



Att svälja frustrationen

Några timmar innan mässan Allt för Sjön öppnar och innan jag går till min egen monter, går jag alltid runt varje morgon och kollar upp nyheterna i lugn och ro. Jag gillar det därför att jag får vara helt ensam och utan påverkan av någon utomstående. Ibland finns det folk i monterarna som jobbar och då uppstår det en kollegial ömsesidig respekt, man morsar god morgon och håller sig undan eller byter några korta ord på distans.

En morgon stod jag och kollade in en motorbåt i gruppen billigt då en medelålders hög mansröst bakifrån dundrade in med 90 decibel och sa »Jasså du, du står här och drömmer om en 24-fotare«. Mot bakgrund av vad jag känner för båtmarknaden var kommentaren milt uttryckt väl magstark, för det var definitivt det sista jag drömde om. Jag hann inte kommentera för än nästa floskel flög ur honom: »Du vet, det här är världens rymligaste 24-fotare ska du veta«, skrek han så det ekade i Bravohallen, och där pauserade han för att locka fram någon form av beundrande kommentar från min sida.

Mannen var urtypen för de säljare som vi så väl känner och som är lika pålitliga som en skallerorm. Käften går lika fort som stjärtskallran och de betraktar varje besökare som en potentiell inkomstkälla. Men absolut inget annat. Jag har mycket svårt för den här gåpåiga typen. Det var inte svårt att slå tillbaka: »Är den vattentät också?« Nu kom svaret med 95 decibel: »Hööruduu, vi är världens största motorbåtstillverkare och vi har hållit på i över 25 år och vi är fortfarande störst på marknaden, konstigt va, trots att vissa snackar skit om våra båtar«.

En av dessa skitsnackare är förstås jag. Det var läge för en ny attack: »Du, jag har en kund som lika gärna kan duscha inne i salongen på en av era nya 26-fotare.« Säljaren skulle precis öka volymen till 100 decibel när han la märke till namnbrickorna på mitt bröst med dels Marinkontroll, dels skylten med pressauktorisering. Han tog ett andetag

medan han planerade försvaret och sa med lite mindre stöddig ton och med volymen på bara 75 decibel: »Ja men va fasen, de e ju lätt fixat med lite silikon för tusan«. »Om det nu är så jäkla lätt så kan man ju undra över varför din återförsäljare inte fixat det fast båten varit inne tre gånger under 2006.« »Äh det där e bara skitsnack, det vet ju du för tusan«. »Ja visst, det är jäkligt mycket skitsnack, vissa har ju hållit på med skitsnack i över 25 år nu och de lever ju fortfarande på det.« Sen gick jag.

Kanske är man lite vrång och mindre diplomatisk än vad man borde vara i en sådan här situation, men stuket från 1960- och 70-talens bilhandel är faktiskt påtagligt hos vissa båtfirmor. Det gör att även jag blir frustrerad över den vankraft som mina kunder känner. Faktum är att av de första tio uppdragen som jag fick under januari månad 2007 var åtta reklamationer. Det är folk som köpt motorbåtar som inte håller måttet. Som regel har kunden, långt innan jag kommit in i bilden, reklamerat till återförsäljaren både tre och fyra gånger under 2006.

För min del vill jag självklart berätta om och beskriva för Vi Båtägares läsare hur frustrerad Anders, Erik, Torbjörn, Mats, Claes, Raine, Mats och Per är. Det är inga fingerade namn, ska ni veta. De känner igen sig i denna text. Vad som är än värre är att de tillsammans med sina hustrur har laddat ner kapital i dessa båtar med fagra löften och drömmar till barnen om härliga sommarkvällar. Som sen inte går att uppfylla. När sen hustrurerna på kvinnligt pragmatiskt och mjukt sätt försöker lösa situationen genom att föreslå att man kanske skulle satsa på husvagn i istället, då är paniken nära. För papporna vill nämligen åka båt och inget annat.

Att jag inte kan dra detaljerna har att göra med hänsyn. Dels är det pinsamt att man har gått på en mina och köpt fel båt. Minst av allt vill man läsa om det i en båttidning. Som lök på laxen åker andrahandsvärdet ner i källaren innan



UTTERN TOG SITT ANSVAR och löste in båten med den sneda botten.

man hinner sälja. Dels ökar möjligheterna till en förlikning – eller en hävning av köpet – om man slipper en rättegång där Rybbe basunerar ut namnen på båtar och återförsäljare. Bäst vore om allt elände vändes till något positivt. Om en bättre båt föddes ur en reklamation. Många säger: Vänta tills rättegången är över. Då får du gärna skriva.

I bland får mina skrivelser ett lyckligt slut. Som med Rolfs Uttern D55 som var sned i botten. Den båten dök på nosen i över 22 knop och Lars Flodin i Bergshamra AB hittade inte felet trots fem försök. Vi hittade felet på mindre än 15 minuter. Utternbåtars chefstekniker Göran Lundin löste in båten. Lars Flodin fick i samma veva ny ägare, Huges, vars koncernchef ringde upp Rolf och undrade om han inte ville satsa på en ny båt, vilket han gjorde, en Askeladden Beetle. Senare har Utternbåtar tagit tillbaka ytterligare åtta stycken båtar med samma fel.

De problem jag stöter på bottnar uteslutande i att båttillverkaren inte har tillräckliga kunskaper inom konstruktion och byggande. Jag har sett hur anställda kommer fram till en produktionsansvarig och ställer de mest banala tekniska frågor. Frågor som har ett så självklart svar att det är lika självklart att inte ställa dem. När det är så illa med förståndet och kunskapen då kan det inte bli annat än fel ibland.

Jag har sett flera fall där man inte har monterat inluftsdonet till dieselmotorns friskluft. I stället suger värmaren från en



öppen slang från insidan av båten. Att samma båt som kostar en dryg miljon kronor inte har en enda Albinventil, med andra ord är fullständigt hermetiskt tillsluten, är helt sjukt. Båtar som har permanent slagsida och gör 32 knop mot utlovade 39 knop. Det finns elektriska läns-pumpar som är fel- och hopkopplade till den manuella läns-pumpens utlopp så att allt länsvatten bara pumpas runt i båtens kölsvin utan att lämna båten.

Jag har sett elektriska strömbrytare för gas och växelreglage så idiotiskt placerade att passagerare av misstag sparkat på strömbrytaren och båten blir liggande manöveroduglig mitt i farleden. Jag har sett så kallade advokatjeepar där det regnat in på inte mindre än sju olika ställen i styrhytten. Jag har sett hur man har försökt skydds-jorda bränslepåfyllningen i däckets genom att skala elledningen och sen klämma densamma mellan gum-mislangen och – hör och häpna – slang-klämman. Jag har sett roderstopp gjorda av tunn obehandlad plywood som garanterat ruttnar bort inom tre år. Och mycket, mycket mer.

Om sen folk inte får gehör eller återförsäljaren inte klarar av eller kanske inte ens förstår det köparen förstår, är det inte undra på att man blir förbannad och ber om hjälp från både advokater och besikt-ningsmän. ■

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



Turtle

MARINE LINE



Med **TURTLE MARINE LINE** får du alltid ett överlägset resultat med djup glans och lyster samtidigt som gelcoaten får ett långvarigt skydd mot smuts och oxidation.



SEABT 16 02 MÅRSTA 08-591 400 00 www.turtlebovax.se

CORROSTABIL MARINE LINE

MOTORFÄRG

CORROSTABIL MOTORFÄRG är den perfekta färgen för inombordsmotorer. Färgen är oljebeständig, värmetålig och ger en snygg blank finish. Färgen ger god vidhäftning direkt på stål och gjutjärn. Finns i grön och silvergrå.



www.seab.se