

OSERIÖSA BESIKTNINGSMÄN MISSAR VRAK

■ Strax före semestern ringde en kollega mig, han var mycket bekymrad och undrade om jag kunde hjälpa honom på något sätt. Saken var den att han besiktigt båtar åt ett båtmäklarföretag under flera år men nu var relationerna mellan honom och båtmäklarfirmen fullständigt nedisade och han fick inte längre några uppdrag av dem.

Kollegan hade nämligen upptäckt förfälskade CE-skyltar på de båtar han besiktat åt dem. Från myndighetshåll fick han rekommendationen att upphöra med besiktningsman åt mäklarfirmen vilket i och för sig var svar nog. Men tipset föranledde självklart att han konfronterade båtmäklarfirmen och ifrågasatte deras eventuella inblandning i saken, och därmed var grälet i full gång och affärskontakten bröts brutalt.

Två veckor senare fick jag allt detta bekräftat då en person ringde mig och ville ha en besiktning på en amerikansk, enligt uppgift, CE-godkänd motorbåt som var till salu hos nämnda båtmäklarfirma. Eftersom jag var på semester så hänvisade jag



FOTO: MIKAEL SERGEL

till just den kollegan som bett om min hjälp, varpå kunden sa att han inte ville anlita honom på inrådan av mäklarfirmen.

JAG HAR FÅTT mig berättat fler historier där konflikt uppstått mellan båtmäklare och besiktningsman på grund av den fullständigt omöjliga fusionen omoral från ena parten och ansvar från den andra parten.

Kombinationen omoral och omoral fungerar, åtminstone en kort tid. Den avslöjas förr

eller senare, men då har redan en mängd båtköpare farit illa.

Det enda som fungerar på kort och lång sikt är när båtmäklare och besiktningsman båda har god affärsmoral och tar sitt ansvar.

EN AV DE värre händelser som jag råkat ut för i detta sammanhang var en kund som ville att jag skulle besikta en stor amerikansk motorbåt åt honom. Båten var byggd 1989 i glasfiberarmerad plast, halvplanande

Anlita inte en besiktningsman som båtmäklaren rekommenderar, skriver Ronald Rybbe, själv besiktningsman. För nära relationer mäklare och besiktningsman emellan kan leda till att vrak klassas som sjödugliga.

och hade dubbla dieselmotorer och det begärda priset var 895 000 kronor. Varvets dåliga byggkvalité i kombination med självbevarelsedrift och erfarenheten efter att ha krupit i många dylika farkoster sa mig att här skulle det bli frågan om väldigt mycket

arbete. Helt säkert över 100 bilder och massor av noter-
ingar av en rad förekom-
mande vanliga och ovanliga
fel. Detta i kombination med
bildhantering i dator och rap-
portskrivning skulle innebära
även många arbetstimmar
på kontoret. Därför begärde
jag 7 500 kronor inklusive
moms, men jag hade gott
samvete för det var fortfa-
rande mindre än en procent
av köpesumman.

KUNDEN, som var en mycket
trevlig och utåtiktad person,
berättade öppet att han var
en opraktisk men ekonomisk
person och att han redan
prutat priset till 845 000 kro-
nor och att det var osäkert
om det gick att pruta mer än
så. Men han såg fram emot
att en fackman penetrerade
båten så att han visste vad
han stod inför, och han be-
traktade klokt nog besikt-
ningskostnaden som en in-
vestering, för kanske skulle
han kunna pruta på priset
ytterligare med hjälp av be-
siktningsprotokollet och av-
slöjande fotografier. Att han
var ekonomiskt lagd var helt
klart.

VI GJORDE UPP att han skul-
le ringa mig på kvällen för att
informera om var vi skulle lyf-
ta båten. Men då han aldrig
hörde av sig ringde jag ho-
nom varpå han lite besvärat
förklarade att "det blir ingen
besiktning". "Jasså, du köper
inte båten? Ja, kanske lika
bra det för det finns nog bätt-
re båtar". "Jodå, jag köper
nog båten, men mäklaren
tyckte du var för dyr så han
föreslog en annan mycket
billigare besiktningsman."

"Mäklaren? Köper du bå-
ten av en båtmäklare? Jag
minns ju att du pratade om
att du prutat för att säljaren
redan köpt en annan båt och
att den här har varit till salu
länge. Var kommer mäklaren
in i bilden?" " Den har varit
hos mäklarfirmen i över ett
år."

Att karln räknade sina
enkronor två gånger var nog
ingen överdrift och att han
räknade med att köpa billigt
var heller ingen underdrift.

UPPENBART VAR båten svår-
såld och jag kunde bara inte
undgå att fråga vem som
var mäklaren och vem som
var den billiga besiktnings-
mannen. När jag fått svaren
frågade jag vad han skulle
betala för besiktningen. Han
svarade 3 000 kronor. Med
andra ord denne båtbesikt-
ningsman skulle göra arbetet
för 2 400 kronor, resten var
ju moms. Jag kvävde ilskan
och lovade honom omgå-
ende att om han köper bå-
ten så ska jag göra en gratis
besiktning på båten. Efter en
vecka ringde han och fråga-
de om jag stod för vad jag lo-
vat. Då jag svarat självklart,
frågade han lite överraskad
varför. "Jo", sa jag, "jag vet
vem mäklaren är och jag vet
vem båtbesiktningsmannen
är, nu vill jag veta vad du fick
för 3 000 kronor och vad be-
siktningsmannen utträttat för
sina 2 400 kronor. Men först
vill jag ha en kopia på proto-
kollet".

JAG FICK KOPIAN per post
och en vecka senare besik-
tade jag båten som nu åter
stod på land. Det var massor
av fel på båten. Lite mer än

hälften var noterade, men
inte ett ord om ruttnande trä.
Inte sällan förekommer fukt i
akterspegeln kring drevens
infästning. Båten hade axel-
drift, men trots det var hela
akterspegeln full med vatten
upp till en halv meters höjd
över vattenlinjen.

Badbryggan och trim-
planens bultinfästningar
hade nog läckt i 15 år. Den
inplastade grova plywooden
i akterspegeln var förmodli-
gen på väg att omvandlas till
mull, om den inte redan hade
övergått till det stadiet. Men
inte nog med det. På fördäck
fanns ett cirka 50 millime-
ter borrarhål för ankarkät-
tingen ner till ankarboxen.
Hålet saknade stålgarnering.
Det hade heller aldrig sut-
tit någon stålgarnering där
– det fanns inga skruvhål. På
amerikanska båtar i den här
storleken monterar man all-
tid ankarwinchar på fördäck
Det hade säkert varit original
från leveransåret 1989.

I detta hål hade således
ankarkättingen rasslat upp
och ner så det rykt både bal-
saflisor och glasfiber i 15 års
tid. Därför var hålet till och
med något äggformat. Att
det var fukt i balsasandwi-
chen var lika självklart som
att hela fördäcket var på väg
att ruttna. Övre plastlagret
sviktade redan. Ideligen be-
kräftades detta över hela
fördäcket med både ljud,
röd lampa samt mätarnålen
som gick i botten med ett litet
torrt pling varje gång jag flyt-
tade instrumentet till ett nytt
ställe.

KÖPAREN BLEV mycket oro-
lig över konsekvenserna och
han hade också svårt för att

acceptera faktum. Först alla
småfelen, sen akterspegeln
och på detta ett ruttnande
sandwichlaminat på fördäck.
Jag replikerade: "Men du
var ju med på hela besikt-
ningen och du såg väl vad
han gjorde. Du borde ju om
inte annat ha hört pipandet
från fuktmätaren. Eller hur?"
"Jo, jo, visst, men han hade
ju ingen fuktmätare."

DE SJÄLVKLARA frågor som
infinner sig är naturligtvis:
Ska båtmäklaren rekomen-
dera en specifik person varje
gång en kund frågar efter en
båtbesiktningsman?

Självklart inte.

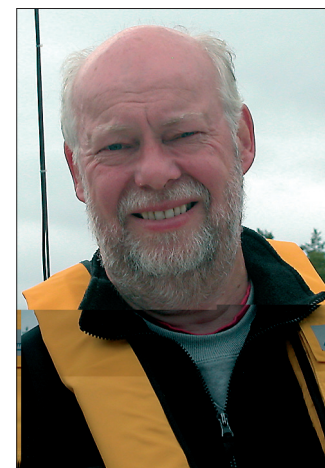
Ska en besiktningsman ta
regelbundna besiktningar åt
en båtmäklare?

Självklart inte.

Ska en besiktningsman
dumpa priset bara för att få
uppdraget?

Självklart inte.

Allt detta är enligt min me-
ning inget annat än mycket
dålig affärsmoral. Och det är
inte ens smart!



AV RONALD RYBBE,
BÅTBESIKTNINGSMAN OCH
BÅTJOURNALIST SEDAN 1991.
www.marinkontroll.se