



Bilveteranen Bernt Eriksson i en veteranbil. Närmare bestämt en T-Ford från 1923.

En riktig bilveteran

Publicerad: 21 februari 2013

Författare: Lina Hagström

Hugo Eriksson köpte sin första bil 1948. Ett par år senare hade bilintresset gjort honom till bilhandlare. I dag driver sönerna Bernt och Börje Eriksson företaget i Storå vidare. Det som började hemma i trädgården är i dag en bilhall på 2500 kvadratmeter, och kunderna, de kommer från hela Sverige.

– Farsgubben började med företaget hemma i trädgården. Kontoret var i källaren, berättar Bernt Eriksson.

Äppelträd kapades och singel lades ut på gräsmattan. Familjens trädgård blev en öppen bilhall med plats för ett 50-tal bilar.

– Man vänjer sig vid allt. Alltid mycket bilar och alltid mycket folk hemma, säger Bernt på frågan hur det var att växa upp som son till en bilhandlare.

I början av 70-talet började Bernt i företaget sedan fadern blivit sjuk.

– Han blev sjuk när jag gjorde lumpen. Jag hann med lite studier innan jag gick in i företaget, berättar Bernt.

Fem år senare började även brodern Börje, som blev ägare av företaget tillsammans med Bernt.

Verksamheten växte snabbt under 70-talet och 1976 såldes omkring 600 bilar från familjens trädgård. 1978 byggdes den nuvarande hallen i Storå och 1995 gjordes en tillbyggnation.

Många tyckte att det var lite märkligt att de valda att satsa i Storå.

- För många ligger vi kanske en bit ifrån, men som vi brukar säga: åk några mil för en bra bil.



Företagets devis finns som väggmålning inne i bilhallen.

Kunder från hela Sverige

Devisen har fått rätt. Många åker gärna några extra mil för att ta sig till Hugo Erikssons Bil. Med de möjligheter som internet ger är det något ensliga läget heller inget problem. En dag i höstas sålde man exempelvis bilar till kunder på Gotland, i Stockholm, Göteborg och Mora. Det är inte varje dag som spridningen är så stor, men kunder från mer avlägsna delar av landet är inte ovanliga.

- Vi ser det inte alls som en nackdel att ligga i Storå, snarare en fördel. Man vet att folk som kommer hit i regel är intresserade och de vet på ett ungefär vad de letar efter, säger Bernt, som alltså är född och uppvuxen i Storå. I dag bor han i Lindesberg, medan Börje bor kvar på orten.

Hugo Erikssons Bil har som bäst haft en omsättning på cirka 110 miljoner. I dag ligger man någonstans mellan 85-90 miljoner.

- Konjunkturen just nu pekar inte uppåt men det gäller att jobba på ändå, säger Bernt.

Nyss fyllda 65 finns inga planer på att sluta.

- Jag tycker fortfarande att det är roligt att jobba så jag fortsätter i alla fall ett par år till.

Brorsan är bara 55 så han kan köra på längre, säger Bernt.

Under intervjun hörs ett borrhörande ljud. Bernt berättar att det är Storå Rör som är på plats för att ordna bergvärme. En investering för att slippa oljan.



Tre ben att stå på

Hugo Erikssons Bil har 18 anställda fördelade på försäljning, verkstad, kundservice och administration. Många har i likhet med Bernt och Börje jobbat i företaget väldigt länge.

- De flesta var väldigt unga när de började och under årens lopp är det väldigt få som slutat. När någon slutar är det oftast av anledningen att de blir pensionärer, konstaterar Bernt.

Företaget är återförsäljare för Nissan, Subaru och Mazda.

- När vi startade var det ganska ovanligt att sälja flera märken samtidigt. Nu är det förstås vanligare och jag brukar se det som att vi har tre ben att stå på. Med tre märken finns många modeller att välja bland, säger Bernt.

Vissa modeller går riktigt bra till företag och andra till privatpersoner.

– Nissan Qashqai är den bil som säljer bäst nu. Den är hög vilket gör att den är lätt att ta sig i och ut och den finns som fyrhjulsdriven. Den har en ovanligt bred kundkrets, säger Bernt.

Själv kör han både Nissan och Subaru. En Subaru Outback i tjänsten.

– Om jag inte tycker om bilen så är det svårt att sälja. Man måste tro på det man säljer.

”Vill inte hänga som en ryggsäck”

Hur betar man sig då som säljare mot en kund?

– Ja, det är en konst att sälja. Man vill inte hänga som en ryggsäck på kunden men ändå hjälpa och guida. Din trygghet – vår framtid, brukar vi skriva i vår marknadsföring. Vi har ett bra rykte och det gör att man får sälja. Men det gäller också att vara rädd om det och ta väl hand om varje kund, både före och efter köp.

Vad har varit den största förändringen genom åren?

– Det är att bilarna har blivit bättre. Säkrare, framför allt och även miljövänliga. Framledes tror jag på elbilar och hybrider. I dag kommer man 17 mil på ett fulladdat batteri. Kan de höja kapaciteten tror jag att elbilsförsäljningen kommer att ta fart. Många vill kunna åka riktigt långt.

I den del av bilhallen där de begagnade bilarna står uppställda finns också en avdelning med riktigt gamla bilar. Men de är i så fint skick att man knappt kan tro att vissa är så gamla som från 1920-talet.

– Känn här, så här luktar äkta engelsk bil, säger Bernt och låter mig sticka in näsan i den läderklädda bilen.

Han talar varmt om varje exemplar och trots att han hävdar att veteranbilsintresset inte är så stort så avslöjas han av den där gnistan i blicken. Jag förstår att jag inte bara fått se nya bilar, begagnade bilar och veteranbilar i dag. Jag har också fått träffa en riktig bilveteran.

Källa: LindeNytt.com

<https://lindenytt.com/nyheter/en-riktig-bilveteran/>