

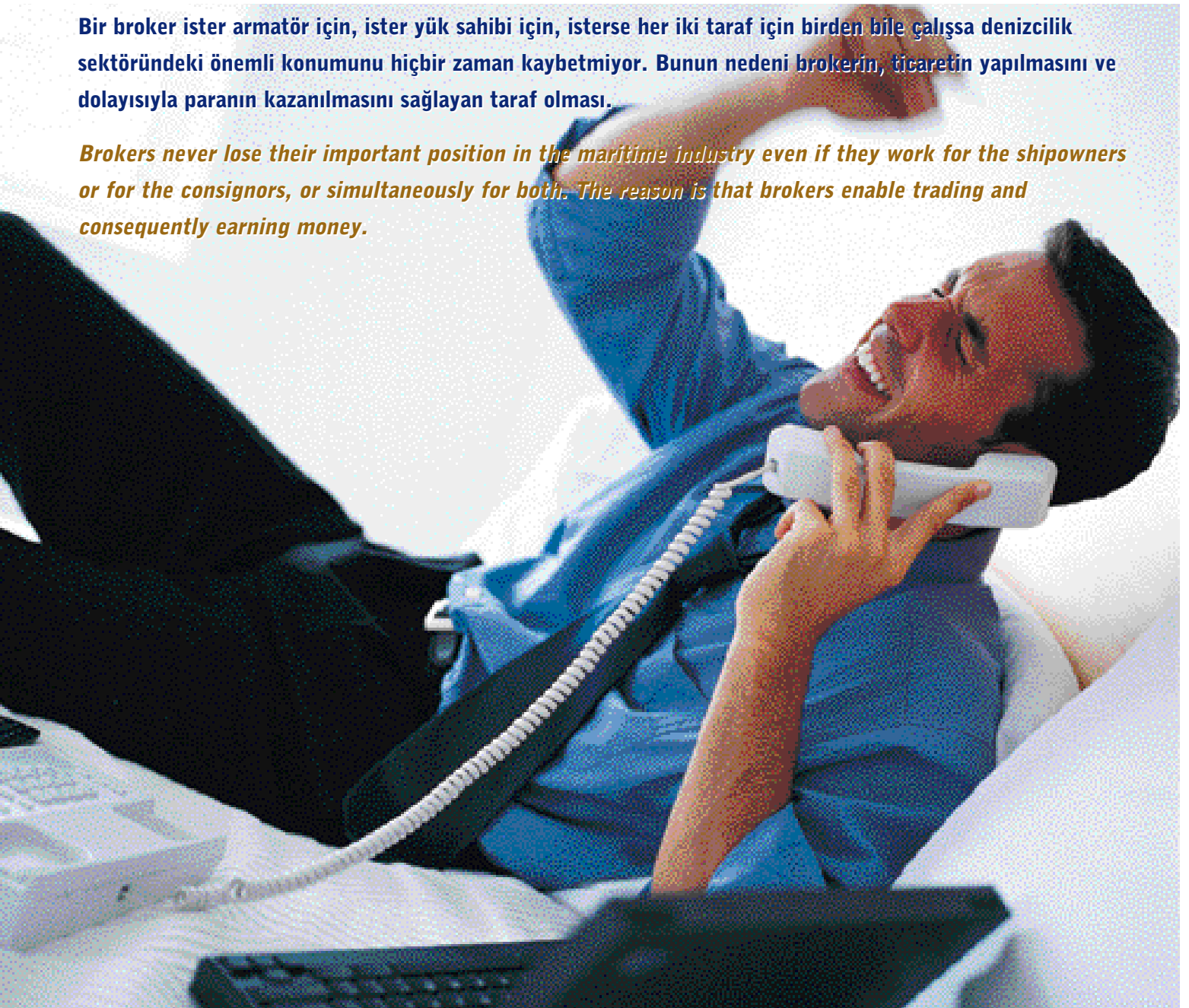


LOCOMOTIVE OF THE MARITIME INDUSTRY: BROKERAGE DENİZCİLİĞİN “LOKOMOTİFİ”: BROKERLİK

DENİZ SÖZEN

Bir broker ister armatör için, ister yük sahibi için, isterse her iki taraf için birden bile çalışsa denizcilik sektöründeki önemli konumunu hiçbir zaman kaybetmiyor. Bunun nedeni brokerin, ticaretin yapılmasını ve dolayısıyla paranın kazanılmasını sağlayan taraf olması.

Brokers never lose their important position in the maritime industry even if they work for the shipowners or for the consignors, or simultaneously for both. The reason is that brokers enable trading and consequently earning money.





Görsütüğümüz birçok broker işlerini çok sevdiğini her fırsatta dile getiriyor. Bu işi sevdiğini, mesleğin avantajlarını sorduğumuzda uzun bir liste sıralarken, dezavantajlarını sorduğumuzda tek tek şeyler sıralamalarından da kolaylıkla anlaşılıyor. Örneğin, YASA Denizcilik Kiralama Müdürü Elif Gönen, üniversitede arkeoloji okumuş ama 1985’de denizcilik sektörüne adım attığından beri başka bir iş yapmayı düşünmemiş ve arkeoloji hobisi olarak kalmış. Peki nedir brokerlik?

17. yüzyılın başlarında, Londra şehri, uluslararası ticaret ve işler için bir arı kovani gibiydi. Brokerler alıcı ve satıcılar arasındaki ya da tüccarlar ve gemi sahipleri arasındaki birçok anlaşmayı yapan kişilerdi. Bu brokerler “elinden her iş gelen ama hiçbir şeyde usta olmayan” kişiler olma eğilimindeydiler ve kaçınılmaz olarak ta her zaman pek itibar görmüyorlardı.

Günümüzde ise brokerlik çoğu zaman “in-house” broker, ve “competitive” broker olarak birbirinden ayrılıyor. In-house broker daha çok bir denizcilik firmasının çalışanı olarak, o şirketin yük sahipleriyle olan bağlantılarını gerçekleştiriyor. Filodaki mevcut gemilere uygun yükleri bağlıyor. Bunu bazen direkt yük sahipleri ile bazen diğer brokerlik firmaları aracılığıyla yapıyor. Competitive yani rekabetçi brokerler ise “orta”da yer alıyor. Bazen yük sahibi onlara başvurarak, yüklerine uygun gemi bulunmasını, bazen de gemi sahipleri gemilerinin açık pozisyonda olduğunu bildirerek, gemiye uygun yük bulunmasını istiyor.

Karahasan Denizcilik Kiralama Müdürü Serkan Aral, son 10-15 yılda dünyada brokerlik mesleğinin içeriğinin ve dolayısıyla tanımının bayağı değiştiğini söylüyor. Aral, eskiden yalnızca belli başlı ticaret rotalarına göre belli başlı gemileri bağlayan brokerlerin, artık işlerinin büyük çapta yaratıcılığa kaydığını, özellikle İngiltere ve Fransa’daki brokerlik şirketlerinin daha önce var olmayan işleri ortaya çıkardıklarını belirtiyor. Örnek olarak, Endonezya’da kullanılmayan bir kömür madeninin bir brokerlik firması tarafından alınıp, işletilmesini ve daha sonrasında bu üretimin taşınmasını veriyor.

EĞİTİM VE BROKERLİK

Türkiye’deki çoğu broker özel bir brokerlik eğitimi görmemiş. Ancak bu durum çoğunlukla yurtdışındaki brokerler için de geçerli. Çünkü özellikle brokerlik eğitimi veren özel bir kurum bulunmuyor. Ancak yurtdışında brokerlikle ilgili bazı eğitim programları ve kısa süreli kurslar düzenleniyor. Örneğin Almanya’daki brokerlik firmalarında broker olarak çalışabilmek için öncelikle uzun bir staj dönemini atlatmak gerekiyor. Brokerlikle ve genel olarak denizcilikle ilgili eğitim veren yerler arasında gemi brokerlerini, işletmecilerini ve acentelerini temsil eden uluslararası bir enstitü olan Institute of Chartered Shipbrokers (ICS) bulunuyor. Merkezi Londra’da bulunan kurum 20 Ocak 1920’de kurulmuş. Burada verilen eğitimlerin ardından öğrenciler sınava tabi tutuluyor. Başarılı olanlar diplomalarını almaya hak kazanıyor.

Karahasan kiralama departmanından Uğur Özgören, 83 – 84 yıllarında Türkiye’de bir “Brokerler Derneği” kurulmak istendiğini belirtiyor. Ancak o zamanki koşullar içinde gerçekleştirilememiş bu projenin bir amacı da broker olmak isteyen kişilere, mesleğinin erbabı sayılacak kişiler tarafından verilecek 3 - 5 aylık kurslar sayesinde brokerliğe daha vakıf kişiler yetiştirmekmiş.

Many brokers we talk to say they love brokerage very much. It can be easily inferred from the long list of advantages and a short list of only a few disadvantages they give when we ask them to do so relating to their profession. For example, YASA Shipping’s Chartering Manager Elif Gönen studied archaeology at university. But from the time she first began working in the maritime industry in 1985, she has never thought of engaging in another sector, and archaeology remained a hobby. So, what is brokerage?

In the early part of the 17th century, the City of London was already a hive of international business activity. Brokers engineered many of the deals between buyers and sellers or between traders and shipowners. These brokers tended to be “jacks of all trades and masters of none” and inevitably they were not always highly regarded.

Today, brokerage is usually divided into two as “in-house” brokerage and “competitive” brokerage. As an employee of a shipping company, the in-house brokers manage connections of their company with the charterers. They find and obtain cargoes suitable for the ships existing in the fleet. They do it sometimes directly with the charterers and sometimes through other brokerage companies. And the competitive brokers position themselves in the “middle”. Sometimes the charterers apply them to find them a ship suitable for their cargo, and sometimes the shipowners ask them to find cargo for their ships. Karahasan Shipping’s Chartering Manager Serkan Aral says the content, and consequently the definition, of the brokerage profession has changed to a great extent in the last 10 to 15 years in the world. Aral adds that, in the past, they would only charter major ships according to the major trading routes, but that their business has now shifted towards creativity to a great extent and particularly the brokerage companies in France and the UK create new opportunities themselves. He gives as an example a brokerage company that purchased and exploited a disused coalmine in Indonesia and then carried the coal produced.

TRAINING AND BROKERAGE

Most of the brokers in Turkey have not received special brokerage training. However, the same applies to many brokers in other parts of the world, because there are no private institutions providing special brokerage training. But, there are some training programs and short-term courses on brokerage abroad. For example, in order to be able to work as a shipbroker at brokerage companies in Germany, the candidates should first receive practical training for a comparatively long period of time. Among the institutions that provide brokerage training and in general, training relating to shipping business is the Institute of Chartered Shipbrokers (ICS), an international institute representing shipbrokers, operators and shipping agents. With headquarters in London, the institute was incorporated on 20 January 1920. Following the education at the institute, students are subjected to examinations. Successful students are granted certificates.

Uğur Özgören from the chartering department of Karahasan Shipping says a group of shipbrokers attempted to establish a



Görüştiğimiz brokerlerin çoğunluğunun ortak kanısı bu işi yapmak isteyenlerin sağlam bir firmada ve bu işi çok iyi bilen birinin yanında işe başlamaları ve tecrübe kazanmaları gerektiği. BOSA Gemi Kiralama'dan Murat Şenova, denizciliğin dili olan İngilizce'yi çok iyi bilmenin de gerektiğinin özellikle altını çiziyor.

BROKERLER NE KADAR KAZANIR?

Brokerin elde ettiği gelire herhangi bir sınır koyulması pek olası değil. Çünkü pekçok brokerin belirttiği gibi kazanılan miktar tecrübeye göre değişiyor. Tecrübenin artmasıyla kazanılan para da doğru orantılı. Henüz brokerlik mesleğinin başında olan birinin bu işi yapabilmek için gerekli çevresi olmadığı ve bu çevrenin yıllar geçtikçe yaratıldığı düşünüldüğünde bu gelir konusu da açıklık kazanıyor. Dünya Denizcilik'ten Enver Bilgi, in-house brokerlerin genellikle maaş + prim (yerine göre) karşılığında çalıştıklarını, kazandıkları paranın da genellikle şirketin büyüklüğüyle ve yapılan bağlantı kapasitesiyle orantılı olduğunu belirtiyor. Bilgi, competitive brokerlerin ise açık denizlerin balıkçısı olduklarını ve büyük risklerle para kazandıklarını sözlerine ekliyor.

Enver Bilgi - Kiralama Müdürü - Dünya Denizcilik Brokerliğinin avantajları ve dezavantajları nelerdir?

Bu meslek, size dünyanın her yanından geniş ve seçkin bir çevre edinme şansını ve bütün dünyada geçerli bir kariyeri de getirecektir. Kısa sürede çok para kazanma şansınız olabilir ama yaptığınız bir hatanın işinizin sonunu getirmesi riski de her zaman vardır. Bu nedenle, çok seçici olmak zorundasınız ve bağlantıdaki tarafların her zaman güvenilir olmasına da dikkat etmelisiniz. Denizcilik çevreleri sanıldığı kadar büyük değildir ve çok da tutucudur. Herkes birbirini tanır veya birbiri hakkında referans olacak bilgiye kolay ulaşır. Dezavantajlara gelince, dünyanın farklı yerlerindeki zaman farklılıklarından dolayı çalıştığınız ülkedeki zamana bağlı çalışamazsınız. Çoğu zaman fırsat bulup da senelik izin bile kullanamazsınız. Buna karşılık beklenmedik boş zamanlarınız da olabilir, belki herkes çalışırken siz



Enver Bilgi

"Brokers' Association" in Turkey in 1983-84. However, one of the goals of that project that could not implemented under the conditions of the time was to provide the industry with more competent brokers by providing 3-5 month brokerage courses to candidates willing to become a shipbroker.

The common opinion of most of the shipbrokers we have talked to is that those who are willing to involve in this business should begin working at an established brokerage company under the supervision of an expert shipbroker to gather experience. Murat Şenova of BOSA Chartering emphasizes the importance of comprehensive knowledge of the English language that is the language of the maritime industry.

HOW MUCH DO THE SHIPBROKERS EARN?

It is not possible to put a limit to the income that can be earned by a shipbroker, because, like many brokers say, the amount of money earned depends on the experience. There is a direct proportion between the experience and the money earned. When we consider the fact that a person who has just joined the profession does not have the circle necessary for being able to do this business, and that it takes years to create such a circle, the matter can be understood more clearly. Enver Bilgi of Dünya Shipping says the in-house brokers generally work on salary + bonus basis (depending on the companies), and the amount of money earned depends on the size of the company and the capacity of that broker. Bilgi adds that the competitive brokers are the "fishermen of the open seas" and that they earn money by taking big risks.

Enver Bilgi - Chartering Manager - Dünya Shipping

What are the advantages and disadvantages of brokerage?

This profession will provide you with the chance to make a large and distinguished circle of people from all corners of the world and to have a career in demand all over the world. You may have the chance to earn lots of money in a short period of time, but there is always the risk that a mistake could put an end to your business. Therefore, you have to be very selective and you have to make sure that both parties are always reliable. Shipping circles are not so large as some may think, and they are very conservative. Everyone knows one another or finds access to information about one another easily. As for the disadvantages, due to time differences in different places on earth, you cannot work based on the time in the country you work. Often, you cannot even find an opportunity to take an annual leave. On the other hand, you may find unexpected free time and have a few days off while others work. Everyday is a new day in brokerage. The profession will not make you bored, but is also filled with unexpected events. Your life is never dull or monotonous. Professional satisfaction is at the highest level. No other professions will provide you with the personal pleasure you get after concluding a deal with a ship late at night. Now you are an international individual bound by international rules.

Well, what are the vital spots of this profession?

You do not have the chance to tell even one lie in brokerage. A shipbroker must be a reliable, honest, competent, dynamic and social person with a large customer portfolio. Of course, trying to



birkaç günlük kaçamak bir tatil yapabilirsiniz. Brokerlikte her gün yeni bir gündür. Meslek canınızı sıkmayacak kadar zevkli olduğu kadar, beklenmedik olaylarla da doludur. Yaşamınız asla durağan ve monoton değildir. Mesleki tatmin üst seviyededir. Gece geç saatlerde bir gemiyi bağlamaktan alacağınız kişisel hazzı başka pek çok meslekte bulamazsınız. Siz artık uluslararası kurallara bağlı, uluslararası bir insansınızdır.

Peki püf noktaları nelerdir?

Brokerlikte bir kez olsun yalan söyleme şansınız yoktur. Broker sözüne güvenilir, taahhütlerine sadık, mesleğine hakim, dinamik ve geniş müşteri portföyüne sahip sosyal bir kişi olmak zorundadır. Tabii ki günümüzün katı rekabet ortamında, piyasa kurtları tarafından çoktan paylaşılmış marketten pay kapmaya çalışmak, mücadele etmek ve bunu dürüstçe yapmak özellikle başlangıçta kolay değildir ama işi dürüst olmayan yollardan yapmaya çalışmak da belki biraz radikal bir yaklaşım olacaktır ama bu sonunuza da getirecektir. Broker, mesleki yayınları, genel piyasa şartlarını, meslekteki teknik gelişmeleri, piyasadaki şirketlerin mali durumlarını yakından takip etmelidir. Broker iş yaptığı şirketlerdeki kişilerle sağlıklı, seviyeli ve mümkün olduğunca yakın ilişkiler kurmak zorundadır. Brokerliğin belki de en belirleyici özelliği fedakarlığa en çok ihtiyaç duyulan mesleklerden biri olmasıdır.

Broker olmak isteyen gençlere neler tavsiye edersiniz?

Bu işin teknik yanını kolaylıkla öğrenebilirsiniz, belki kendinize iyi bir çevre de yapabilirsiniz ama entelektüel bir kişi olduğunuz kadar, dış görünüşünüze önem vermezseniz, tavır ve davranışlarınızla karşınızdakine güven vermezseniz ve konuşmanızla çevrenizi etkileyebilecek bir vizyona sahip değilseniz, bu meslekte işiniz çok zor olacaktır. Brokerlik hata kabul etmeyen bir meslektir, bunu layıkıyla yapabilmek için sinir sisteminiz çok güçlü olmalı, kendinize güvenmeli ve kolay pes etmemelisiniz. Yolu düşenler bilir, tanker ve kuruyük marketinin kalbi sayılan Londra'nın "City" denilen iş semtine gittiğinizde gecenin 11 - 12.00'sinde çalışan bazı firma ışıklarını görürsünüz. Biliniz ki bunların büyük çoğunluğu brokerlerdir. Herkes yatağına girmeye hazırlanırken, Japonya'daki kiracının yükünü New York'taki armatörün gemisine bağlamaya çalışmaktadır, zaman farkları onları gece yarısına kadar hatta evden sabaha kadar bile çalışmaya zorlayabilir. Sık sık iş yemekleriniz ve seyahatleriniz olacaktır. Bu yüzden Londra'daki brokerlerin bir çoğu ikinci, hatta üçüncü evliliklerini yapmışlardır ya da bazıları yalnız meslekleriyle evlenmiş kişilerdir.

Elif Gönen - Kiralama Müdürü - YASA Denizcilik



Bir in-house broker olarak gününüz nasıl geçiyor, neler yapıyorsunuz?

Ben in-house brokerlik yapıyorum yani armatörün brokeriyim. Sabah geldiğimde anormal bir mesaj yoğunluğu oluyor. Ayrıca burada gemileri bağladığım gibi operasyona da yardımcı olduğum için gemilerden gelen mesajları da çok iyi takip etmem gerekiyor. Bağlanacak gemi varsa onlar için ge-

get a share from the market that has long been shared among the old players in the sector in this harsh competitive environment and doing it honestly will not be easy in the beginning. Trying to do the business through ways not so straightforward would be a little radical approach, but that would also lead you to your end. A shipbroker should follow professional publications, general market conditions, technical developments in the industry, and financial standings of the companies in the market closely. A broker has to establish close and reliable relations with individuals of the companies worked with. Perhaps, the most important characteristic of brokerage is that it is one of the professions that require self-sacrifice the most.

What do you recommend to young people who would like to become a shipbroker?

You can learn the technical aspects of this business easily, and, perhaps you could make a good circle of people, but if you fail to be intellectual and pay no attention to your appearance, inspire no confidence with your attitude and behaviours, lack vision to affect people with the way you speak, then it would not be so easy for you to be successful in this business. Brokerage is a profession that never accepts a mistake. Your nerves should be very strong, you should have self-confidence, and you should never give up in order to be able to do it properly. Those who have happened to go that way know, if you go to London's business centre named "City", which is considered to be the heart of the tanker and dry cargo market, you will see the lights of some companies still on at 23-24.00 at night. Most of those companies are brokers. While most people prepare for going to bed at that time of night, perhaps they are trying to arrange the ship of a shipowner in New York for the cargo of a charterer in Japan. The time differences may force them to work at any time of the day. You would often have business meetings or trips. Therefore, most of the brokers in London have had their second or even third marriages, or some have got married with their profession!

Elif Gönen - Chartering Manager - YASA Shipping

As an in-house broker, how does your day at work usually go, what do you do during the day?

I am an in-house broker, I mean I am the broker of the shipowner. When I come to the office in the morning, I have an abnormally heavy message traffic. Besides, because I not only find cargoes for ships but also provide assistance to the operation, I have to follow the messages from ships very closely. If there is a ship to be chartered, then I examine the messages received for them. We have total of 6 ships. Because all of them are on time-charter now, we are a bit comfortable, but 4 of them will be free by June and July. Nowadays, I work on their organization in the mornings. We mainly work with the Far Eastern companies. Therefore, after 15.00 hours, we are not very busy. So, I close files opened earlier, try to collect our balances from charterers and conduct necessary correspondences.

What are the vital spots, and advantages and disadvantages of your profession?

You should know English and the charter parties very well. And



len cevaplara bakıyorum. Bizim 6 gemimiz var. 6'sı da time charter da olduğu için daha rahat ama şimdi 4 tanesi Haziran Temmuz ayları arasında boşalacak. Şimdilerde sabahları gelip onların organizasyonunu yapıyorum. Daha çok Uzakdoğu ile bağlantı çalıştığımız için saat 15.00'ten sonra gayet sakin oluyor. O zamanlarda post fixture'lık yapıyorum yani daha önceden kalan dosyaları kapatmaya çalışıyorum. Kiracılar da kalmış balanslarımızı almaya çalışıyorum, gerekli yazışmaları yapıyorum.

Mesleğimizin püf noktaları, avantaj ve dezavantajları nelerdir?

İngilizce'yi ve charter party'leri çok iyi bilmek gerekiyor. Bağlantı aşamasında çok dikkatli olmak lazım. Amacımız kendinizi charter party'de çok güzel bir şekilde garantiye alarak, hiç açık vermeden bağlantıyı bitirmek. "Piyasa yükseliyor ben bu kiracıya yapacağımı yapayım" demek bizim tercihimiz değil. Çünkü birkaç ay sonra bu kiracıyla tekrar çalışmak durumunda kalabiliriz. En önemli avantajı dünyayla çalışıyor olmak. Her gün başka bir liman ve birçok insanla tanışıyorsunuz, konuşuyorsunuz. Ayrıca bir de şu önemli denizcilikte "Ben her şeyi biliyorum yok". Her gün başka bir şey öğreniyorsun. Benim başka bir avantajımda kadın olmam sanırım. Bizim işimizde yurtdışında dahi pek fazla kadın yok. Erkek egemen bu piyasada kadınlara daha nazik ve şirin davranılıyor. Dezavantajları, çok sağlam sinirler gerektiriyor çünkü zamanla yarışıyoruz. Zaman eşittir para bizim için. Bu durumun verdiği bir stres var. Ama bu stres beni besliyor ve hoşuma gidiyor. Bu işi çok sevmediği sürece kimsenin yapmasını tavsiye etmem.

Peki hangi karakter özellikleri gerekir?

İnsanlar sevimli ve yakın buldukları insanlarla daha çok çalışırlar. Karşıdaki insana güven vermek çok önemli. Ayrıca biraz da sosyal olmak gerekiyor. Suskun puskun olmak çok zor bizim meslekte.

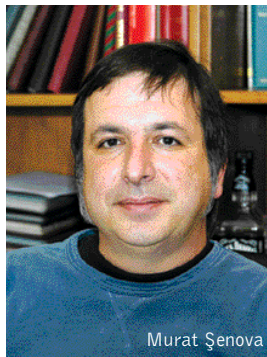
Broker olmak isteyen gençlere neler tavsiye edersiniz?

Gençler çok enteresanlar. Üniversiteyi bitirdikten, sonra örneğin işletme bölümünü, 2 ay bir firmada çalışıyorlar. Ondan sonra en büyük broker onlar oluyorlar. Hepsi hemen müdür olmak istiyor. Halbuki bu işte aşamalar var. Emek gerekiyor. Gençler öncelikle bu işi bilen birinin yanında ve güvenilir bir firmada bu işe başlamalıdır. Ayrıca bu işin sonunun olmadığını ve her gün yeni bir şeyler öğrenildiğini de bilmeleri gerekiyor. Ben 1985'ten beri bu işi yapıyorum ama hala her gün yeni bir şey öğreneceğime inanıyorum.

Murat Şenova - BOSA Gemi Kiralama

Bir competitive broker'in in-house brokerlerden farkı nedir?

Bizim günümüz yüzde 80 mesajları almakla geçiyor. 3 tane mesaj kaynağımız var, gemi sahipleri, yük sahipleri ve diğer brokerler. Bizimkisi emlak komisyonculuğuna çok benzeyen bir iş aslında. İşte hayatımız bu mesajlarla ve bu telefonlarla geçiyor. Özet olarak, gemiye uygun bir yük ya da ya da yüküne uygun bir gemi bulmaya çalışıyoruz. Örneğin, yüke uygun gemi açısından konuşursak, bir demir-çelik firması, Dubai'ye 40,000 ton demir satmış olsun. Alıcı ve satıcı arasında hazırlanan akreditifte ne



Murat Şenova

you should be very careful at the contract stage. We aim to ensure ourselves very well in charter parties completely and conclude the contract. It is not our preference to say, "Market rises, so I will increase the price for this charterer", because we may have to work with that charterer again a few months later. The most important advantage is that you work with customers from all around the world. You get to know new ports and talk to many new people everyday. There is one more important point in shipping business, that is, you should never say, "I know everything". You learn new things everyday. I think I have another advantage; that is I am female. You cannot see many women in this business even in other countries. They behave more politely and pleasantly towards women in this male-dominant market. The disadvantages are that it requires very strong nerves, because you have to race with the time. Time equals to money for us. That causes stress. However, that stress feeds me and I like it. I do not recommend you to do this business, unless you love it very much.

What kind of a character does this business require?

People tend to work with individuals they find likable and intimate. Inspiring confidence in people is very important. In addition, you should also be a little social. It is very difficult to be quiet and reserved in this profession.

What do you recommend to young people who would like to become a shipbroker?

Young people are very interesting! After graduating from the university, say for example from the department of business administration, they work at a company for 2 months. Then they become the world's greatest brokers! They all want to become a manager in a short period of time. However, there are stages in this profession. It requires hard work. The young people should begin working with expert brokers at a reliable company. In addition, they should always remember that this business has no limits; they always learn new things everyday. I have been in this business since 1985, but I still believe that I will continue learning new things everyday.

Murat Şenova - BOSA Chartering

What are the differences of a competitive broker from an in-house broker?

We spend 80 percent of our day receiving messages. We have 3 message sources: shipowners, charterers, and the other brokers. As a matter of fact, this business is similar to real-estate brokerage. We spend our life with these messages and telephones. Briefly, we are working to find cargoes suitable for ships and ships suitable for cargoes. For example, in terms of finding ships suitable for cargoes, say that a steel & iron company has sold 40,000 tons of iron to a company in Dubai; the letter of credit between the buyer and seller lists information about the quantity and type of goods, the consignee, shipment date, amount of money to be paid, and the required features of the vessels. Then the charterers begin looking for vessels as specified in the letter of credit, so they call us. We list the vessels with suitable times and features and inform the charterer. Then the



kadar mal, malın cinsi, kime, ne zaman gideceği, ne kadar para ödeneceği, yükleme zamanı ve geminin özellikleriyle ilgili bilgiler yer alıyor. Sonrasında kiracı tarafından bu akreditife uygun gemi aranmaya başlıyor ve bizi arıyorlar. Biz de zamanı ve özellikleri uygun gemileri listeliyoruz ve kiracıya bildiriyoruz. Daha sonra kiracı ve armatör arasında pazarlık başlıyor. Bu pazarlık sona erdikten sonra biz main terms yani ana şartlar adı "negotiation –" sağlıyoruz. Daha sonra sözleşmenin detaylarına geçiyoruz. Armatörle biz de bir kontrat yapıyoruz. Sonrasında kiracı geminin tüm özelliklerini alıcıya bildiriyor. Alıcı kabul ediyor ya da etmiyor. Kısacası biz bir aracı kurumuz.

Mesleğinizin püf noktaları neler?

En önemli nokta, armatörü ve kiracıyı iyi bir bağlantı yaptığını ikna etmek. İyi bir broker piyasaya hakim olmalıdır. Geminin değeri, günde 10 bin dolarsa, kalkıp da onu kiracıya 12 bin dolar gibi göstermemelidir. İkinci önemli noktada sadece kendisine yük veya gemi veriyorlar diye tanınmamış veya tecrübesiz veya ileride sorun çıkartabilecek insanlarla iş yapmamalıdır. Çünkü sonradan problem çıktığı zaman hem bütün zaman o problemleri çözmekle geçiyor, hem de repütasyonu düşüyor.

Bir competitive brokerin sahip olması gereken karakteristik özellikler nelerdir?

Sosyal bir insan olması, insanlarla iyi ilişkiler kurması şart. Sempatik olmak önemli. Armatörün ya da yük sahibinin sizin iyi bir broker olduğunuza kani olması gerekiyor ki sizinle çalışsın.

Avantajları ve dezavantajları neler brokerliğin?

Genelde stresli bir iş olduğu söylenir ki doğrudur ama her işte stres vardır. Uğraşp uğraşp gemi bağlayamayabilirsiniz. Bu sizi yıpratıyorsa, başarısız oldum diye üzülen, morali bozulan bir insansanız bu işi yapamazsınız. İyi yanı, çok insan tanımak. Mesela ben şimdi Kore'ye gitsem elli tane insan tanırım. Başka bir avantajı da neticesinde tatmin veren bir iş olması. Rekabet ettiğim şirketlerin elinden gemi veya mal almak beni mutlu ediyor. Daha önce hiç iş yapmadığım yeni birilerinden iş almak da haz veriyor. İşin felsefik yanına bakacak olursanız birçok denizcinin hayatı değişiyor sizin aracılığınızla.

Broker olmak isteyen gençlere neler tavsiye edersiniz?

"Competitive brokerlik" adı üstünde rekabetçi olduğu için, sizin piyasada savaşmanız lazım. Eğer siz ilk geminizi bağlayacaksanız bu konuda size destek verecek biri yoksa ya da girdiğiniz şirket bunu size sağlamıyorsa bu çaba sonuç vermeyecektir. Bir portföyünüz olması gerekir. Broker olmak isteyen biri öncelikle örneğin bizimki gibi bir şirkette post fixture'lık yapacak. Gelen giden insanları görecek. Tüm bunları öğrendikten sonra yani 3-5 sene sonra brokerlik yapabilecek hale gelecektir.

Serkan Aral – Kiralama Müdürü, Uğur Özgören – Kiralama Bölümü, Karahasan Denizcilik

Bir gününüz nasıl geçiyor?

UÖ: Bizim diğer brokerlerden bazı farklarımız var. Öncelikle sabah gelen mesajlara göre gemileri değerlendiriyoruz. Açık olan pozisyonlarımıza göre yük arayışlarına giriyoruz. Belirli kiracılarla çalıştığımız için onlarla konuşuyoruz. Genellikle onların isteklerine göre piyasaya çıkmadan önce yükleri bağlamayı tercih ediyoruz.

charterer and the shipowner begin bargaining. Following the completion of the bargaining stage, we provide negotiation under the name 'main terms'. Then we proceed with the details of the contract. We also conclude a contract with the shipowner. Later, the charterer informs the buyer of all features of the vessel. And the buyer either accepts or rejects. In short, we act as intermediary.

What are the vital spots of this profession?

The most important point is to convince the shipowner and the charterer that they have done a good deal. A good broker should have a good command of the market. If the daily rate of a ship is 10 thousand dollars, you should not quote it to the charterer to be 12 thousand dollars. Another important point is that a shipbroker should not work with not very well known or inexperienced people or with those who may cause problems in the future, only for the sake of cargoes or ships they provide. Because, when problems occur subsequently, you spend your time solving those problems and, at the same time, your reputation gets impaired.

What characteristics should a competitive broker have?

A competitive broker should be a social person and establish good relations with others. Being likable is important. The shipowner or the charterer should be convinced that you are a competent broker in order for them to work with you.

What are the advantages and disadvantages of brokerage?

They generally say that brokerage is a stressful profession, and that's correct; as a matter of fact, every profession has stress. You may not be able to conclude the deal even if you have struggled too much. If that discourages you, or if you get distressed or demoralized thinking that you were unsuccessful, then you cannot do in this business. One advantage of the profession is that you meet many new people. For example, if I go to Korea now, around fifty people come to meet me there! Another advantage is that it satisfies you very much. I get very pleased when I grab hold of a ship or cargo from my competitors. I am also greatly pleased with working with new clients, whom we have never worked with before. When you consider the philosophical aspect of the profession, you see that lives of many seamen change through you!

What do you recommend to young people who would like to become a shipbroker?

Since competitive brokerage is competitive as its name implies, you should struggle hard in the market. If you were to strike a deal for your first ship, it would yield no results if there is no one to provide you with support or if the company gives you no assistance in doing it. You should have a portfolio. Someone who would like to become a shipbroker should first engage in post fixture operations at a company like ours, see the people coming to the office. Only after gathering adequate experience for 3 to 5 years he or she will have the skills necessary to work as a shipbroker.

Serkan Aral – Chartering Manager, Uğur Özgören – Chartering Department, Karahasan Shipping

How does your day at work usually go?

UÖ: *We have some specific differences from other brokers. First*



Uğur Özgörefi

Çalıştığımız kişiler geminin durumuna göre mal satıyorlar. Belirli kiracılarla çalışıp, piyasada rekabetle karşılaşmadığımız için daha rahat çalışma imkanı oluyor. Bunun dışında günlük olarak gemilerin takibi, acentelerle görüşmeler, geminin ihtiyacı varsa yakıtını ayarlamak, liman masraflarını takip etmek ve varsa problemleri çözmek gibi işlerle uğraşyoruz.

Mesleğinizin avantajları ve dezavantajlarını neler olarak sıralarsınız?

SA: Mesleğinizle aranızda garip bir bağ oluşuyor. Bu durum bir noktadan sonra sizi değil ama etrafınızdakileri rahatsız ediyor. Bence bu mesleğin özellikle Türkiye şartlarında daha önemli bir dezavantajı, competitive broker dediğimiz sadece aracı olarak bu işi yaptığınızda ortaya çıkıyor. Kiracı veya armatör bünyesinden bakarsanız gerçekten bu işi hakkıyla yapabilen ya da aldığı brokeryi de düzgün ve profesyonel anlamda çalıştırabilecek, ona o imkanı sağlayabilecek şirket sayısı çok limitli.

UÖ: İşinizi sevmezseniz yapamazsınız. Çünkü özellikle armatörlük firmasında in house brokerlik yapıyorsanız, 24 saatiniz dolu geçiyor. Brokerlik, daha farklı düşünmeyi ve çalışmayı öğretiyor. Daha yaratıcı oluyorsunuz çünkü her gün yeni bir şey yapıyorsunuz. Gemi kiralama, şirkete para kazandıran, piyasa ile ilgili bilgi toplayan, denizcilik firmalarını sürükleyen, lokomotif bölümlerdir. Dezavantajları, özellikle armatörlük bünyesinde çalıştığınız zaman hiç özel hayatınız olmuyor. Tatiliniz çok kısıtlı oluyor. Başka bir dezavantajı yok.

Sizi en çok strese sokan anlar hangileri oluyor?

SA: Bazen mesela büyük çapta dispute'lar olabiliyor. Bir navlun ya da zaman hesabı ya da teknik mesele büyüyebiliyor. Ancak stres işin bir parçası.

UÖ: Benim genelde strese düştüğüm anlar piyasaların kötü olduğu zamanlar. Ayrıca bir de açık olacak geminin tarihi yaklaşmışsa ve ben onu hala bağlamamışsam o zaman strese giriyorum.

Broker olmak isteyen gençlere neler tavsiye edersiniz?

UÖ: En önemlisi bu çalışma temposunu kaldırabilmek ve bu işi sevmek. Sevmedikleri zaman ne olursa olsun isterlerse 20 tane dil bilsinler, kesinlikle başarılı olamazlar.

SA: En küçük tonajdan en büyük tonaja kadar çok analitik ve stratejik düşünebilmek ve 3 adım sonrasını hesaplamak durumundasınız. Zamanlama ve marketin gidişatını çok iyi analiz etmek çok önemli. Rastgele iş yapamazsınız. Duygusal hareketler bu işte yok. Bence yeni başlayacak olanlar, competitive bir firmada başlamalı. Böylelikle her iki tarafı da aynı anda görebilirler. &



Serkan Aral

of all, we evaluate ships according to the messages received in the morning. We begin looking for cargoes for the open positions. We work with specific charterers, so we first contact them. Generally, we prefer arranging cargoes before we go out to the market in line with their requirements. People we work with sell goods suitable for the situation of the ships. Since we work with specific charterers, we do not have to involve in the competition in the market. In addition, we track the ships, contact the agents, arrange fuel for ships in case required, follow port expenses, and solve problems if any during the day.

What are the advantages and disadvantages of your profession?

SA: A strange bond forms between you and your profession. That bond does not disturb you, but it does disturb others around you very much. In my opinion, one of the important disadvantages, which are more disadvantageous under the conditions in Turkey, arises when you engage in this business as a competitive broker. When you consider it from the point of view of the charterers or shipowners, number of companies capable of doing the business really properly or make the brokers employed work properly and professionally is very limited.

UÖ: If you don't love your profession, you cannot do it. Because, particularly if you work as an in-house broker at a shipowning company, you may have to work for 24 hours a day! Brokerage teaches you to think differently. You become more creative, because you do a new thing every day. Chartering departments are locomotive divisions .that bring in money to the company, gather information about the market, and drive the shipping companies. Disadvantages of the profession are that you do not have a private life if you work at a shipowning company, and your annual leaves are very limited. There are no other disadvantages.

What makes you the most stressed?

SA: For example, there may sometimes be substantial disputes. A mistake in freight charge or time calculation or a technical issue may get more intense. However, stress is part of the profession.

UÖ: Generally, I am the most stressed when the markets are down. I also get stressed when I can't find cargo for a ship that would be in open position in a short period of time.

What do you recommend to young people who would like to become a shipbroker?

UÖ: The most important condition is to be capable of putting up with the intensive working tempo and to love this profession. If you don't, then you will never be able to successful, even though you speak 20 languages fluently.

SA: You have to be able to think analytically and strategically and at the same time consider the consequences afterwards for all ships ranging from the smallest to the largest capacity. It is very important to analyze the time and the situation of the market. You cannot do business without prior planning. This business does not accept sentimentality. In my opinion, they should begin working at a competitive company. Thus, they can observe both parties simultaneously. &