

Ole Giese om sin lange job-rejse med ØK i Asien, Afrika og USA



Ole Giese – på ØK rejse i Asien, Afrika og USA.

ERIK LJUNGGREN

ØK BLADET MARTS 2021

Jeg blev ansat i ØK, 1950, som elev i ris afdelingen, hvor vi importerede ris fra Burma og Thailand for salg i Europa. Det var en lærerig periode krydret med morsomme episoder. Jeg var knapt

begyndt i afdelingen, da en ældre elev beordrede mig at gå op til finansdirektøren og låne rembursåbneren. I stedet vendte jeg tilbage med en tyk bog om finansiering. Og så ringede afdelingen af latter.

Så var der tilfældet, da vor agent i Antwerpen ved modtagelsen og analysen af en ladning ris klagede sig over, at risen indeholdt en hel del muse ekskrementer og foreslog, at vi ved fremtidige leveringer pakkede risen og ekskrementer i separate sække.

Vor chef skrev kladder af forretningsbreve i hånden, og så blev de maskinskrevet af os med snesevis af skrivemaskiner benyttet af de forskellige afdelinger i importafdelingen. Efter en solid uddannelse suppleret med undervisning på Købmandsskolen efterfulgt af militærtjeneste, blev jeg sendt til Sydvietnam.

Fra 1956 til september 1959 arbejdede jeg på filialen i Saigon, Sydvietnams hovedstad. Hovedaktiviteterne var import af hvedemel fra USA, jutesække fra Indien, sukker fra Cuba, dieselmotorer fra Tyskland, krydsfinér fra Finland og Sverige, klædestoffer fra Frankrig samt Dumex produkter. Endvidere havde kompagniet agenturet for Volkswagen.

Ved store licitationer for amerikansk hvedemel får alle importører samme pris fra Philsbury for hvedemelet og samme fragtbetaling fra States Lines på \$ 5.00 pr. ton, så en importør aldrig fik den totale tonnage, men hver af dem fik f.eks. 200 tons ud af 5.000 tons. Da en ny licitation fandt sted, indsatte vi i vort tilbud på ØK's FALSTRIA i en lavere fragt på kun \$ 4.00 pr. ton. Skibet har aldrig sejlet på ruten. Vi fik så alle 5.000 tons. Så bad vi Hovedkontoret i København om at sende os et telegram, at FALSTRIA ikke kunne transportere hvedemelet, og vi indsatte i stedet States Lines' skib. Vi viste telegrammet til myndighederne. Alle Importørerne var rasende, men deres protester blev afvist af regeringen, fordi vi havde det billigste tilbud. Så gik jeg ned på States Lines kontor, og forklarede dem, at vi ville betale dem fragtforskellen på en dollar fra vort kontor i New York. Meget tøvende accepterede de arrangementet, men selskabet fik på huden af de vrede tabere.

Store dele af importen blev finansieret af USAID. Landet var ledet af en kejser og hans korrupte familie, og det var vanskeligt at gøre forretning, medmindre man betalte familien "under bordet", og det ville vi ikke. På den tid havde USA en stor militærmission, som en forløber til den kommende krig med Nordvietnam. Spioner for Nordvietnam var meget aktive med at presse penge fra velhavende kineser købmænd, som så blev betalt til Nordvietnam. Jeg startede i bogholderiet, da mit kendskab til fransk var minimalt. Jeg havde to gamle engelsktalende kinesere, som skrev med pen og blæk i hovedbøgerne.

En dag kom en barfodet, fattig lille pige ind på mit kontor med lodsedler. Af medlidenhed købte jeg en lodseddel og vandt en pæn sum penge. Nu havde jeg nok til nedbetaling på en brugt vogn. Begeistret over min gevinst delagtiggjorde jeg mine tre ældre kollegaer i mit held. Det skulle jeg ikke have gjort, fordi de bestemte, at jeg skulde give en stor middag. De bestilte bord i den fineste restaurant i byen. Ved min ankomst på cykel sad mine kollegaer i baren med champagne og andre drikke og tyggede på hummer og østers. Under middagen paraderede de fineste retter og vine for mine ængstelige øjne, og da regningen kom, var min gevinst forsvundet, mens mine kollegaer generøst betalte drikkepengene, og jeg fik transport hjem i bil.

Det var en dejlig tid i Saigon, men få år efter min afrejse brød Vietnam krigen ud. Nordvietnam erobrede Sydvietnam, og et nyt land, det kommunistiske Vietnam, blev skabt.

Min næste post var i Afrika.

Fra september 1959 til maj 1961 var jeg i de belgiske kolonier, Burundi og Congo, som havde fælles grænse. Hovedkontoret var i Usumbura, hovedstaden i Burundi, med en filial i Bukavu i det østlige Congo. Import og salg var hovedsageligt Volvo lastbiler, der var det førende mærke i landene. Endvidere agenturer for Renault og Jeep samt amerikanske dæk fra General Tires.

Eksporten var kaffe, huder og skind. Vi var agent for BP's petroleumprodukter med to tankstationer, som jeg fik ansvar for. Det var en vanskelig tid forretningsmæssigt. Belgien, som var en ineffektiv administrator af landene, var under voldsomt pres fra afrikanske ledere, som insisterede på frigivelse fra Belgien, og under mit ophold fik begge lande deres uafhængighed. Så startede kaos og uroligheder, da adskillige afrikanske ledere og stammer kæmpedes indbyrdes for kontrol. Og det blev umuligt at gøre forretning.

Jeg blev sendt til Bukavu for at lukke kontoret. Agenturerne for importerede biler lå på byens lange hovedgade. Jeg hørte, at afrikanske soldater var begyndt at konfiskere bilerne. Heldigvis var vi den sidste bilhandel på hovedgaden. Vi fik hurtigt flyttet bilerne over i værkstedet, hvor vi tog dækkene af, fjernede dele, løftede bilerne op og gjorde dem beskidte med olie blandet med snavs. Da soldaterne kom, forklarede jeg dem, at vi ventede på dæk og reservedele. Om natten satte vi bilerne i stand, og solgte dem næste morgen med en stor rabat til kunder på vor venteliste, og pengene blev hurtigt sat i banken.

Under mit ophold i Congo blev jeg gift med en ung belgisk dame, som arbejdede som sekretær i SHELL, Congo. Bryllupsrejsen gik til Kenya, hvor næsehorn, giraffer og gazeller krydsede den primitive og støvede landevej, vi kørte på.

Jeg lukkede Bukavu kontoret, og min næste post blev Bangkok i Thailand.

Vor filial i Bangkok, hvor jeg arbejdede fra maj 1961 til november 1970 var kompagniets største oversøiske foretagende involveret i en masse agenturer og produkter. Skibsafdelingen administrerede en stor import og eksport tonnage. Oriental Stores solgte industri og tekniske produkter. Dumex fabrikerede babyfood og medicinske specialiteter, og savmøllen i Wat Pya Krai, populært kaldet Valby Krat, savede træ for eksport. Andre afdelinger solgte produkter fra tandpasta til symaskiner. Jeg arbejdede den første tid i afdelingen for konsumer produkter. Senere blev jeg leder af kemikalieafdelingen, hvor vi solgte kemikalier til industrier, kunstgødning samt medicinske produkter – alle fra ICI, England.

Det danske og thai-personalet var stort, og i den store kontorsal var atmosfæren altid livlig. Chefen var Erik Jansen. Han kom til kontoret meget tidligt om morgenen - før åbningstid. Han blev irriteret, da han ofte på hovedtrappen mødte unge thai damer, som havde tilbragt natten i messen på toppen af bygningen, hvor de yngste danskere boede. Så skrev han et memo til os ledere, der lød:

Jeg kan ikke forbyde jeres unge stab at have natlige besøg, men for Guds skyld få dem ud før jeg kommer om morgenen.

De unge danskere på savmøllen havde adopteret en grim gadehund, hvis hud var i laser og døbte den "Mogens". Under et besøg af direktør Mogens Pagh på savmøllen ønskede han sin favorit drink, pink gin, serveret af staben. Hunden kom ind i stuen, og dens hale kom tæt på Pagh's drink på kaffebordet. Så råbte en af danskerne: "Get out, Mogens". Pagh blev ret chokeret, og hans besøg blev kort,

Mens jeg var i Bangkok blev jeg for en kort tid sendt til Tokyo for at remplacere filialbestyreren. Forretningen i Japan var hovedsagelig eksport af Toyota biler til Afrika, og importen var træ fra savmøllen i Bangkok samt fra Indonesien. Mens jeg var i Tokyo blev jeg beordret af hovedkontoret til at lære spansk, da Kompagniet forhandlede om køb af et industrikompleks i Paraguay. Det blev ikke til noget, og jeg vendte tilbage til Bangkok. Min datter voksede op i Thailand, og min første søn blev født der. Vi nød tilværelsen i smukke og eksotiske Thailand.

Fra november 1970 til januar 1975 var jeg leder af Heidelberg i New York, hvor vi solgte trykkermaskiner fra Heidelberg, Polar papirskæremaskiner og Stahl foldemaskiner fra Tyskland samt speciale trykmaskiner fra Nebiolo i Italien.

Det var en vanskelig tid. USA's økonomi var meget dårlig. Der var prisstop. Dollars var faldende i forhold til DM, hvilket ramte os hårdt. Desuden havde vi en meget lille egenkapital, så vi måtte låne store beløb fra bankerne til høj rente på 20%. Endvidere var vore betalingsbetingelser med Heidelberg yderst urimelige. Vi skulle faktisk betale fabrikken før, maskinerne ankom til USA. Selvom der på den tid var stort behov for udskiftning af gammelt udstyr, tøvede trykkerierne med indkøb på grund af den dårlige økonomi.

Da mit ophold endte, blev jeg tilbudt et job på Hovedkontoret. Men da min hustru kun talte fransk og engelsk, og mine tre børn ikke kunne et ord dansk, besluttede vi at forblive i Amerika, og jeg forlod kompagniet.

I USA fik jeg en stilling som senior executive i Media General, en førende kommunikationsgruppe i Richmond, Virginia, involveret i udgivelsen af dagblade samt radio, tv og kabel tv aktiviteter.

Mit ansvar var udvidelsen af gruppens kabel tv forretning. Endvidere omfattede mit arbejde at finde eventuelle nyinvesteringer indenfor kommunikationsbranchen. Jeg talte med Bill Gates, da han sad i Seattle og planlagte Microsoft om en investering af Media General i hans nye firma, men han svarede, at han allerede havde sikret sig et par store investorer, og jeg hørte desværre ikke mere fra Bill Gates.

Jeg var ligeledes ansvarlig for likvidering af dårlige investeringer. Jeg var i firmaet i henved 20 år. Imod gruppens ønske sagde jeg min stilling op for at blive forfatter og politisk skribent i USA.