



BESIKTNING

AV RONALD RYBBE

Slagsida

Första gången Rolf ringde mig var på hösten 2004. Rolf var mäkta irriterad över återförsäljaren Lars Flodin AB i Bergshamra som i sin annonsering utlovat hög kundservice, men inte levererat.

Han hade fallit för de fagra orden.

I början av säsongen köpte Rolf en ny Uttern D55 med en likaledes ny fyrtakts Mercury 115 hästkrafter utombordare till priset av 296 500 kronor. Han hade dock inte kunnat nyttja båten mer än någon timme under säsongen 2004. Orsaken var att båten under långa perioder gång på gång varit inne hos återförsäljaren för att avhjälpa ett märkligt beteende. Den dök på nosen och vred sig i sin längd-axel åt babord när den kom upp i högre farter. Folket ombord fick hålla i sig för att inte hamna i en hög på babords sida. Ensam ombord fick man ta spjörn med foten i ingången till ruffen för att inte ramla ur förarstolen. Toppfarten 38 knop blev inte mer än 30–33 knop.

Utöver denna märkliga egenhet fanns ett tiotal andra anmärkningar.

Det händer att jag får långa samtal från konsumenter som är irriterade på leverantörer som inte lever upp till sina löften. Ibland är det uppenbart att konsumenten inte fått full information vid leverans, alternativt inte förstått det tekniska trots information. Mycket vanligt är att många återförsäljare är bedrövligt dåliga på att montera tillbehör riktigt och korrekt. När Rolf beskrev båtens beteende blev jag faktiskt lite tveksam. Var det möjligt att ett så gravt fel kan slinka genom? Jag blev ju inte mindre tvivlande när han beskrev hur många gånger båten varit inne hos återförsäljaren för åtgärd utan att den blivit bättre.

»Vad säger de när du hämtar båten?«, undrar jag.

»Att den är klar.«

»Inget mer?«

»Jag brukar frågar vad de har gjort. Då blir svaret alltid att de gjort en del



DEN VÄNSTRA BILDEN VISAR TYDLIGT och klart den ständiga slagsida som båten drogs med i farter över 22 knop på grund av ett asymmetriskt försknepp. Att det inte var särskilt svårt att konstatera denna defekt avslöjar den högra bilden.

»Rolf drog ner gasen med frågan: Är den riktigt klok den här båten?«

justeringar. Men det gör ingen skillnad. Du måste komma hit och provköra och besiktiga båten.«

Okej. Några dagar före besiktningen ringde Rolf återförsäljaren och sa att han tröttnat på dem och att han nu kopplat in en besiktningsman. Det föranledde att de ville kolla på båten en gång till. Rolf var frustrerad. Men jag förklarade för honom att så länge återförsäljaren försöker att åtgärda felet kan han inte neka dem att försöka.

Det hördes inget mer av Rolf den hösten, men nästa vår ringde han och var minst lika förbannad och berättade att det blev ingen som helst förbättring. Vi bokade en tid för besiktning men kort före ringde han åter igen och avbokade. Nu hade återförsäljaren för avsikt att flytta motorn i sidled.

»Kan det vara riktigt«, undrade han.

»Det verkar som om du har att göra med riktiga amatörer. Har de verkligen sagt det? Sitter inte motorn mitt i båten?«

»Jovisst, men de ville prova!«

Strax före semestern ringde han igen. Nu var måttet rågat. Nu fanns ingen återvändo. Flodins hade i ett och ett halv år förgäves försökt fixa felet.

»Har de flyttat motorn i sidled?«

»Ja, det är nya hål i akterspegeln.«

»Vad sa de när du hämtade båten?«

»Att är båten helt okej.«

»Är den det?«

»Den är ännu värre. Kom hit och besiktiga!«

Rolf tog ratten och upppmanade mig att hålla i mig. Upp till 20 knop var allt odramatiskt. När farten ökade inträffade inte det som är så typiskt för små lätta daycruisers: att båten lyfter ytterligare ett steg ur vattnet och glider lätt samtidigt som motorn ökar varvtalet utan större ansträngning.

Det blev tvärt om. Vid 22 knop stönade motorn och stäven sjönk.

»Ge järnet«, skrek jag till Rolf. Effekten var dramatisk, precis som Rolf beskrivit. Stäven lyfte en kort stund under accelerationen och dök sedan rätt ner, varpå båten vred sig moturs åt babord. Så häftigt att jag hasade ner från aktersätet. Med mina hundra kilo nere i lä – om seglaruttrycket tillåts – blev slagsidan än värre. Det påminde mig om när jag surfade ner för en stor våg i 14 knop med en Scampi. På babords sida ett enormt sprut, på styrbords sida såg man bara himlen.

Foto Ronald Rybbe

»Ställ in trimplanen«, skrek jag till Rolf.

»Det finns inga«, fick jag tillbaka. Rolf drog ner gasen med frågan: Är den riktigt klok den här båten?

»Åk hem, det här räcker. Vi måste hitta felet.«

Väl på land stod det ganska snart klart att botten föröver var oliksidig. Babords sida buktade utåt något mer än styrbords. Vilken sida som hade rätt form var solklart. En lokal utbuktning på en annars plan sektion fungerar som en sugkopp. Det var inte utan att jag blev upprörd över hur återförsäljaren behandlat Rolf. Beteendet i sjön var ju så påtagligt och orsaken så solklar när man studerade båtens bottenlinjer. Visst är det svårt att se med trailerns rullar och stöttor som delvis skymmer sikten, men ett hydrodynamiskt fel fanns ju där och då måste man ju också hitta det. Jag frågade Rolf en gång till:

»Vad sa de när du hämtade båten sista gången?«

»Ja, de sa att nu är den helt okej«. Obegripligt. Vilken otrolig respektlöshet inför kunden. Hade de ens sjösatt och provkört undrar man, eller är personalen fullständigt inkompetent?

Besiktningsmän och advokater brukar

sätta fart på de slöaste representanter, men inte i detta fall. Lars Flodin svarade inte ens på brevet från Rolfs jurist med omkostnadskrav och hävning av köpeavtalet med bifogad besiktningsrapport. Lars Flodins vd Anders Asserwall ville först inte ens medge att han fått handlingarna. Han ställde sig helt oförstående till Rolfs omkostnadskrav.

»Vadå pengar!«. Någon ersättning för omkostnader kan du glömma.« Det var hans exakta ord när Rolf förtydligade kraven per telefon. Det blev nödvändigt med direkt kontakt med Utternbåtar i Skelleftehamn. Båten fraktades till fabriken och där konstaterades vad som stod i besiktningsrapporten.

Anders Asserwall hävdade att besiktningsrapportens slutsats var felaktig, troligen för att därigenom slippa betala besiktningskostnaden. Det föranledde ett samtal till Utternbåtars ansvarige Jörgen Lundén, som var synnerligen objektiv och affärsmässigt korrekt. Han berättade att Utternbåtar skickat båten till Norske Veritas för undersökning. En seriös inställning. Utternbåtar tvekade inte att ta sitt garantiansvar. De skickade en ny båt till Lars Flodin. Så lång var allt i sin ordning. Men att Rolf under ett och

ett halvt års tid gång på gång torrsatt och trailat båten till återförsäljaren och hem igen och att det kostat honom pengar i form av nedlagd tid, hyra och drift av transportfordon och bensinkostnader ville Lars Flodins vd inte veta av. Inte heller kostnader för arvoden, besiktningsman, affärsjurist, ränteförluster för låst kapital med mera, totalt 36 279 kronor.

Att just Lars Flodin är det företag i branschen som under 2004 ropade ut i sin annonsering att man »bryr sig om och tar hand om sina kunder« var som ett stort hån för Rolf. Det som är självklarheter för andra återförsäljare återstår för Lars Flodin att bevisa.

Ronald Rybbe är auktoriserad besiktningsman BBR och frilansskribent. Du når honom på: ronald.rybbe@marinkontroll.se

Förhoppningsvis kommer företaget att leva upp till sina annonslöften framöver. I alla fall om jag rätt läser intervjun med den nya ägaren, Hugues vd Matts Kastengren, i förra numret av Vi Båtagare.

(Lasse Genberg)