

Udda bilar hittar udda vägar in i Sverige

Söker man på nätet finns det 112 Ferrari till salu i Sverige.

Och 312 Porsche, 23 Bentley och 14 Aston Martin.

Nya och begagnade exklusiva bilar bjuds ut mitt i folkhemmet.

De allra flesta av dessa bilar importeras av små firmor, av entusiaster såväl som av affärsmän.

DI Weekend har träffat några av dem.

Di Under många år var det svårt att importera bilar till Sverige utanför de vanliga kanalerna.

Värst var det från mitten av 1970-talet till början av 1990-talet, då Sverige i avgashänseende såg sig om en satellitstat till Kalifornien. Bilar som inte klarade hårda avgaskrav var portade.

Efter EU-inträdet öppnades gränserna en aning.

Efter några år hade de sista resterna av Naturvårdsverkets motstånd undanröjts. Och de senaste åren har också gruppundantaget, det som gett tillverkare och generalagenter rätt till en sorts försäljningsmonopol, försvunnit.

Svårt att få service

Grundprincipen är att vem som helst kan sälja vad som helst var som helst – men tyvärr också hur som helst.

Funderar man på att köpa en exklusiv bil

är väl konsumentskydd inte det första man tänker på, men det kan vara värt att veta några saker.

På nya bilar gäller fabriksgarantin i hela Europa.

Däremot kan det vara svårt att få service till sin bil. Nyligen begav sig en uppgiven Aston Martin-ägare i Stockholm till Hamburg för den vanliga tusenmilaservicen. Dyrt, och onödigt många mil på mätaren.

Men de officiella importörerna av exklusiva bilar säger sig ändå vara positiva till att serva bilen. **Filip Larsson**, VD på Autoropa i Malmö, som är generalagent och enda officiella återförsäljare för Ferrari och Maserati, säger:

”Vi erbjuder service också till direktimporterade bilar. Vi ser inga problem med det. Men det måste förstås handla om

seriösa bilar. Nyligen fick vi in en Maserati från en kund. När vi kollade upp den i Tyskland stod den noterad som skrotad.”

Tuffa krav vid service

Veteranen **Lars Wendel**, tidigare ägare av såväl Autoropa som Wendels, menar att det finns minst 100 småfirmor i Sverige som handlar med exklusiva bilar. Själv ställer han sig dock mycket tveksam:

”Servicen kräver både utbildning och dyr utrustning. Dessutom ställer fabrikena oerhört tuffa krav på lokaler och personal. Vad kunden ska veta är dock att konsumentköplagen gäller: den firma som sålde bilen till dig är också ansvarig.” ♣

Håkan Matson

hakan.matson@di.se

08-736 58 41



FOTO: JOEY ABRATTYÉ

EXKLUSIVT.
Målet för Per-Erik Hasselbergs företag är att importera fem Morganbilar om året.



FOTO: SUVAD MRKONJIC

ORDNADE LICENSAVTAL. När ägaren GM inte ville sälja Hummer i Europa tog Peter Rindö saken i egna händer.

” Hummer säljs alltså helt utanför GM-nätet här.

Peter Rindö.
Rindab

Peter Rindö i Saltsjö-Boo startade ända borta i 1970-talet, men då med att importera originaldelar och tillbehör till Jeep.

Sedan började han med vinschar.

Nu är hans bolag, Rindab, officiell importör i Sverige av Hummer – det väldiga fordon som startade som krigsjeep i Desert Storm och slutade på farmen hemma hos Arnold Schwarzenegger.

Di Hummer har tagits över av General Motors och gått rakt motsatt väg mot alla andra märken: modellerna har bara blivit mindre och mindre.

Den senast lanserade heter Hummer H3. Och den lilla firma Peter Rindö en gång startade har växt till en 2 500 kvadratmeter stor anläggning med verkstad

”Jag skrev avtal om att sälja ursprungsmodellen H1 redan 1996. Då gick bilen oftast till yrkesmässigt användning, exempelvis till kraftverksbolag. Sedan fick GM-organisationen här i Europa frågan om hur många Hummer de kunde sälja. De svarade – noll.”

Siktat på 9 000 bilar per år
Då tog Peter Rindö, tillsammans med en privatimportör i Frankrike, saken i egna händer.

”Vi åkte över till Detroit och fick komma upp på 72:a våningen och träffa GM:s ledning. Vi lyckades få till ett licensavtal och efter nio-tio månader kunde vi börja sälja bilar. I dag har GM liknande licensavtal i alla länder i Europa. Hummer säljs alltså helt utanför GM-nätet här.”

Och nu har aptiten växt. Om något år ska det säljas 9 000 H3 per år.

Men också kraven ökar. GM vill bygga upp 17 Hummer Adventure Center i Europa.

”Har man marken går det ändå loss på mellan 50 000 och 100 000 dollar”, säger Peter Rindö med en suck.

Då gäller det att sälja många Hummer H3.

Hittills finns 40 i order. Priset, med all utrustning, är i runda slängar 500 000 kronor. ♣

Per-Erik Hasselberg ser ovanligt välmående ut.

Han har efter 32 år pensionerat sig från delägarskapet i en av landets större advokatbyråer och ägnar sig nu åt att importera den exklusiva engelska sportbilen Morgan.



Di ”Det är en lyx att få göra det som är roligt”, säger Per-Erik Hasselberg och sjunker ned i en de tunga läderfåtöljerna som står i hans visningslokal i Stockholm.

Möblerna – förutom fåtöljerna ett massivt konferensbord – tog han med sig från advokatkontoret på Strandvägen. I övrigt ekar det tomt i lokalen, där det tidigare såldes något så simpelt som Mitsubishi.

Ja, det står förstås två bilar här: en splitterny Morgan Roadster – och så Per-Erik Hasselbergs privata Plus 4 av 1952 års modell. Man kan lugnt påstå att tiden har stått stilla, åtminstone de senaste 53 åren. Bilarna ser vid en första anblick identiska ut.

Hasselberg startade firman för snart tre år sedan, tillsammans med Morganentusiasten **Ingvar Fredriksson**. Lokalen hålls öppen

” Det var det genuina hantverket som lockade.

Per-Erik Hasselberg,
Morgan Nordic

den del av året då man inte åker Morgan, även då endast tre timmar på lördagarna.

”Vi gör inte detta av affärsmässiga skäl. Vårt mål är bara att få se fler Morgan på svenska vägar.”

Hittills har de sålt tio bilar och målet är att sälja fem om året, 1 procent av Morgans totala produktion.

Bilarna tas in via en engelsk återförsäljare. Den officiella generalagenten för Sverige är Wendels i Malmö.

Ingen ungdomsbil

När vi besöker lokalen är det två yngre män på besök. De tittar nyfiket på den nya roadstern, talar artigt i positiva ordalag om märket och verkar obekymrade över priset på 625 000 kronor. Senare ska det visa sig att det inte blev någon affär.

”Den typiske Morganköparen är en herre i övre medelåldern som redan har en Morgan – eller åtminstone en annan engelsk sportbil. Detta är ingen ungdomsbil. Då finns det bättre och billigare alternativ”, säger Per-Erik Hasselberg.

”Morgan är lite annorlunda. Den är inte alldeles helt tät en regnig sommar, men det ingår liksom i filosofin...”

Då undrar man förstås hur man får ett brinnande intresse för just Morgan, av alla konstiga märken i Vår Herres bilhage?

”När jag var i tioårsåldern, i mitten av 50-talet, och bilintresset väcktes, var den engelska bilparken mycket stor i Sverige. Det fanns 350 000 bilar och tre av märkena på tio-i-topp var engelska. Och det var engelska sportbilar som gällde: MG, Austin Healey – och Morgan.

Men amerikanska 50-talsbilar då?

”Nja, bodde man i Stockholms innerstad åkte man inte raggabil. Jag gick i duffel och Playboyskor. Då var steget till England kort. Så min första bil blev en Triumph Mayflower.”

Morgan?

”Det var det genuina hantverket som lockade. Och så idén att stoppa starka motorer i lätta bilar.”

Motoreffekten i Per-Erik Hasselbergs Morgan är 68 hästkrafter, vilket ansågs häftigt 1952. Nya roadstern har 237 hk.

Och Per-Erik Hasselberg ser inget slut på livet som bilförsäljare. Han tänker hålla på i 10–15 år till, herregud, den senaste kunden var ju 75 år. Men rik blir han, som sagt, inte.

”If you are in it for the money you should stay in the legal business”, säger den pensionerade advokaten och skrattar gott. ♣

Benny Janalls yrkesliv som elektriker handlade mest om att titta på klockan, längta efter rasten och att då äntligen få sjunka ned i biltidningarnas annonser.

Efter några år fick han idén att importera en Camaro från USA, efter att ha läst ett reportage om en handlare i Florida.

Di Sedan frågade en kompis om han kunde få hjälp med samma sak, sedan frågade kompisens pappa och plötsligt insåg Benny Janall att det kanske skulle gå att tjäna pengar på att importera bilar från USA och sälja dem vidare.

1990 gick han upp på länsstyrelsen för att registrera en firma.

”Det var med rätt svajiga ben. Och jag bestämde inte namnet förrän jag var på väg uppför trappan, jag hade ett par olika jag funderade på”.

Det blev Exclusive Cars.

Benny Janall började hemma i tvåan på andra våningen i Handen. Kunderna

träffade han på stan. Sedan skaffade han sig en liten lokal. Han körde tidningar på nätterna, sov på den smala britsen på jobbet, flög till Göteborg, hämtade upp den senast importerade bilen, körde den till Stockholm och byggde om den så den klarade svenska lagkrav.

I dag har han en stor anläggning i Västberga i Stockholm, tillsammans med **Lasse Rodblad**, delägare sedan 1994. Exclusive Cars omsätter 140–150 Mkr per år på de 500 bilar de säljer. Den dag vi pratar blir Benny Janall en smula upptagen med att leverera en Infiniti QX56 till en viss **Carola Häggkvist**.

”Lite över hälften av bilarna tar jag hem på

” Har de finansierat bilen här ska faktiskt också service ingå i köpet.

Benny Janall, Exclusive Cars

beställning. Jag har en hel del stamkunder, som jag fått en nära relation till.”

De senaste åren har han haft några riktiga dunder-succéer. Infiniti FX – en stadsjeep från Nissans lyx-märke – är en. Runt 100 sålda i Sverige i dag. Nissans jättelika pickup Titan har det sålts 30 av. Och så senaste Ford Mustang förstås: 110 sålda.

”Vi har ofta möjlighet att ta hit bilarna mycket tidigare än de officiella importörerna. Lexus RX300 började jag sälja 1998, 1,5 år före den svenska generalagenten. De var till och med här för att titta på bilen.”

Framtiden är service. Benny Janall har en massa tankar om kundvård, om fri service och lånebilar.

”Vi kommer att ringa ägarna och kalla till service. Har de finansierat bilen här ska faktiskt också service ingå i köpet.”

Han förser alla bilar med en extra försäkring, som ska fungera ungefär som en garanti under de första tre åren. ♣



FOTO: SUVAD MRKONJIC

TILLVÄXT. Benny Janall började med att importera en bil till sig själv. Nu säljer hans företag 500 bilar om året.



FOTO: CLAES-GÖRAN FLINCK

Callisma startades för tre år sedan av två bröder, Charlie och Fred Mannerfeldt, som i tio år ägnat sig åt en sorts diversehandel i affärslivet.

Di ”Jag hade bott i Asien och sysslat med tobak, kosmetika och it. Min bror hade också varit inne på it och presentreklam”, säger Charlie Mannerfeldt.

Nu sitter de i sitt lilla (50 kvadratmeter), men hemtrevliga kontor vid Djursholms torg, iförda tweedkavajer och v-ringade tröjor och kunde lätt mistas för överåriga internatelever från England.

Rätt så naturligt, med tanke på vad som säljs: ”Vi har sålt tolv nya Aston här sedan nyår. Vi ligger just nu i förhandlingar om att bli officiell återförsäljare för Aston Martin i Sverige.”

Än så länge är Callisma en av många firmor med liknande status i Sverige, som köper från utländska handlare och säljer till svenska kunder.

” Vi kan ofta få fram bilar snabbare än vad de officiella kanalerna klarar.

Charlie och Fred Mannerfeldt, Callisma

Skylden ovanför dörren säger ”Selected Cars Only” och bröderna Mannerfeldt handlar med fler bilar än Aston Martin.

”Det började med att vi våren 2003 importerade varsin Porsche Cayenne för ett eget bruk. Sedan sålde vi dem vidare och upptäckte att det här kan man faktiskt tjäna pengar på. Men vi insåg

snabbt att vi måste nischas oss på exklusiva bilar.”

Callisma säljer också fabriksnya Bentley, Lamborghini, Ferrari och Maserati i konkurrens med de av fabrikena utsedda återförsäljarna.

”För att vara noga: vi säljer inga bilar – vi förmedlar dem. Vi har kontakt med handlare

runt om i Europa och vi kan ofta få fram bilar snabbare och till lägre priser än vad de officiella kanalerna klarar.

En DB9 kostar trots detta 1,6 miljoner kronor.

Dock finns nu möjligheter till ytterligare expansion: Aston Martin lanserar en lågprismodell, Vantage V8, som kommer att kosta runt 1 Mkr.

”Redan för några månader sedan sålde vi tre stycken – och de fanns inte ens i prislistan.” ♣

NISCHADE. Bröderna Mannerfeldt säljer ett flertal exklusiva bilmärken i Sverige