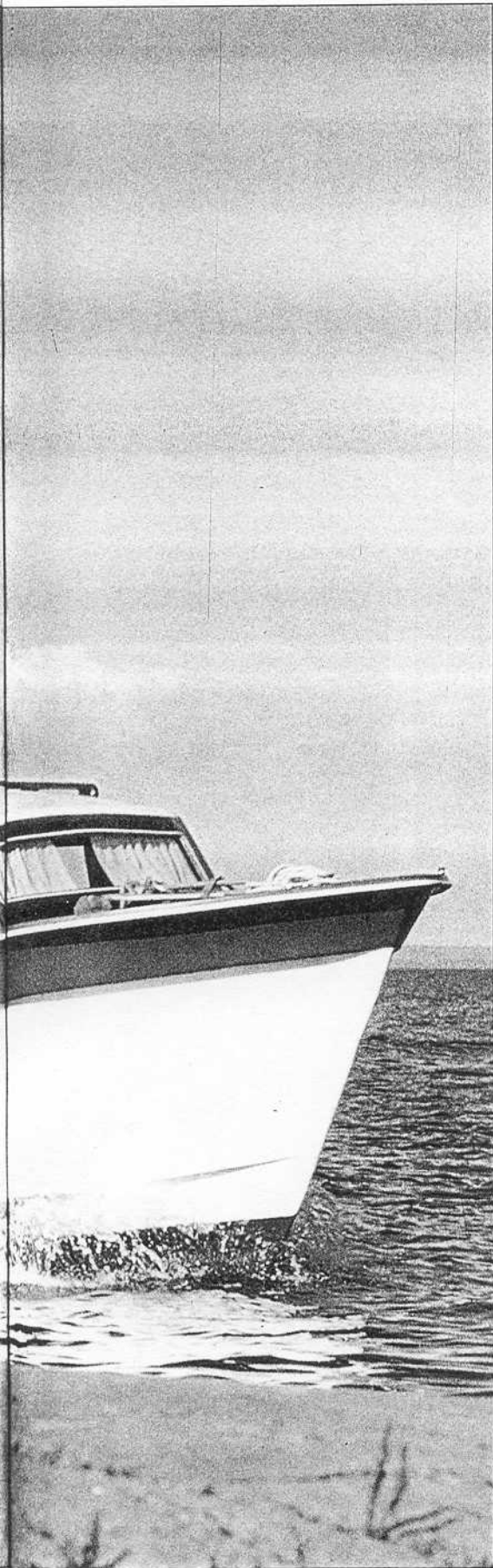


Provkörning av prototypen till Albin 25 sommaren 1968. Överbyggnaden var än så länge i trä.





Historien om Albin Marin (1)

Så föddes svensk båtindustri

Att beskriva Albin Marins historia blir på samma gång en berättelse om de svenska småbåtsvarvens utveckling från hantverk till industri. Med påföljande överetablering och kris, nedskärningar och konkurser. Detta avsnitt handlar om "Klondyke-åren", den tid då framåtsträvande män med ambition kunde bygga upp jätteföretag från ingenting. Det var inte så många år sedan. Men det är redan nutidshistoria.

"Jag satt och åt frukost på ett hotell i Stockholm i juni 1956. Vid bordet bredvid satt en man och tittade på en båtritning, en segelbåtsritning. Då gick jag fram eftersom det enda intresse jag hade var båt-motorer. Halvt på skämt frågade jag vad han skulle ha för hjälpmotor i den båten. Jag presenterade mig som tillverkare av båtmotorer. Då berättade han att han var i Skandinavien för att få tag på leverantörer av en 27 fots segelbåt som han själv hade ritat. Han skulle givetvis sätta in amerikanska hjälpmotorer."

Detta är inledningen till vad som skulle bli Albin Marin och den som berättar är Lars Larsson, då marknadschef på Albin Motor i Kristinehamn, men kanske mer känd som allsvensk fotbollsspelare med landslagsmeriter. Bara 22 år gammal tog han efter knappa tre års studier en jur kand i Uppsala. Efter examen återvände han till Kristinehamn och fortsatte att spela fotboll samtidigt som han arbetade upp sig i familjeföretaget. Det var först när han nått VD-posten som han började karriären som fotbollsspelare på allvar. 27 år gammal, en ålder då andra börjar varva ner, bytte han klubb och gick till allsvenska Degerfors. Sex säsonger spelade han allsvenskt och blev

landslagsman flera gånger, han fick t o m proffsarbud från Italien som han tackade nej till.

Familjeföretaget Albin Motor drevs på 50-talet av Lars Larssons far, Erik Larsson, och var mest känt som båt-motortillverkare med Europa som marknad. Den första Albinmotorn gjorde Erik Larsson redan som 16-årig skolgrabb år 1906 och sedan dess har ett stort antal motortyper för både fritids- och arbetsbåtar sett dagens ljus.

Pacific 28

Det blev affär med den amerikanska båtmannen. Les Marsh beställde 33 båtar av Lars Larsson. De skulle vara utrustade med Albin-motorer och heta P-27. Larsson köpte ett 5000-kronors-bolag i Stockholm, utvecklade det och kallade det Larsson Trade AB. Det blev en enhet som drevs från Albin Motors exportavdelning. De 33 båtarna beställdes hos Harry Hallberg på Orust, som föreslog en del ändringar och båten blev så Pacific 28.

P-28 mätte 8,53 x 2,23, displacement 2700 kg och hade en Albin O-21 på 10 hk som hjälpmotor. Fyra kojplatser, pentry med spritkök, rostfri diskho med vattenpump, färskvattentank, rostfri isbox,





glas, porslin och rostfria bestick för sex personer, helt inbyggt WC, storsegel och kryssfock ingick i den riktiga standardutrustningen. 27.600 kostade hela kalaset.

Hela kapaciteten de första åren gick till Californien. Därute bildades P-28-klubbar och ett stort gäng seglare blev intresserade av båten. Intresset för P-28 var så stort att båten snart blev den största entypsbåten! Dryga 50-talet båtar exporterades innan man gjorde sin första svenska leverans 1959. När så den amerikanske agenten kom i ekonomiska svårigheter började man visa båten i Europa och de större båtutställningarna fick P-28-besök.

Rex 35

Hösten '60 försökte man introducera en större havskryssare, Rex 35, som mätte 10,64 x 3,01. Deplacement 5.800 kg och segelyta 51,6 m². Rex 35 som konstruerats av Olle Enderlein såldes för 79.700 men den togs bara fram i ett fåtal exemplar.

Pole Star

Också på motorbåtssidan gjorde man ett försök att öka sortimentet. Det blev den av Lage Eklund ritade Pole Star på 7,63 x 2,43 med dubbelruff och fyra kojplatser. Motorn var en fyrcylindrig Albin O-411 på 40 hk. Med ett attraktivt pris på 28.800 för en välutrustad båt, såldes Pole Star i 20-talet exemplar, en på den tiden hög siffra. Båten byggdes hos Svensson & Dahlström i Karlstad.

Larsson Trade hade redan i ett tidigt skede gått in för att hålla en hög servicenivå och skapa ett gott förhållande till sina kunder. Gunnar Ahlebro, som arbetade med marknadsföringen av P-28, berättar:

— En P-28 skulle levereras till Bermuda. Kunden fick en referens från en köpare i Los Angeles som sa att han kunde sända sitt förskott och vara säker på att få sin båt, 'det är seriösa människor på detta företag'. Han sände full betalning och fick sin båt.

Plastens intåg

När P-28 tagits fram i över 150 exemplar kände man ett behov av förnyelse och hösten '62 övergick man till den då moderna mastheadriggen. Något ökad bredd, större sittbrunn och ökat stuvutrymme fick man också med i denna för-



Lars Larsson avporträtterad 1972. Det var ett USA-besök som gav honom impulsen att göra industri av båthanterket.



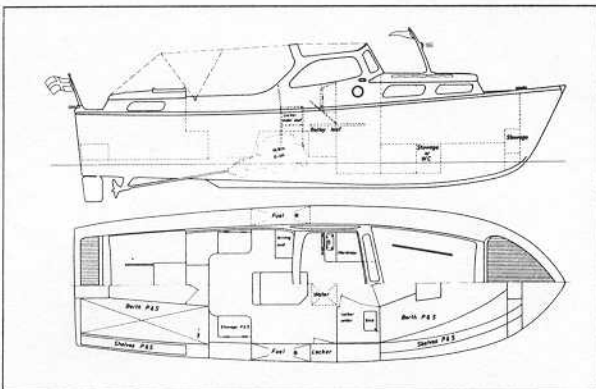
P28:an blev egentligen den första Albin-båten.



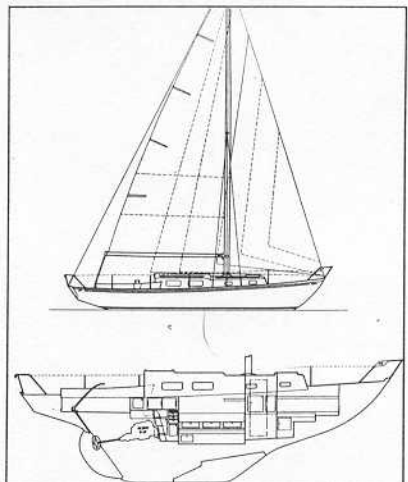
Pole Star blev det första försöket på motorbåtssidan. Båten användes ofta i Albin Motors annonsering under tidigt 60-tal.



Rex 35 togs fram som en storasyster till P-28:an. Mått 10,64x3,01 m. Ritades av Olle Enderlein.



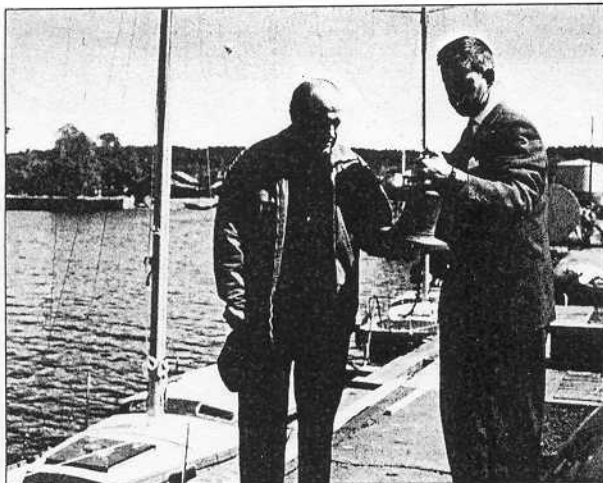
Det var Svensson & Dahlström i Karlstad som byggde Pole Star. En rymlig och praktisk båt som såldes i ett 20-tal exemplar.



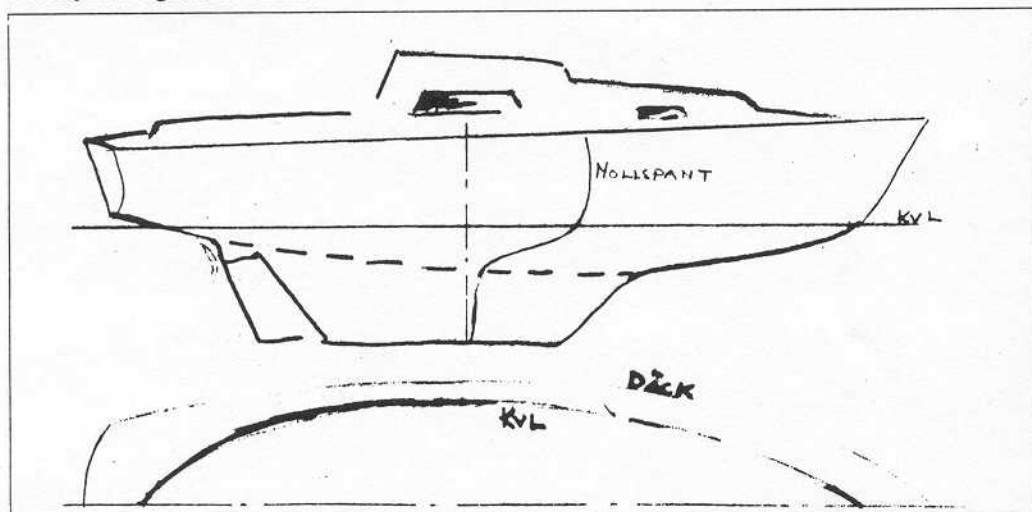
Segelritning och genomskärning av Rex 35. Motorn var en Albin 0-41.



F d stridsflygaren Per Brohäll är intimt förknippad med Albin. Pappa till bl a storsäljarna Vega och Albin 25.



Så här såg det ut när ÖB Torsten Rapp fick sin P-28 en majdag 1965.



Det var på restaurang Sturehof vid Stureplan i Stockholm som Per Brohäll drog upp de första linjerna till succén Vega: En billig bra familjebåt i plast med en ordentlig hjälpmotor.



En unik bild: Den första prototypen till Vega, helt byggd i trä hos Karl-Erik Andersson på Nötesunds Varv. Var finns båten idag?

yngring av båten. Plasten började sitt segertåg och Harry Hallberg engagerade Stellan Fägersten för att arbeta fram en plast-P28. Stellan hade tidigare arbetat med plastbåtar i USA. Inför säsongen -65 planerade man för 25 plast- och 15 träbåtar. Att plasten snart skulle dominera visade sig också på stockholmsutställningen Allt för Sjön där man det året visade 190 plastbåtar, 130 träbåtar och 80 i andra material.

En solig majdag -65 gjordes en lite ovanligare P-28-leverans. Det var överbefälhavaren, general Torsten Rapp som fick sin nya båt levererad i Otterbäckens hamn för att sen tillsammans med sin familj på Göta Kanal till Stockholm. Generalen har tillhört marinen och kärleken till båt och hav sitter i.

P-28, Rex 35 och Pole Star tillverkades utanför företaget som ju ditintills enbart sysslat med marknadsföring. Men man kan ju ändå säga att dessa tre var de första Albin-båtarna.

Amerikansk idé

Lars Larsson hade ofta funderat över utvecklingen för Larsson Trade men på en USA-resa i november 1964 fick han impulsen till nästa steg:

— Jag var i Amerika för att sälja båtmotorer. Då kom jag in på ett båtvarv i Los Angeles och fick se lite mer mekaniserat och produktionstekniskt bättre upplagt tillverkningsförfarande än vad jag sett någon gång i Sverige, och jag hade rest i 20 år på svenska varv och sett hur man gjorde motor- och segelbåtar.

— Jag blev imponerad. Det slog mig att amerikanerna var mycket rationellare genom att det kom t ex färdiga pentryskåp, mycket färdig träinredning och sattes in i stora sjök medan man här tillverkade på plats nere i skrovet — en bit här och en där. Och då, när jag fick se det, tänkte jag: Jädrar om vi kunde börja med en ren monteringsfabrik hemma!

— Jag ringde hem till Kristinehamn, till Uno Eriksson, och bad att han skulle kontakta Per Brohäll som vi haft en del kontakter med tidigare. Pelle hade snabba båtar på Gotland Runt och sånt.

Uno Eriksson som börjat på Larsson Trade våren -62 hade närmast kommit från Bro Varv, och han hade intresserat sig för segling sedan 14-årsåldern. Sin topp som kanotseglare nådde han åren 1954 — 55 då han i C-klassen tog hand om SM-tecknen.

Skiss på krogen

När Lars Larsson just kommit hem från sin USA-resa mötte Uno Eriksson och Per Brohäll upp i Stockholm, på restaurang Sturehof. Där



skissade Pelle upp en båt — som skulle bli Vega. Och Lars skissade en affärsidé, eller basfilosofi: En bra familjebåt med en bra hjälpmotor, ett lågt pris bl a åstadkommet genom att man skulle sälja direkt till konsument. Båten skulle vara i plast. Och man skulle satsa på en bra serviceorganisation, något som tidigare inte fanns i branschen.

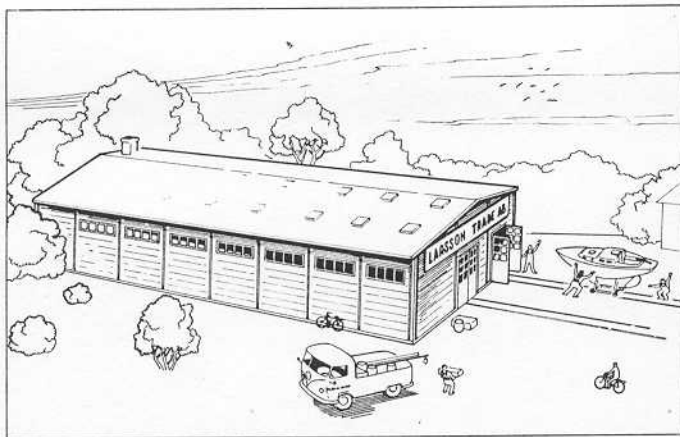
Det var med ett konkret uppdrag att rita en bra familjebåt, dessutom produktionsvänlig, som stridsflygaren Per Brohäll gick från mötet på Sturehof. Intresse för segling hade han haft ända sen skoltiden och lika länge hade han ritat båtar. Peoples Boat, Stanley 19 och Triss hade kommit från hans ritbord. Redan tidigare under året hade några alternativ för att hitta komplement till P-28 diskuterats. Både Brohäll och andra konstruktörer hade tankar på en sådan båt. Men när så idén om egen produktion väckts hos Lars Larsson ansågs Brohälls variant passa bra.

Fortfarande fanns ju samarbetsavtalet med Harry Hallberg kvar. Hallberg hade en kapacitet på 25—30 båtar om året och i 10 år hade Larsson Trade fungerat som försäljningsorganisation. När avtalet sades upp trodde man att Hallberg skulle streta emot, men det gick bra för det visade sig att Hallberg gärna ville sälja sin produktion själv. Man skildes därför som goda vänner även om man blev konkurrenter sen.

Prototyp i trä

Brohäll satte igång med utformningen och vidareutvecklade sin idé. Redan i december var linjeritningen färdig och i början av -65 kunde prototypen beställas. Det blev Karl Erik Andersson på Nötesunds Varv som fick uppdraget att bygga den första Vega — i trä. På träskrovet göts en form för fortsatt produktion.

Båten var anmäld till Skaw Race men blev fördröjd och sjösattes först 3—4 dagar före starten. Med lämpligt väder hade det nog gått att segla över till start. Men när alla grejer kommit i ordning och man gav sig iväg hade vädret hårdnat så det bedömdes att man kanske skulle hinna fram till start — men med uttrötta besättning. För att ordentligt prova vad båten gick för var vädret i alla fall idealiskt och Vega fick ett rejält elddop. Vega skötte sig fint i den grova sjön, det var bara inombordsmotorn som visade sig för liten. Raskt beslutades att hon skulle förses med starkare motor, en Albin O 21 Kombi på 10 hk.



Eftersom man bara skulle montera ihop båtarna behövde inte fabriken vara så stor. Det räckte med drygt 700 kvm.



När den nya fabriken invigdes i januari 1966 var också den första plast-Vegan klar. Fr v Lars Larsson, Uno Erikson, Per Brohäll, Karl-Erik Andersson och Stellan Fägersten.

Planering och byggande av monteringsfabriken startades upp i Kristinehamn. Lars Larssons tanke att överlåta tillverkningen av komponenter till specialister på plast, trä, etc, och bara montera båten gjorde att den första fabriken fick relativt blygsamma mått, 40 x 18 m. Den byggdes hösten -65 och var klar för invigning i januari -66.

Enbart montering

Så vidtog arbetet med att skapa ett nät av underleverantörer. Stellan Fägersten som tidigare arbetat med P-28 hos Harry Hallberg, startade Gullmarsvarvet AB i Lysekil, för att därifrån leverera skrov och däck till Vega. I Kristinehamn bildades Båtprodukter AB av tre erfarna träbåtsbyggare, som bidrog med sitt kunnande både vid utformningen av inredningslayouten och de träsatser som sedan levererades.

Det är nog inte för mycket sagt att alla inblandade i detta nya tänkande som Lars Larsson lanserade, gick till verket med större en-

gagemang tack vare Larssons entusiasm och förmåga att dra upp de stora linjerna i detta utvecklingskede. Var och en bidrog med sitt specialkunnande.

När varvsbygget var klart för invigning den 13 januari 1966 fanns också den första plast-Vegan klar. 8,26 x 2,44, deplacement 2.200 kg, segelyta 27,37 m² var de viktigaste måtten. Komplet utrustad med allt från segel till madrasser. Och priset, 36.000 kr exklusive moms.

Premiär

Vega visades på Allt för Sjön i Stockholm. I recensionen skrev en stockholmsjournalist "Riggen ser ju bra klen ut, men man kan ju inte begära mer av en båt som byggs på ett gårde i Värmland." Gissa om han fått äta upp det uttalandet! För Vega har ju varit befriad från rigghaverier.

Personalen på Larsson Trade bestod nu av 13 personer och före semestern byggde man 25 båtar. I slutet av augusti levererades den

första export-Vegan med destination Los Angeles. Hon skulle följas av många fler!

Hösten -66 reste Lars Larsson och Uno Erikson till USA och sökte kontakter och gjorde en analys av den amerikanska båtmarknaden. Överhuvud taget var det mycket exporttänkande. Genom Albin Motors återförsäljarmät på båtmo-torsidan kunde man redan från början komma ut på bred bas.

Larsson ansåg att man borde satsa på 100-talet båtar för den kommande säsongen, men från säljarnas sida tyckte man det var orimliga tal, omöjliga att nå. Men redan år 1967 blev 91 Vega levererade varav 37 på export. När serien båtar ökade på det här sättet uppstod också ett finansiellt problem genom att de flesta båtar traditionellt såldes och levererades på våren. Så föddes idén om höstpris. Det fungerade så att den som beställde sin båt senast 15 oktober och betalade 1/3 av båtens pris, 1/3 i början av februari och resten vid leverans, kunde köpa båten för några tusenlappar lägre pris än den som väntade med sin beställning till våren. Och på det sättet fick man in rörelsekapital till de svåra vintermånaderna och köparna gjorde en god affär.

Handbok

Fabriken började bli trång och man byggde till ett nytt skepp på 40 x 24 m, mer än en fördubbling av fabriksytan. Och med plats att bygga 250 båtar om året. 1968 nådde man 208 Vega! 82 av dem såldes på export och 10 länder fanns på exportlistan.

Ett intressant sätt att undersöka kundernas reaktion för båtarna prövades. Man bjöd helt enkelt in till informella möten och frågade hur de upplevt båten, vad som var bra och vad som var mindre bra. Och så gjordes de erforderliga ändringarna.

En annan följd av att båtar på det här sättet nådde en ny publik var att det inte alltid fanns ett genuint båt-kunnande i botten hos de nya köparna. Brohäll skrev då en utförlig handbok för Vega, veterligen den första handboken för en specifik båttyp. De nya Vega-ägarna lärde sig snabbare att hantera sin båt och att klara av småfel som alltid kan uppstå. Samtidigt lättade det trycket på serviceorganisationen.

Det väckte uppmärksamhet t o m i USA när en serviceman från avlägsna Sverige kom ner till båthamnarna och frågade om kunden var nöjd med båten eller om det var något han behövde hjälp med. Unikt, även för en amerikansk båtköpare, för inte heller där var man van vid en sådan service.

Vega-klubben

Nya segelsällskap brukar inte vara så lätta att få igång. Men när Stig Lindegren fick idén att bilda en Vega-klubb blev han förvånad. Brev gick till 263 Vega-ägare och klubben fick redan några veckor efter starten 150 medlemmar.

— Klubben skall verka för att göra Vega till entypsklass. Det skulle innebära många kappseglingstillfällen för oss. Och dessutom skulle Vegabåtarna i så fall tillverkas utan förändringar en längre tid, säger Lindegren i en tidningsintervju. Han fick ju ganska rätt!

Albin 25

Men vi har gått handlingarna lite i förväg. Så här berättar Lars Larsson:

— 1967 kom ju en av de intressantaste milstolparna i Albin Marin — det var Albin 25. På Albin Motor hade vi mycket diskussioner om vår AD-2, en dieselmotor. Och då vet jag att jag vaknade upp en natt, ungefär så här års i slutet av juni, och fick för mig att jag skulle göra en motorbåt i plast, med AD-2, lugn fart, ekonomi i båten, och en konstruktör som inte var konventionell. Så drog jag ihop ledningsgruppen på Albin och frågade dom om idén. Den tog tag i varenda kille! Annars är det ju många gånger när man kommer med idéer — nej... men...

— Och jag gick direkt och ringde efter Per Brohäll som just låg och skulle starta Gotland Runt. Men fick tag i honom och sa 'segla fort som fan för jag har idéer'.

Brohäll seglade och tog sen kontakt med Lars. Brohäll berättar om mötet:

— När han pratade med mig om det sa jag, men jösses, ska du ge dig in i att göra motorbåtar när det finns så många tillverkare i Sverige som håller på med det. Det är väl fel. "Nej, det är ingen som gör en ordentlig familjebåt". Jag hade inte intresserat mig för motorbåtar förut. Men på fem minuter övertygade han mig att hans idé var alldeles riktig. Så sa Lars "Jag har tänkt att jag skulle utlysa en konstruktionspristävling. Vill du vara med och ställa upp som domare?" Jag kände inte till så mycket om motorbåtar men det skulle jag nog klara av.

— Så gick det en vecka och Lars kom och sa "Jag struntar i den där tävlingen, kan du rita den där motorbåten?" Jag hade ju inte ritat nån motorbåt förut, men efter att ha funderat några minuter sa jag att jag kunde väl göra ett försök.

Modellprov

Jag tog fram några skisser och det bestämdes att jag skulle rita den färdig. Det blev alltså 25:an.



Redan fyra år efter fabriken invigning levererades Vega nr 1000. Det skedde i augusti 1970.

Eftersom båten var baserad på lång erfarenhet av att bo och leva i båt, så blev det en båt lämpad för familjen. Och skrovformen var en aning mer segelbåtsbetonad än de då vanliga motorbåtarna och därigenom blev det en ganska sjövärlig båt.

Det var inte bara Pelles första motorbåt, det var också Albin Marin's. Därför gick man grundligt till verket med framtagningen. Pelles skiss var klar i september och linjeritningen i oktober. Lars Larsson ansåg att man skulle göra modellprov med skrovet och en modell i skala 1/4 togs fram och provades i Chalmers provbassäng i Göteborg.

Samtidigt pågick ett intressant utvecklingsarbete på Albin Motor. En dieselmotor här ju i sig själv en högre ljudnivå än en bensinmotor. Och det var väl ingen som tidigare tänkt på att försöka göra något åt det. Nu gjordes ett nära nog vetenskapligt arbete där en motorinstallation byggdes upp i fabriken. Man provade en hel del olika isoleringsmaterial och utformningar av motorhuvar och mätte upp ljudnivåerna. Det var ett epokgörande arbete som Albin Motor's Gunnar Stridh och Anders Wikborg här gjorde.

I förutsättningarna angavs att båten skulle vara beboelig för en familj på fyra personer. Men man kände sig inte säker på hur inredningen skulle utformas, därför byggdes två prototyper, en med och en utan akterruff. Inredningarna testades först genom att man i skroven byggde attrapper i billigt material för att känna på hur det verkade. Det blev varianten med akterruff som bedömdes trevligast. I augusti var den klar att presentera, dock med träöverbyggnad då man inte hunnit få fram den riktiga överbyggnaden ännu.

Succé

Båten fick ett stort mottagande av en enig fackpress. En entusiastisk Bengt Allskog skrev i Båtnytt: "En folkmotorbåt — dröm-

men om dubbelruff och bränsleekonomi — drömmen om den stora båten i litet format. Folkmotorbåten har vi väntat länge på. Fasen vet om inte Albin har producerat något åt det hållet".

7,5 × 2,6 m, deplacement 1.600 kg, motor Albin AD2 på 20 hk, fart ca 8 knop, ljudnivå vid förarplats 75 dB, pris ex moms 29.000:— (32.222 inkl 11,11% moms). Man planerade för 100 båtar till semester 69 men nådde 80. Premiärvisning av den färdiga båten blev det på Malmöutställningen, men då var nästan hela serien för våren slutsåld. 151 båtar levererades '69 och planeringen för kommande säsong började på 150—200 båtar. Man ökade på till 300 båtar men när man kände det enorma marknadsuget beslutade man att bygga till ytterligare en produktionshall och öka serien till 550 båtar! En makalös expansion eller kanske rättare explosion. För det skall inte förglömmas att man samtidigt tog fram 362 Vega det året.

Snabb service

Men första serien 25:or hade ett fel i backslaget, det kan ju bli tekniska brister på nya produkter. Faktum är att den enorma serviceinsats som gjordes för att rätta till felen fick effekten att det snarare blev en positiv reaktion. I branschen var man inte van vid snabba serviceinsatser, framför allt inte under semestertid där varje timma känns dyrbar.

Det hände saker på exportsidan också. Första utlandsbolaget startades av Albin Motor våren '69. Det var ett hälftenägt bolag i Holland, Albin Nederland, vars andra hälft ägdes av Siegfried Joosten. Bolaget skapades i första hand för att sälja Albin båtmotorer men man skulle också ägna sig åt att sälja Vega och Albin 25. 1970 sålde det bolaget 24 Vega och 32 25:or så den planerade bisysslan övergick snart till att vara bolagets huvudnäring.

Man startade också upp ett nytt bolag i England, Albin Marine Ltd, från början med enbart svensk besättning, hösten '70 kompletterad med en engelsk båtman vid namn Brian Etheridge. 1972 blev det stora året för englandsbolaget när man levererade 214 båtar fördelade på Viggan, Vega, Ballad, Singoalla, Albin 21 och Albin 25. Sen kom pundraset och dessutom en lyxskatt och Albin-båtarna blev alldeles för dyra för engelsmännen.

Singoalla

Per Brohäll vilade inte på sina lagrar. I maj '68 började han rita på en större segelbåt med arbetsnamnet Capella (blev senare Singoalla). Pluggen var klar november '68 och första prototypen sjösattes i juli '69.

Det första utförandet ändrades för att ge plats för rattstyrning. Rodret flyttades och båten blev lovgirig i hårt väder. En egenskap som man tyvärr inte kom underfund med förrän ett antal båtar byggts. Levererade båtar modifierades och sen fungerade de utmärkt. Singoalla var en efter Albinförhållanden stor båt, 10,26 × 3,20 m och med deplacement 4.000 kg. Hon förde ca 45 m² segel och hade en Albin AD-2 på 20 hk som hjälpmotor. Priset var 75.000 ex moms.

Albin 21

Man låg inte på latsidan när det gällde motorbåtar heller. I februari '69 gjorde Per Brohäll en skiss på en mindre motorbåt som skulle förses med en ny Albin-diesel kallad X2. Den motorn kom nu inte i produktion vilket kanske var oturligt. Albin 21 som det handlar om fick istället en bensinmotor, Albin O-22 försedd med en vinkelväxel. Motorplaceringen längst akterut gav dock en del problem med viktfordelningen.



Främsta hindret för att Albin 21 skulle komma upp i antal var dock att det blev för liten prisskillnad till 25:an. Många grundkomponenter, beslag, kapell m m, blev ju lika dyra som till den större båten. Hösten -69 när 21:an presenterades var priset 21.800 och 25:an kostade 29.500. Albin 21 mätte 6,3 x 2,3 m, deplacement 1.100 kg, motor O-22 12 hk, fart ca 7 knop.

Det fanns en klar trend mot dieselmotorer, och när Albin Motor lade ner sin bensinmotor O-22 1973 föll det sig naturligt att lägga ner båten. 219 exemplar hann levereras.

Tidningen Båtnytt började utse Årets Båt. En motorbåt och en segelbåt valdes och premiärbåten föll motorbåtsvalet på Albin 25. Juryns motivering punkt 1 säger "mesta båt för pengarna".

Marina i Täby

1970 blev ett stort byggandets år. Lars Larssons tankegång att alla båtar skulle säljas direkt till kund förde med sig att man byggde egna anläggningar i storstadsregionerna. Albin Motors säljkontor i Göteborg kompletterades med en utställningshall för båtar och i Täby byggdes en marina med utställningshall, båttillbehörsbutik, serviceverkstad och sjösättningshamn.

Larsson hade också tankar på att bygga plastskroven i egen regi, men planerna på en plastfabrik i Nykroppa gick om intet. Istället tecknades ett långtidsavtal om skrovleveranser med Mölnlycke AB som övertagit Gullmarsvarvet från Stellan Fägersten.

En ny branschförening bildades för de större svenska tillverkarna av båtar. Föreningens ändamål: Att verka för en ökad marknad för fritidsbåtar, främja en sund utveckling inom branschen och verka för god kvalitet och standard. Föreningen var Sweboat och i föreningens första styrelse ingick bl a Lars Larsson.

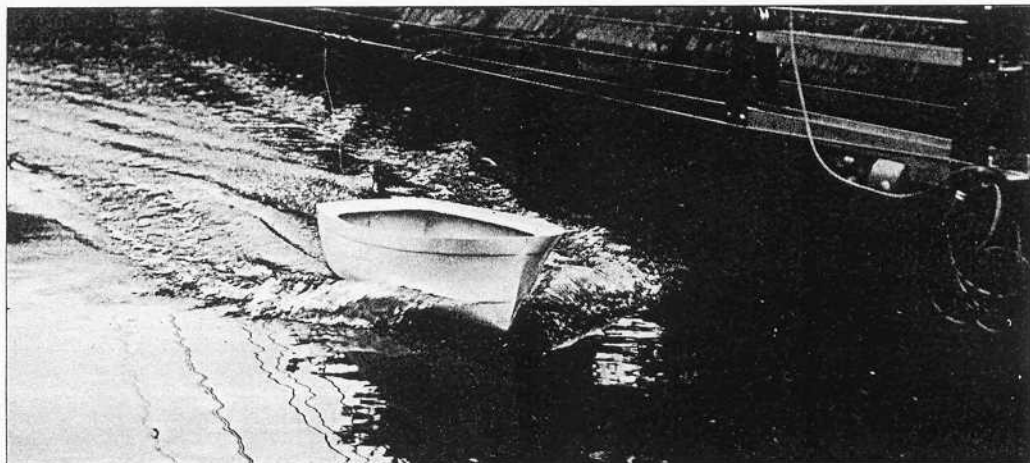
Många blåbär

Vega var nu uppe i en produktions-takt på närmare 400 årsbåtar och i augusti levererades Vega nr 1000. Utvecklingen under företagets första 5-årsperiod var verkligen svindlande. Nu hade man 235 anställda och för första gången uppnåddes över 1000 levererade årsbåtar, 1024 mot 483 år 1969. Exportandelen låg på ca 35% mätt i antalet båtar.

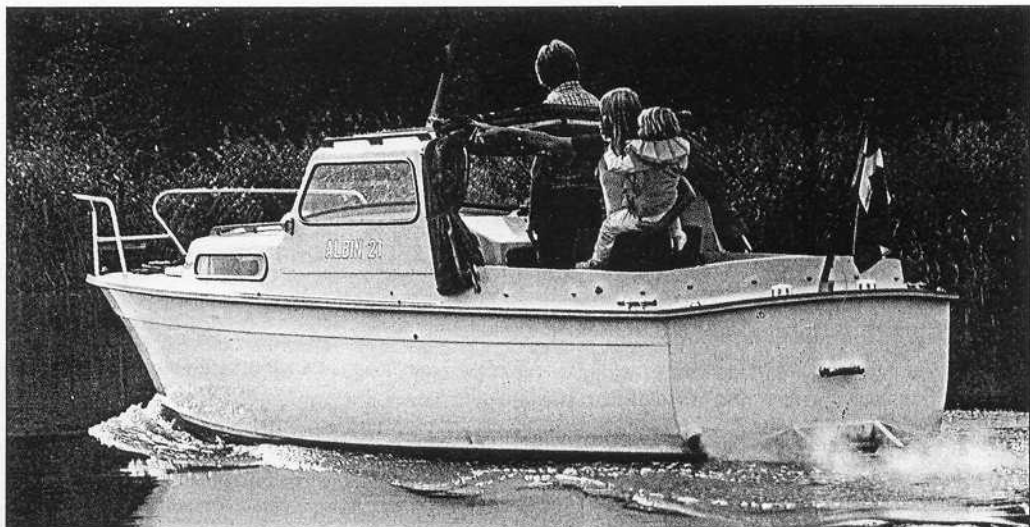
Antalet nybörjare på sjön bland båtköparna ökade. En nybliven



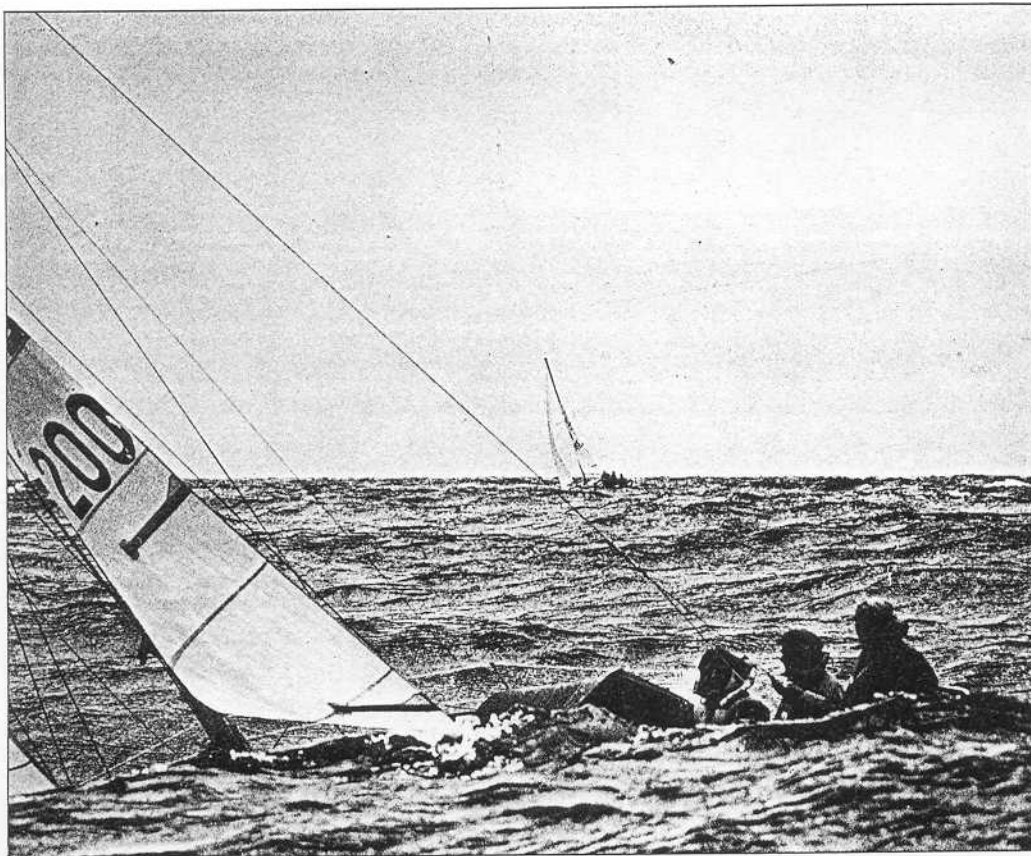
Albin 25 var antagligen den första svenska motorbåt som togs fram på ett "vetenskapligt" sätt. Detta gällde särskilt ljudisoleringen.



För att vara extra noggrann valde man att göra en modell i skala 1/4. Modellen provades i Chalmers testbassäng i Göteborg.



Albin 21 blev aldrig någon verklig storsäljare även om den hann byggas i 219 exemplar. Ansågs bero på alltför liten prisskillnad mot Albin 25. Folk la hellre till 8.000 kr och fick en större båt med akter-ruff.



Lars Larsson seglar Gotland Runt 1970 i sin Vega nr 200. För den tidens Albin-direktörer var vatten inte bara något som kom ur kranen.



Singoalla var en ganska stor båt med Albin-mått mätt. Dryga 10 m lång, 45 kvm segel.



Om Singoalla var storasyster, så blev Viggen lillasyster till Vega. Viggen-seglarna har än idag en av landets livaktigaste märkesklubbar med ett trevligt klubblad.

Vegaägare seglade på grund strax utanför Kristinehamn när han skulle hämta sin nya båt. Det visade sig att han bedömt innanhavet Vänern som en liten insjö som lätt kunde passeras med en bilkartas hjälp! Näväl, han drogs av grundet, båten lagades och han utrustades med ordentliga sjökort.

Frågan är dock om följande historia verkligen är sann: En upprörd ägare till en Albin 25 ringde och klagade på att båten bara gjorde 3 knop. När servicemannen anlände fick han se att båten sjösattes med vaggan på. Ridå!

Viggen

För komplettering av båtprogrammet behövde man också en mindre segelbåt och Per Brohäll hade ju ritat en Vegans lillasyster i Viggen. Den producerades av Karlskronavarvet som dock inte hade de rätta resurserna för att bygga en sådan båt lönsamt. Båten passade i Albinfamiljen och det var inte svårt att få överta båten från Karlskronavarvet. Hon modifierades lite, sittbrunnen förlängdes och köl och roder ändrades. Sen var hon klar att presenteras på Göteborgsutställningen året efter. Albin-Viggen mätte 7,10 x 2,24, deplacement 1.400 kg, segelyta 25,33 m² och priset var 26.800 inklusive moms.

I december 1970 gjordes en del organisationsändringar i företaget. Under uppbyggnadsperioden hade Larsson Trade använt Albin Motors resurser inom ekonomi, inköp, marknadsföring etc. Samordningen var så stor att Larsson Trade svarat för försäljningen av segelbåtarna och Albin Motor sålde motorbåtarna. Utvecklingen talade för att det nu var dags att koncentrera all verksamhet på båtsidan i ett företag.

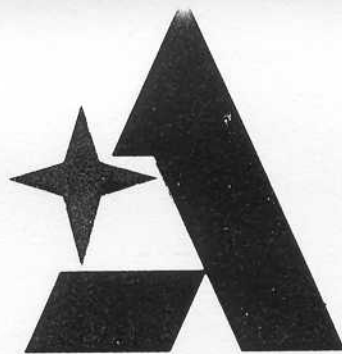
Samtidigt ändrades firmanamnet till Albin Marin. Det var främst utländska köpare och importörer som ifrågasatte om det var en industri när ordet Trade fanns i firmanamnet. Namnbytet föll sig därför naturligt och det nya namnet gav en fin balans till Albin Motor. Koncentrationen gjorde också företaget större och disponenten Uno Erikson blev utnämnd till VD. Gunnar Ahlebro som några år varit marknadschef på Albin Motor tog alltså med sig motorbåtarna och fick ansvaret för Albin Marins hela marknadsida. Företaget omsatte närmare 40 milj och hade på de här åren blivit ett av de ledande inom branschen. 

Text och bild: Eric Carlstedt

☆☆☆

Nästa avsnitt behandlar de gyllene åren i början av 70-talet, storfinsansens inhop, samt de allt kärvare tiderna mot slutet av samma decennium.





Historien om Albin Marin (2)

GULDÅREN

Albin Marins första år var de sanna guldåren. Produktionen steg från blygsamma 32 till drygt 1000 båtar 1970.

Och mer än så blev det egentligen inte. Trots investerade 30 milj kr i en ny fabrik, trots att Pribo och senare Beijerinvest övertog ruljansen, trots en rad nya modeller.

Eller, oh hemska tanke, kanske just därför!

I förra avsnittet följde vi hur Larsson Trade från att ha varit ett enbart marknadsförande bolag, år 1966 startade egen produktion och under en femårsperiod växte upp och blev Albin Marin. Första året levererades 32 båtar och fem år senare nåddes rekordsiffran 1024 årsbåtar. En fantastisk utveckling.

Men alla båtar som togs fram blev ju inte succéer. Vi har följt tillblivelsen av de "stora" succébåtarna Vega och Albin 25 och följt de mera måttliga Albin 21 och Singoalla. En båt som dock bara kom till prototypstadiet var Albin 17.

Den skissades av Per Brohäll i maj -69 och ritningarna blev klara i augusti. Båten var 5,18 x 1,88 och försedd med Albin-motorn 0-22. Det intressanta med båten var att motorn försetts med kedjedrift, faktiskt en föregångare till Volvo Pentas segelbåtsdrev. Det var ett motorpaket som bara skulle kunna sättas ner och bultas fast. Lätt att montera. Och lite sneglade man väl på att hitta något som skulle kunna konkurrera med utombordsmotorer. I slutet på november var båten klar och provades i höstens första ny-is. Man fick dock inte upp den

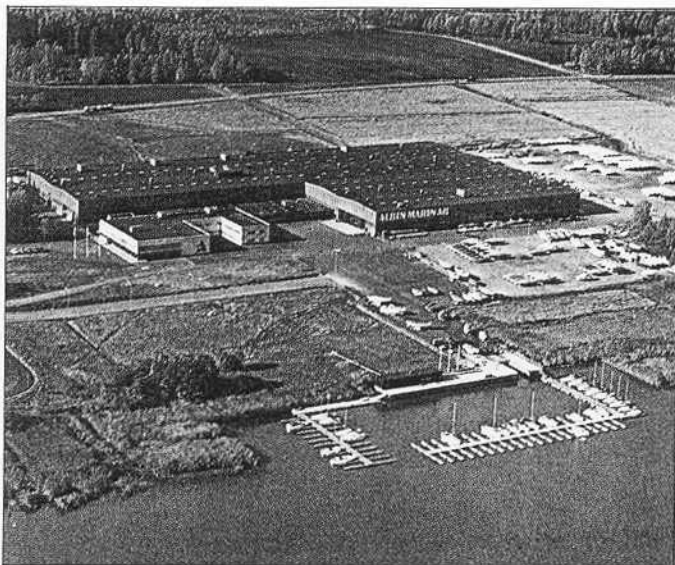


önskade farten på båten så projektet lades ner.

Våren -71 var det dags för ännu en leverans av 1000:e båten, denna gång Albin 25. Mottagare Albin Nederland. Nära 60 % av 25:orna levererades nu på export och 15 länder fanns på exportlistan med Libanon, Grönland och Puerto Rico som intressanta länder.

I en välutrustad Vega, "Sandra II" startade en vacker junikväll Dima Grinups från Degerfors och Leif Leander från Karlskoga något som många drömt om men få förunnats vara med om. En seglats avsedd att gå ett och ett halvt varv runt jorden i segelbåt. Tre år hade anslagits för resan.

Trenden mot dieselmotorer i båtar blev alltmer märkbar och hösten -71



Överambitiösa prognoser fick detta resultat: En jättelik fabrik med kapacitet för 2500 båtar per år. Trots att man aldrig sålt över 1200.

hade den gamla trotjänaren 0-22 gjort sitt i Vega. Utbyttes mot lika stora dieselmotor Volvo Penta MD 6 och övergången klarades därför inom ramen för klassbestämmelserna för Vega som entypsbåt.

Ännu en årets båt

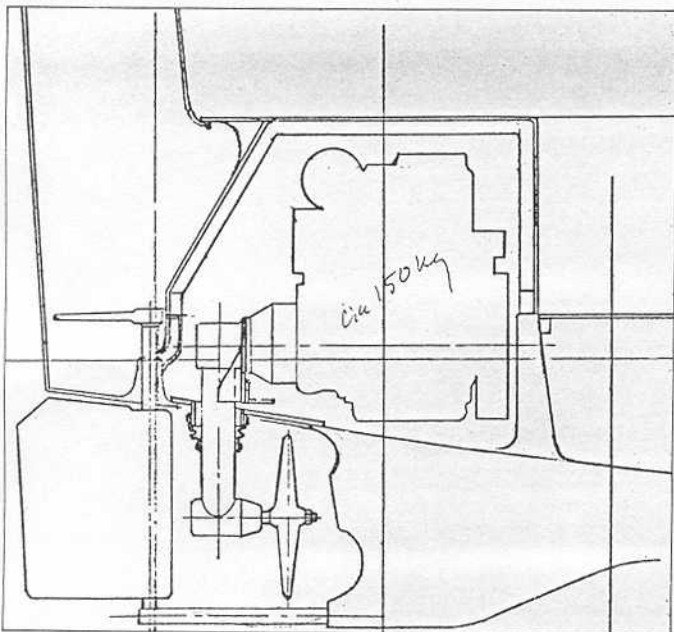
Inriktningen mot export blev allt klarare och av årets båtar levererades nära 60 % på export (mätt i antal båtar) trots att de minsta båtarna Albin 21 och Viggen huvudsakligen levererades till svenska köpare. Som ett led i exportsträvandena deltog man i ett otal stora båtutställningar världen över — 32 utställningar i 14 länder! Förutom att själva visa upp sina båtar fick man också på det här sättet utsökta tillfällen att hålla sig à jour med båtutvecklingen på olika marknader och följa trenderna.

Tyskland var en marknad som man sålt direkt på från Kristinehamn. Men i september startade man där det tredje utlandsbolaget. Exportchefen Åke Ström flyttade till Tyskland med uppdraget att bilda Albin Marin GmbH. Ett 75-tal båtar om året såldes från Travemünde och de tyska kunderna visade störst intresse för Vega och sedermera Ballad.

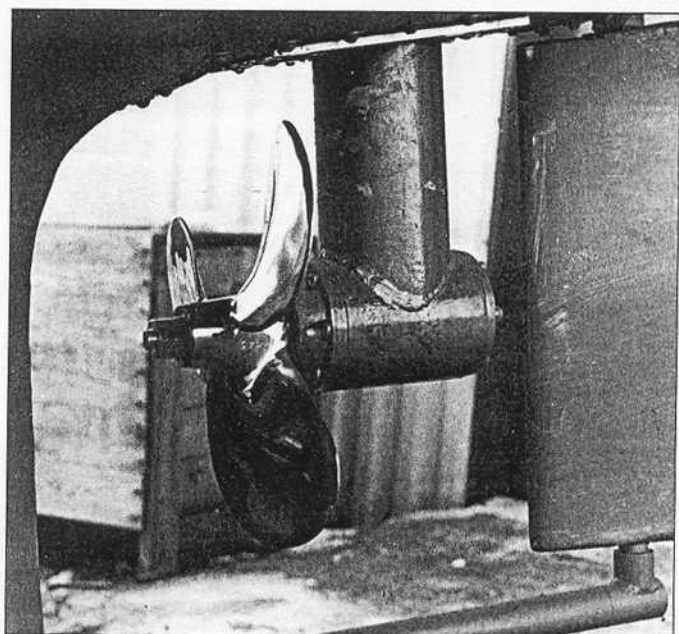
Hemma i Sverige fick ännu en Albin-båt titeln Årets Båt. Denna gång en segelbåt, Albin-Viggen. Och på segelbåtsfronten arbetade man med en ny båt och en för Albin ny konstruktör. Rolf Magnusson hade ritat Joker som tillverkats på ett varv i Arvika. Varvet hade gått i konkurs och rättigheterna till båten fanns hos en konkursförvaltare i Karlstad. Magnusson hade tidigare erbjudit sig att rita en båt för Albin och här fanns alltså tillfälle att



Albin 17 gick aldrig att få upp i den fart man hade hoppats på. Projektet lades ner.



Principskiss över motormontaget i Albin 17. Samma idé återfanns några år senare i form av Volvo Pentas segelbåtsdrev.



Så här såg drevet ut i verkligheten. Det hela var tänkt att kunna konkurrera med utombordsmotorn. Lätt att montera.

komma över en redan etablerad båt. Ett snabbt möte i Kristinehamn mellan Lars Larsson, Uno Eriksson och Rolf Magnusson och man var överens om att denna lite större snabbseglare skulle passa utmärkt i Albin-familjen. Det blev lika snabbt affär med konkursförvaltaren och man köpte rättigheter, formar och material som togs till Kristinehamn där man började anpassa och modifiera båten till Albin-standard.

Singoalla i malpåse

Det blev Ballad, från början en halvtonnare men snart seglande i egen klass. 9,20x2,96, deplacement 3.300 kg, segelyta 43 m², motor Volvo Penta MD 6. Båten presenterades på en utställning i Köpenhamn i en version med 6 kojor men detta inredningsalternativ blev ganska kritiskt bemött och man tog snabbt fram ett nytt alternativ med fem kojor. Båda såldes samtidigt en tid, men 5 kojersvarianten tog snart överhanden. Trots ett relativt högt introduktionspris på 71.000 inkl moms hade man inom ett år levererat 131 båtar.

En följd av Balladens popularitet och behov av byggkapacitet blev att man beslöt lägga Singoalla i "malpåse" 1973. Tillverknings-takten på Ballad var då uppe i hela 271 årsbåtar och det fanns inte utrymme för att bygga båda båttyperna.

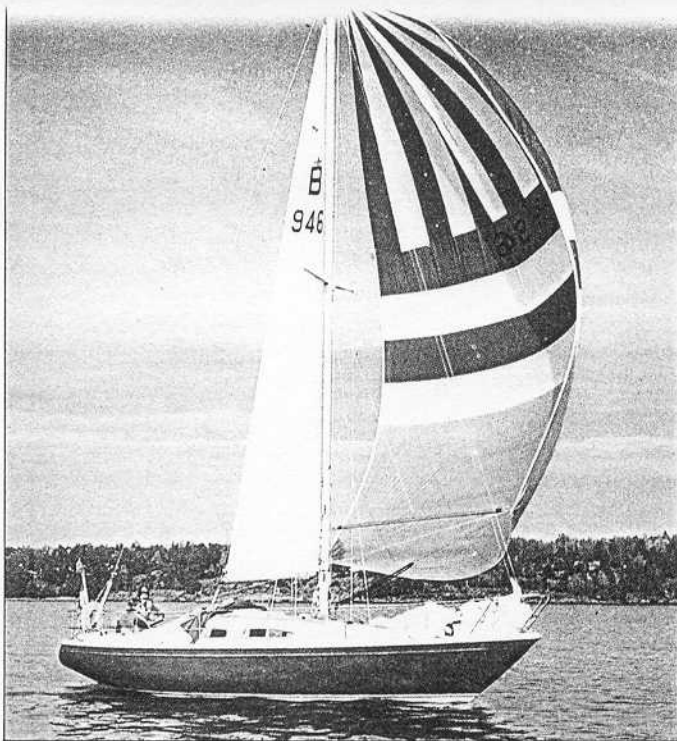
Man hade också funderingar på en större motorbåt. Per Brohäll hade ritat upp linjerna till en 30-fotare och man gjorde under hösten en del modellprov liknande de som gjorts med 25:an. Det dröjde till hösten -72 innan man fick första prototypen klar. Den hade två dieselmotorer, Volvo Penta MD 21 och gjorde 15-16 knop. Sen kom oljekrisen och man funderade på om det över huvud taget skulle byggas motorbåtar av denna storlek. Småningom gjordes det dock en enmotorsvariant med helt ny inredning, Albin 30, men den kom inte i produktion förrän 1976.

Det fjärde utlandsbolaget etablerades — Albin Marin A/S med säte i Oslo. Man hade planer på att etablera sig även i Danmark men representerades där av en mycket alert återförsäljare, Otto Holm med Dansk Baadeservice, och därför blev det ingen verksamhet i egen regi där.

På våren -72 fick också Albin 25 en Volvo-diesel och senare under året modifierades skrovet och man ökade motorstyrkan från 25 till 36 hk genom att förse båten med Volvo-dieseln MD 3B.

Försäljningskurvan planade ut

Ett "världsrekord" begåvades Ve-



Ballad, en konkursbåt från Arvika som blev en klar succé hos Albin. En av landets allra vanligaste halvtonnare.



Hösten -72 var man färdiga med prototypen till Albin 30. Den var utrustad med dubbla VP MD21. Båten kom inte i produktion förrän 1976, då med en motor.

ga med det här året. 14 dygn och 16 timmar var enligt sekreteraren i Cruising Club of Barbados den bästa tid han noterat från Cap Verde till Barbados. Genomsnittsfart 6,2 knop. Ja, det är naturligtvis fråga om Atlantsegling och de som gjorde det var Pelle Norelius, Åke Mattson, Mats Fagerström och Henri le Pluart. Åke har skrivit en bok om seglingen — Västvarv med passaden — som kan läsas av den som vill veta mer.

De första fem åren (66-70) hade produktionen hela tiden mer än fördubblats från år till år — 32, 91, 208, 483, 1024. Men sen tog det stopp: 1971 1038 båtar och -72 1084. Lars Larsson berättar: "Det finns ju knappast någon bransch som är så kapitalkrävande och

svårfinansierad som båtar genom att den är en säsongsvare och att det är så mycket pengar involverade. Tillverkningarna över vinterperioden var ett finansiellt problem. vi hade ju bra stöd av våra två banker. Svenska Handelsbanken och Wermlandsbanken. Men det är klart att dom också var tveksamma. För man visste ju inte hur länge den här goda köpkraften skulle bestå. Det var problemet. Vi växte ju. På 7 år gick vi från 700.000 till 70 miljoner. Enorma tal. Och det var ju mitt huvudbry som jag var ensam att jobba med, överläggningar med bankerna om hur vi skulle klara det. Vi sålde ju i stort sett våra volymer varje år. Sällan något kvar."

Leveranserna ramlade på och

man var strax före semestern -73 framme vid sin 2000:e Vega. Albin 25 fick en fiskeversion, Albin 25 Fisherman utan akterruff, och man började funderingar kring kvartstonnarklassen. Rolf Magnusson ritade en prototyp som byggdes för deltagande i "Quarter Ton Cup". Nära 200 Viggen, nära 300 av vardera av Vega och Ballad och över 400 Albin 25 var ju enorma tal.

Men Lars Larsson brottades med de finansiella problemen. Han berättar vidare: "Därför sa jag tidigt till Handelsbanken att om dom har någon bra spekulant så är min målsättning att sälja, när nu företaget är bra upparbetat och lönsamheten börjat komma. Men utan att jag gjorde några ansträngningar hade jag dessutom tre stora amerikanska konglomerat som var här och ville köpa. Vi var ju då utan vidare största båtillverkaren i Europa — på 6-7 år! Men så kom då Handelsbanken och anvisade Pribo samtidigt som det dök upp en del andra svenska storföretag som skulle, som det så vackert heter, diversifiera sin verksamhet. För

många av de här stora koncernerna stod vid den tidpunkten just fritidsartiklar i fokus.

Verklig vi-känsla

Dels söktes jag alltså upp av amerikanska och dels hade jag till bankerna anmält min målsättning att sälja företaget, därför att jag inte tror att man som privatman kan driva och finansiera en så stor, kapitalkrävande verksamhet, just genom säsongsvaryationerna. Handelsbanken anvisade i början på september -73 Pribo och jag gjorde upp inom fyra veckor med Priboledningen. Och dom tillträdde 1 november. Där blev det punkt för min del kan man säga."

Punkt som ägare blev det för



Lars Larsson men inte punkt inom Albin Marin. Larsson engagerades i den nya styrelsen för Albin Marin och var verksam där ytterligare fem år.

Genom Lars Larssons starka engagemang i företaget hade han också skapat en stark sammanhållning och en verklig vi-känsla inom hela personalstyrkan. Man kunde därför tro att de anställda skulle se negativt på affären men Larssons förklaring att de ekonomiska problemen blev honom övermäktiga och han nu såg det som en trygghetsförsäkring för företaget att hamna inom en storkoncern bidrog till att reaktionerna blev positiva. Drygt 250 personer fanns nu inom företaget och årsleveranserna uppgick till 1200 båtar vilket gav en omsättning på över 60 miljoner med ca 65 % export. Albin 25 hade tagit ny fart och 410 båtar levererades. Notabelt var också att Ballad kom nära nog upp i Vegans leveranssiffror, 271 mot 298 för Vega.

Rolf Magnusson seglade sin standard-Ballad i Half Ton Cup i Danmark till en total 12:e plats bland alla raciga specialbyggen. Det var främst insatserna i den långa havsseglingen där Rolf körde in på en fjärdeplats som bäddade för slutplaceringen. DN skrev "När det äntligen blev ordentliga vindar visade det sig alltså att familjekrysaren Ballad hänger med de mera raciga halvtonnarna synnerligen väl".

En annan tävling i mycket mindre skala avgjordes i slutet av oktober. Man hade diskuterat en kvartstonnare för att komplettera sortimentet och både Rolf Magnusson och Per Brohäll hade kommit fram med varsin förslag. Det ordnades med en liten informell tvekamp där Magnusson avgick med segern och det var hans förslag som så blev Albin 79.

Bombattentat

På styrelsenivå formerade sig de nya ägarna och det blev Anders Risholm som tog hand om ordförandeposten. Inom företaget skedde inga ändringar i ledningen utan Uno Eriksson kvarstod som VD. Man formulerade inte heller några nya strategier för företaget utan de av Lars Larsson skisserade idéerna vidareutvecklades. Det var naturligtvis främst den enorma kontantkassan inom Pribos som gjorde att man inte behövde ifrågasätta så mycket; man hade ett oerhört mycket större säkerhetsnät.

Verksamheterna på olika mark-



Little My var en av många Vegor som seglades över Atlanten. Båten ägs idag av Vi Båtägares radioman Nisse Falk.



Fisherman blev till tillnamnet på Albin 25:an utan akterruff.



Rolf Magnusson, en metodisk kappseglare med sinne för praktiska detaljer.

nader fortsatte oförminskat, bli med deltagande i de stora båtutställningarna. I London höll det dock på att gå illa. Där har ju i många år bombattentat varit ett plågoris. På utställningen 1974 placerades en kraftig sprängladdning i en stor motorbåt i 400.000 kr klassen. Båten splittrades och Balladen som stod nästintill fick svåra skador. Genom att man kommit överens om ett larmsystem vid varning-

ar av detta slag kunde hallarna snabbt utrymmas och det blev inga personsador vid detta attentat.

Redan före Pribos övertagande av Albin Marin hade man haft ganska långtgående planer på en utbyggnad. Man hade haft konflikter med skrovleverantören och för att säkra tillverkningen arbetat med att etablera egen plasttillverkning. Larssons förslag hade varit att bygga en mycket rationell robotiserad plastfabrik i anslutning till monteringsfabriken och han hade haft förhandlingar med kommunen om alternativa byggplatser och finansieringsformer. Pribos köp innebar att byggplanerna påskyndades. Mönlycke hade själva gått in i båtbranschen och det ansågs ohållbart att leverantören av skrov samtidigt konkurrerade som tillverkare av egna båtar.

Naturligtvis kom byggplanerna också att påverkas av skillnaden i grundsyn, baserat på tillgång till kapital. Larsson hade för sin planering baserat sina åtgärder på för-

siktiga prognoser gjorda efter det marknads-kunnande man hade inom företaget. Direktförsäljning genom egna säljled både i Sverige och på export med kontinuerliga säljträffar för att stämma av läget på de olika säljmarknaderna gav ju en mycket god bild av marknaden.

Jättefabrik

Dessa planer reviderades dock grundligt av Pribos-folket. Den måttliga ökningstakt man beräknat var inte nog utan förbättrades på. Efterhand som planeringen fortskred kom man fram till att det skulle finnas fördelar med att bygga en helt ny fabrik, alltså inte bara en plastfabrik. Och man fann ett lämpligt område, beläget vid vattnet, och inom rimligt avstånd från centralorten. Dimensioneringen av den nya fabriken byggde på överambitiösa prognoser men man gav en femårsperiod för uppbyggnaden. I juni -74 samlades hela Pribos-styrelsen i Kristinehamn och det beslutades om byggstart enligt alternativet helt ny fabrik. Dryga 30 milj. kronor var man beredda att satsa, byggstart skulle ske redan i juli och inflyttningen planerades kunna ske hösten -75.

På konstruktionssidan arbetade man vidare med Albin 79. Den raciga prototypen blev klar och seglades till en andraplats av Rolf Magnusson i Quarter Ton Cup i Malmö, knappt utslagen av Peter Norlin. Med framskjutna placeringar i Baltic Race, Skaw Race och Vener Race hade Rolf en lyckad säsong i sin "Kakadu" som prototypen döpts till. I standardversionen visades 79:an upp på ett antal båtutställningar under året. Hon mätte 7,90 x 2,66, deplacement 1900 kg, segelyta 30,8 m², motor Volvo Penta MD 5A på 7,5 hk. 62.500 kostade hon inkl moms. Som jämförelse kanske skall nämnas att Albin 25 då kostade 59.500, Vega 65.800 och Ballad 94.500.

Inredningen i 79:an var okonventionell med en U-soffa som gav stort sittutrymme runt ett på maststötten monterat bord. Huvudskottet var så utformat att man fått en stor öppning mellan salong och skans.

Såpass stora motorbåtar som Albin 25 brukade vanligtvis inte komma upp i så stora leveransserier men nu var det dags igen för något man betecknade som "världsklassrekord" (utan att bli motsagda), den 2000:e 25:an levererades i september.

2 500 båtar om året

Även på Vegasidan var det full aktivitet. Man seglade Vegamärskskap både i Sverige och Danmark, dessutom deltog man i alla de stora

seglingarna. Det blev populärt att segla entyp och startfälten var stora. T ex Lidingö Runt startade hela 65 Vega! Entusiasterna gick ibland ännu längre. Eller vad sägs om Peter och Birgitta i Danmark som använde sin Vega nr 2386 för att åka från kyrkan efter vigseln. På danska heter det Brudekaret. Efter turen i sin uppmärksammade bröllopsvagn gjorde de en mer konventionell treveckors segeltur som bröllopsresa.

För att komma igång med skrovtillverkning så snart den nya fabriken blivit inflyttningsklar gjorde man en hel del undersökningar om olika produktionsmetoder. Av stort intresse var en ny metodik som provats bl a av ett engelskt företag. Man var inom ledningen inte främmande för kostnaderna för utveckling av nya metoder, men tveksamma till att bygga upp verksamheten kring något ganska oprövat. Därför startade man upp en försökstillverkning på konventionellt sätt i en förhyrd lokal och man åstadkom fem skrov till den nya kvartstonnaren före semestern.

Planeringen av fabriksbygget pågick för fullt. Anläggningen dimensionerades för 2500 båtar trots att man förut "bara" sålt mellan 1000 och 1200 båtar per år. Fabriken skulle också vara ett attraktivt försäljningscentrum och ha bra utrymmen för visning av båtarna mm.

Ett dittills utforskat område var ventilation av produktionslokalerna. Myndigheterna hade angivit vissa mått för t ex syrehalt, men man hade inte några direktiv om hur man skulle nå dessa tal. Man fick ett forskningsanslag för att lösa problematiken mot att anläggningen sedan skulle kunna användas som referens. När verksamheten senare startades upp visade det sig att resultatet blev så bra att man drastiskt kunde sänka gränsvärdena. Underligt nog finns det dock fortfarande tillverkare som via dispens bedriver verksamhet i undermåliga lokaler där man inte bekymrar sig så mycket om personalens hälsa.

Pribo-Bejerinvest

Lars Larsson var dock tveksam inför kostnaderna för nybygget. För storslaget och för påkostat. Och det var en tveksamhet som fanns även på marknadssidan där man funderade på hur det skulle gå att klara de stora volymökningar som skulle till för att få verksamheten att gå runt.

1974 stannade leveranserna vid 1085 båtar fördelade på 164 Vigen, 340 Vega, 287 Ballad och 294 Albin 25.

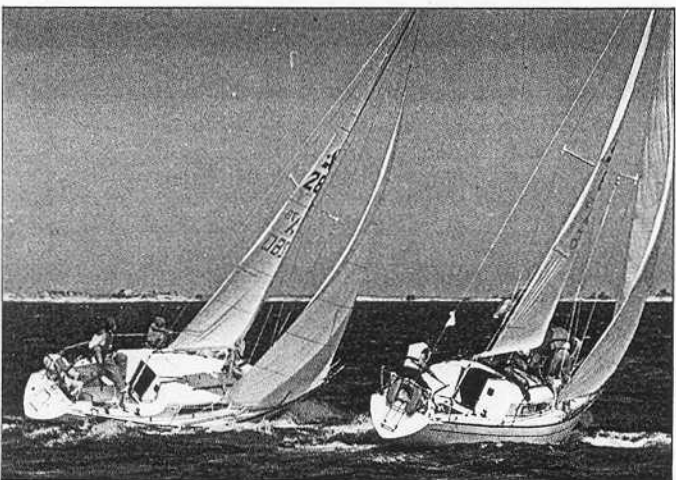
1975 inleddes med att Albin Ma-



Det här är Per Brohälls förslag till Albin Marins kvartstonnare. I en intern "tvekamp" fick båten stryka på foten mot...



.....Rolf Magnussons konstruktion. Under namnet "Kakadu" seglades prototypen till en andraplats i Quarter Ton Cup, slagen endast av en Peter Norlin-konstruktion som sedermera skulle återfinnas i Albin-programmet under namnet Accent. "Kakadu" i sin tur fick.....



.....namnet Albin 79. Okonventionell inredning med U-soffa, pris 62.500 kr.

rin gick in kraftigare på USA-marknaden genom att köpa upp dåvarande återförsäljarens firma.

Albin Marine Inc. fick från början två divisioner placerade i Cos Cob och Los Angeles. Man satsade också på att kring företaget bygga upp ett återförsäljarnät och dessutom göra Albin-namnet känd genom att delta i alla de stora båtutställningarna.

I Sverige förstärktes organisationen genom att man köpte upp en hamnanläggning med plats för över 200 båtar. Dåvarande säljkontoret i Göteborg fanns i Västra Frölunda och man hade problem med att visa båtarna. Ett önskemål hade länge varit att komma till vatten och det kunde man uppfylla nu. Man startade snabbt upp med att bygga en marina med visningshall, tillbehörsbutik och reparationsverkstad.

Samtidigt pågick en storaffär inom svenskt näringsliv som skulle få stor inverkan för Albin Marin, samgåendet mellan Pribo och Beijerinvest. "...förutsättningar föreligger för att skapa en handels- och industrikoncern med stora utvecklingsmöjligheter och med betryggande kapitalresurser som grund = Tryggad sysselsättning för de anställda." Skrev man i personalmeddelandet efter samgåendet.

Till en början märktes inga förändringar. Nybygget vid Gustafsvik fortskred och på våren kunde den nya plathallen tas i bruk. Man flyttade från de provisoriska lokalerna för att ta Sveriges, ja kanske Europas modernaste plastfabrik i besittning.

Albin Marin A/S som haft sitt säljkontor inne i Oslo flyttade till Kongen Båtcener, verkligen nära vatten, man fick ta en gå ut till det pålåde huset via en brygga. Ett verkligt förmånligt läge för båt-försäljning.

Ny generation motorbåtar

På båtsidan hände att alla Albinbåtar utrustades som standard med en bad- och räddningsstege. Ett viktigt led i säkerhetstänkandet (det vet den som försökt ta sig upp i en modern båt utan detta hjälpmedel). Det var också dags att presentera en ny båt, den av Per Brohäll ritade motorsegelaren Albin 82 MS. 8,20 x 2,84, displacement 3400 kg, segelyta 35 kvm, motor Volvo Penta MD 17C på 35 hk. Fart ca 7,5 knop. Pris 115.000:—. Man hade inte kommit igång tillräckligt i plathallen utan skroven köptes från Nimo Marin i Falun.

Efter en lång utvecklingstid via 3-4 prototyper med olika överbyggnad och inredning hade äntligen Albin 30 fått sin form.



9,20 x 3,18, deplacement 3800 kg, Perkins 6-cyl dieselmotor på 115 hk, fart ca 14 knop och pris 167.000:— . Konstruktören Per Brohäll hade åter visat hur man kan skapa praktiska inredningslösningar och ta tillvara utrymmet på bästa sätt. På utvecklingsstadiet hade man dessutom tre nya båtar, en mindre segelbåt som skulle bli Albin 57 och två motorbåtar, Albin 23 och Albin 26. Segelbåten var en komplettering av båtprogrammet medan motorbåtarna var tänkta som ersättare till den populära 25:an om och när den skulle börja droppa.

Anders Risholm som varit ordförande i styrelsen sedan Pribos övertagandet avgick som ordförande i juni men medverkade fortfarande i styrelsen. Ny ordförande blev Olle Bergström.

Inför flyttningen till den nya fabriken hade man stora problem med personalrekrytering. I början av 1975 fanns ca 375 anställda inom hela företaget (varav 280 i produktionen) och man räknade med att behöva ytterligare nära 200 personer före mars månads utgång 1976. Det var till och med svårigheter att skaffa fram bostäder åt sökande som inte redan bodde på orten.

I slutet av september lämnade Anders Risholm även sin plats i styrelsen då han skulle tillträda en



Per Brohäll ritade motorsegelaren Albin 82 MS. De första skroven köptes från Nimo Marin i Falun.



Brohäll ritade också Albin 30 som man till slut fick stil på via flera prototyper. Perkins diesel-sexa på 115 hk gav en fart på 14 knop.

FN-befattning utomlands. Under sin tid som koncernchef i Pribos hade Risholm visat stort intresse för Albin Marin och gjort stora insatser för bolagets utveckling. Chefen för den nya storkoncernen, Anders Wall, gjorde ett besök på Albin-fabriken. Wall hade redan tidigare Beijer-män i styrelsen och på den följande bolagsstämman i december försvann övriga Pribos-män och Ulf Lindén från Beijergruppen valdes till ordförande.

1 + 1 = 0,8

1975 kan summeras som det bästa leveransåret och hela 1430 båtar levererades, 369 Vega, 363 Albin 25, 289 Vigen, 266 Ballad, 142 Albin 79 och 1 Albin 30.

I december var så nybygget klart och man gjorde en väl förberedd flyttning ut till Gustafsvik, till "Sveriges modernaste båtfabrik". Invigningen hölls fredagen den 23 januari med en stor festlighet i en av produktionshallarna. Landshövding Rolf Edberg invigde till kanonskott. Lördag—söndag var det öppet hus för allmänheten och nära 20.000 besökare räknades in på de båda dagarna.

Det visade sig dock svårt att få riktig snurr på den nya fabriken. Med en hel del nyanställd personal blev inläringstiden längre än beräknad. En plastskola drogs igång och man försökte få tag i vana träarbetare för inredningssnickeri. 410 personer var anställda i produktionen i april och man beräknade ett anställningsbehov av ytterligare ett hundratal om året. Det fanns kritik inom företaget mot de stora och snabba nyrekryteringarna. Tom myntades formeln $1 + 1 = 0,8$, vilket uttyddes att en van båtbyggare som fick en "lärling" på halsen producerade mindre tillsammans med denne än ensam.

Ballad hade nått sitt första tusental, det var till Danmark och den kände seglaren Axel Holm som Ballad nr 1000 levererades i februari. Några månader senare gick Vega nr 3000 till en båtfamilj i Solna som därmed var inne på sin andra Vega. Ägarna av Albinbåtar nöjde sig dock inte med att söndagssegla. Det var stora startfält i "Albin-klasserna" på kappseglingar också. Ett exempel: Sjælland Runt med 1300 båtar anmälda hade sin största klass i Ballad med 93 startande båtar! Vega International Friendship Regatta har seglats sedan 1974. Den samlade måttliga 20-talet båtar i Köpenhamn, året därpå i Malmö var det 26 båtar, och detta år 1976 i Holland, fanns 70-talet båtar på plats.

I anslutning till regattan hölls årsmöte i VODA (Vega One Design Association) så nog är Vega-seglarna ett aktivt släkte. Det har smittat av sig på Balladseglarna som nu bildat BODA med repre-

sentanter från Sverige, Danmark, Norge, Tyskland och England som deltagare i startmötet som hölls i Danmark.

Kraven hårdare

I augusti -76 blev det byte på VD-posten i Albin Marin. Uno Eriksson som varit VD sedan starten flyttade över till en befattning som utvecklingschef och efterträddes av Gunnar Welinder, en industriman som närmast kom från Atlas Copco. En del andra personaländringar följde; Marknadschefen Gunnar Ahlebro som varit med sedan företaget grundades 1956 slutade liksom ekonomichefen Åke Fredriksson. I stort sett var därmed hela den ledningsgrupp som arbetat på Lars Larssons tid borta.

Genom Beijers inträde kom en ny generation in i bilden. Någon har sagt att "de unga lejonerna", anställda i storkoncernen, kom in och härjade som en elefant i en glasbutik. Den av Pribo skisserade lönsamhetsresipiten med en uppbyggnadstid på fem år vann heller inget gehör hos den nya styrelsen. Kraven hårdnade och man ville se resultat på kort sikt. Inriktningen mot produktionsteknik, ekonomi etc på bekostnad av båt-kunskande och känsla för den båt-köpande all-



Gunnar Welinder efterträdde Uno Eriksson som suttit på VD-stolen sedan starten.

mänhetens reaktioner var nog inte den allra bästa drivkraften för företaget. Det visade sig så småningom i leveranssiffrorna som år 1976 verkligen var i botten, endast 705 båtar fördelade på åtta båt-typer! Det var halvering av alla de gamla storsäljarna och de nya typerna kom inte upp i några stora tal.

En båt man trodde på kom i produktion på höstkanten. Det var Albin 57, 5,74 x 2,41, displacement 800 kg, segelyta 15,5 kvm. Den hade ritats av Rolf Magnusson och det nya med den båten var att den utrustats med fällbar köl. Bra om man vill gå in i grunda vikar (djupgåendet minskade från 1,30 till 0,60) men framför allt gick båten lätt att transportera på trailer. Man



Albin 57 fick en trög start trots att idén var god. Med upphissad sänkköl kom man in i grunda vikar, samtidigt som båten också var trailerbar.



Celebert besök i Kristinehamn: Fr v fackordföranden Mikael Bitch, Anders Wall, Nils Holgersson, Anders Risholm och Ulf Lindén.

tog också fram en skräddarsydd trailer för båten. Och nog var det ett överkomligt pris på båten, 29.500 för komplett båt. Genom svårigheterna i produktionen lades tillverkningen ut och 57:an tillverkades i Danmark. Tydligt fick inte danskarna heller någon fart på sig för man levererade inte mer än 25 båtar första halvåret och de fint upplagda introduktionsprogrammen blev nästan ett slag i luften.

Det kärvade till på marknaden, både i Sverige och på export och förlusterna började bli närmast katastrofala. Ett första led var att man beslutade att varsla 150 personer om uppsägning! Och det var mer tal om att "kostymen var för stor" än att försöka få fram offensiv-

va planer på en ökad försäljning. Visst var det kris. Alldeles för stor fabrik, för många anställda med för kort anställningstid och för liten erfarenhet, katastrofalt dålig lönsamhet. Ett båtprogram där de tidigare storsäljarna gått ner i volym och de nya båtarna inte nått tillräckliga antal. Man gjorde förhållandevis stora prishöjningar för att öka på lönsamheten men tog i för mycket så det istället blev en ytterligare broms på försäljningen.

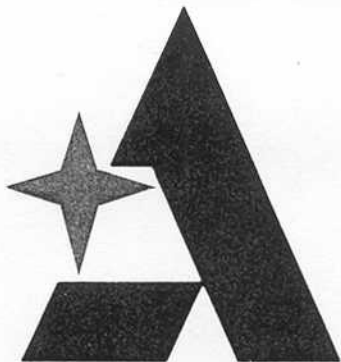
I december blev den nya anläggningen i Fiskebäck utanför Göteborg klar. En mönsteranläggning med utställningshall, tillbehörsbutik och reparationsverkstad. Och, inte minst, direkt vid vatten med bryggplatser, sjösättningsmöjlig-

heter och vinterförvaringsplatser.

1976, första året i den nya fabriken blev ändå ingalunda avslutat i dur. Det tillsattes arbetsgrupper för att se över organisationen och minska personalstyrkan. Det blev den första omdisponeringen av företagets resurser och den skulle följas av flera som man knappast hann se resultatet av förrän det var dags för nästa.

I nästa nummer kommer det sista avsnittet i historien om Albin Marin. Historien om elefanterna som härjade i glasbutiken...





Historien om Albin Marin (3)

HÅRDA TIDER

Lagom till Allhelgonahelgen 1980 kastade ägarna till Albin Marin in handduken. Den sedan länge väntade konkursen var ett faktum. Sveriges, ja kanske Europas främsta båtföretag hade på fem år rasat utför hela backen.

Albin Marin hade flyttat in i sina nya, stora lokaler. Man hade bytt VD, marknadschef och ekonomichef och anställt en hel del nya människor i produktionen. Men marknaden började vika och man varslade 150 personer om uppsägning. Ja, så långt hade historien om Albin Marin kommit i förra avsnittet, och året var 1976.

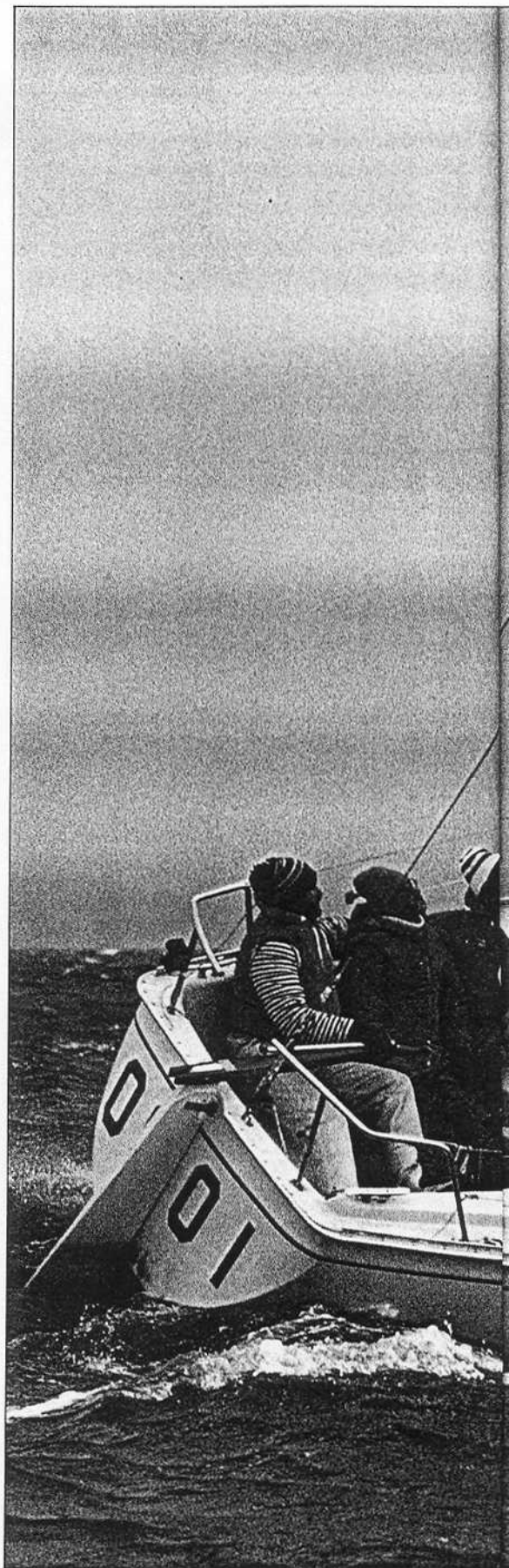
Arbetet med att ta fram en ny organisation för Albin Marin, som startat när varslet lades i december, blev klart i början av februari 1977. Av varslade 150 personer kunde man klara av att behålla nära hälften genom att göra satsningar på utveckling och vissa produktionsökningar. Man satsade också på personalutbildning, främst en plastskola som avsågs kunna ge praktisk och teoretisk utbildning till ett 60-tal personer. Som framgått tidigare var 1976 ett förlustår och betydande förluster täcktes med koncernbidrag. Man beslutade också att öka aktiekapitalet från 5 till 10 milj. kronor.

Den 16 februari blev en märkesdag i Albin Marin. Och många vill säga att det blev en ödesdag som bäddade för företagets fall. På ett styrelsemöte beslutades om fusion mellan Albin Marin, Marieholms

Bruk och Shipman. Förslaget till denna fusion kom ursprungligen från Claes Åke Nygren, VD i Marieholms Bruk. Tanken var att slå ihop Marieholm och Albin men så småningom kom alltså även Shipman med i bilden. Styrelseordföranden Ulf Lindén var positiv till fusionen och de fördelar man avsåg att uppnå var att trygga svensk fritidsbåtindustri, att samordna insatserna inom sortiment och produktutveckling liksom samordning av marknadsföring i Sverige och på export.

Utredning på utredning

Rent tekniskt skulle fusionen gå till så att Albin Marin skulle köpa de övriga bolagen. Företaget skulle ägas av de samgående företagens ägare och företagsledningen skulle placeras i Kristinehamn. Av styrelsemedlemmarna var det bara Lars Larsson som var kritisk mot den föreslagna fusionen men hans argument blev bemötta och fusionen beslutades. Det tillsattes ett antal projektgrupper för att omedelbart titta på möjliga samarbetsformer.







Därmed startade ett stort utrednings- och organisationsarbete, och den på Albin nyss beslutade organisationen hann nästan inte börja verka förrän det var dags att bygga upp en ny. Tyvärr hade man från styrelsens sida väldigt liten förstärkelse för vilka möjligheter det fanns för en liten organisation att klara dessa mängder av utredningar som följde. Och att de ledande personerna inom Albin blev utredare istället, främjade ingalunda försäljning och produktion. De resurser som gick åt hade mycket väl behövts för att föra upp företaget ur svackan men satsades nu istället på att göra samordningsplaner. När tre företag skall bli ett blir det också en del folk över och det var därför med blandade känslor man grep sig an samordningen.

Visst kunde fusionen ge en del fördelar för de olika bolagen men grundtanken att slå ihop tre förlustbolag och tro att det skulle kunna ge ett bra resultat kanske inte var så skarpsinnig.

I slutet av juni, innan några samordningsvinster ännu kunde skönjas, var det så dags för nästa fas. Varsel om uppsägning av ytterligare 97 personer i Kristinehamn, vilket skulle innebära att det blev dryga 230 tjänster kvar där. Trots minskningen skulle Marieholms ekonomifunktion överföras till Kristinehamn.

För Marieholm beslutades om nedläggning av M20-serien där det redan fanns ett stort lager av färdiga båtar. Man avsåg att sänka systerbåtningen genom naturlig avgång utom för en enhet i Sävsjö som skulle läggas ner omgående. Genom att man på Shipman i Visby ägnat sig mer åt att sälja båtar och inte börjat analysera problemen där, gjordes det i detta läge inga neddragningsåtgärder i Visby.

Ny generation

Trots all dysterhet var det inte helt stilla på utvecklingssidan vare sig det gällde båtar, marknadsföringsåtgärder eller produktionsmetoder. För att smidigare kunna lösa finansieringsfrågorna vid båtförsäljning i Sverige startade Albin Marin ett eget finansieringsbolag, Albin Finans, som administrerades i samarbete med Volvo Finans.

På båtsidan pågick arbetet på en mindre motorbåt, Albin 23, och Peter Norlin hade fått i uppdrag att rita en 28 fots segelbåt. Samtidigt tittade man på en ny gammal teknik att bygga plast, kallad injiceringsmetoden. Den går ut på att



1977 startade ett märkligt ekipage i Gotland Runt. Bland 60-talet Ballader fanns "Balla Ada", seglad av ett gäng flickor, alla instruktörer vid KSSS juniorläger i Sandhamn.



Brohäll-ritade Albin 23 provkördes som prototyp i september 1977. Den presenterades på Göteborgsmässan 1978 och marknadsfördes med förförisk reklam.

man använder ett styvt, dubbelt verktyg. Armering läggs in, verktyget sluts och plast injiceras med en blandningsmaskin. Om man sedan suger ut luften mellan formhålvorna hjälper atmosfärtrycket till att hålla ihop formhålvorna. Metoden är använd för husvagnar, mindre båtar, windsurfingbrädor m.m. Mest kända produkt som tillverkas är kanske den engelska sportvagnen Lotus Elite som tillverkats i över 2000 ex. Mindre detaljer till båtarna hade Albin redan förut provat med gott resultat och nu var det dags för första båtskrovet, en Albin 57.

Balla Ada

"Årets största beslag på smuggelbåt i Kivik". Vad har nu detta i en sån här historia att göra? Jo, för att

bevisa att Albin 25 är en rymlig och välplanerad båt. När tullkrim bordat den förmodade smuggelbåten fann man nämligen hela 522 halvflaskor polsk vodka i lasten. Därtill 1.180 cigaretter. Kom sen och säg att inte 25:an är rymlig.

En lustighet av annat slag bjöd Lasse Åberg på i ett TV-program under våren. I farsen "Söndagsseglaren" roade han sig på vanligt, bakvänt sätt och det var en Albin 79 han "seglade".

Lite tuffare segling handlar det om på Gotland Runt. Där startade i årets race bland 60-talet Ballader "Balla Ada", seglad av ett gäng flickor med en gemensam sak — alla hade varit verksamma som instruktörer vid KSSS juniorläger i Sandhamn. Så några duvungar var dom inte.

Albin Vega har i stort sett varit

oförändrad genom åren men hade fått en ansiktslyftning: Höjd sittbrunn, bredare sargar, bättre arbets höjd vid pentry, nytt innertak m.m. Ingen av ändringarna påverkar Vega som entypsbåt utan de över 3000 båtar som levererats seglar alla fortfarande i samma klass.

Inom ledningen pågick arbetet med att ta fram en ny personalorganisation. Man diskuterade också tillfälliga produktionsstopp kopplade till utbildningspaket och olika åtgärder för att kunna sälja överlagren av färdiga båtar men mera i termer som "rea på export" än med nya aktiviteter på hemmamarknaden. Förhandlingarna mellan ägarna av de olika bolagen fortsatte mot det definitiva samgåendet den 1 oktober. I dessa tider skulle Albin behövt en administra-

tion och marknadsinriktad VD. Gunnar Welinder var produktionsman och Albin Marins problem fanns på marknaden. I början av september tog Welinder konsekvenserna och sökte sig till ett annat verksamhetsområde. Claes Åke Nygren, förut VD i Marieholms Bruk, förordnades till ny VD.

Samgåendet den 1 oktober föregicks av bokslut den 30 september i de olika bolagen. Inte särskilt vackra siffror i någotdera. Albin hade för höga omkostnader, i Marieholm hade stor avgång bland tjänstemännen skett, de såg en osäker framtid och sökte sig till andra verksamhetsområden, Shipman hade stora prisavvikelser som påverkade resultaten negativt. Lars Bertil Jönsson, som varit ägare till Shipman, sålde sin del i det nya bolaget och ägarförhållandet

blev i stort sett att Beijer och Transatlantic stod för hälften var.

Ett projekt för att kunna utnyttja de stora lokalerna i Kristinehamn aktualiserades. En av de tre produktionshallarna skulle inredas till lackeringsverkstad för Volvo-bilar. Det gällde omlackering av krockskadade bilar liksom av lack-reklamerade bilar. Med rationell uppbyggnad bedömdes man möjligheterna goda att nå lönsamhet för en sådan avdelning samtidigt som sysselsättning skulle kunna beredas åt ganska många. Tyvärr fick man inte detta projekt i hamn. Det visade sig sedan att Volvo istället använde sig av idén inom den egna företagsgruppen.

I november, bara en dryg månad efter samgåendet, konstaterade man att det inte fanns förutsättningar för fortsatt drift i Marieholm. Verksamheten hade gått med miljönförlust redan 1975, förlust som täcktes med koncernbidrag. 1976 var också ett förlustår, dock "bara" dryga halvmiljonen men för 77 var det återigen fråga om flera miljoner. Den arbetsgrupp som utrett förutsättningarna för fortsatt drift fick istället inrikta sig på att finna alternativa sysselsättningar. Naturligtvis kände Marieholms-personalen stor oro för framtiden då man bedömde möjligheterna små att finna alternativ sysselsättning i det lilla samhället och man uppvaktade bla länsmyndigheter och Industridepartementet för ev stöd vid etablering av ersättningsarbete. Ett halv-år senare skulle det visa sig att oron varit ganska ogrundad. Av de 185 anställda var det bara ett 25-tal som då inte hade hittat nytt arbete.

Det var svårt att få upp produktionen på acceptabel nivå i Kristinehamn men störningar genom ändringar i produktionsplaner, svårigheter att hitta lämpligt lönesystem m m satte sina spår. Det var dock inte produktionsproblem som lade hinder i vägen för att nå upp till de i januari budgeterade 1100 båtarna. Man kom inte upp till mer än 708 leveranser, och detta av åtta olika modeller. Vid årsskiftet hade Albin Marin på samtliga verksamhetsställen i Sverige 447 anställda.

I början av 1978 fanns två nya Albinbåtar klara att presenteras. Det skedde på Göteborgs-mässan. Meningen var att det skulle bli tre båtar men Visbyfabriken hann inte få fram 85:an i tid. Men vi måste gå bakåt i tiden några månader. Den nya motorbåten, Albin 23, provkördes i prototyp redan i september. Båten var den minsta i en tänkt motorbåtsserie som också skulle omfatta en 26'-båt, redan existerande Albin 30 och en ännu större båt. Den nya segelbåten, Albin 78, provseglades i början av december i ett redan vinterkallt och blåsigt Marstrand. Den allra första



Lasse Åberg bjöd på lustigheter i farsen "Söndagssegelaren". Det var en Albin 79, Rolf Magnussons kvartstonnare, han seglade.



Strax efter fusionen mellan Albin, Marieholm och Shipman tog Claes Åke Nygren över som VD.



När fritidsbåtsbranschen visade tendenser att stagnera försökte man på Albin att hitta andra ben att stå på. Albin Fisherman 32 köptes skrofvärdig från England och utrustades i Kristinehamn.

provturen blev inte så lång. Det var fabriktionsfel på prototypmasten så i den friska vinden råkade man ut för mastbrott, och så var den dan förstörd.

Broschyrer/ Sagoböcker

Presentationsmaterialet för båtarna är värt ett eget kapitel. En känd reklambyrå hade fått uppdraget. Rekommenderade att ta ner tre bå-

tar till Medelhavet för att få fina miljöbilder. Gjorde så och presenterade tre broschyrer (eller skall vi kalla dem sagoböcker) och tre annonser. Kostnad över 1.000.000:—. På en stilla fråga om man funderat på hur stor årets reklambudget var blev svaret ett stort frågetecken. Likaså när frågan om målsättningen med denna punktinsats togs upp — hur många båtar skall säljas? Inte så underligt att reklambranshen ibland anses pyssla med verklighetsflykt. Dyrbar sådan. Och nog borde väl den nytillträdde marknadschefen Lars Nylander ha räknat ut hur många båtar som måste säljas för att ta hem frukterna av en sådan insats. Med tanke

på de ekonomiska svårigheter företaget brottades med som bla resulterat i stora personalinskränkningar var det nog en hel del Albinmän som tyckte att de nu hamnat i rena lekstugan. Styrelsen föll också för den "fräcka" presentationen och gav en komplimang till säljledningen. Frågan är om de fått klart för sig hur mycket pengar som gått åt. Nåväl, i Göteborg visades två av båtarna, den av Per Brohäll ritade Albin 23, som mätte 7x2,70, deplacement 1600 kg,

motor Volvo Penta MD17C på 35 hk, pris 75.300:—. Och Norlinkonstruktionen Albin 78, 7,80x2,76, deplacement 2.350 kg, storsegel 14,5 m², genua II 13,7 m², motor Volvo Penta MD5A/110 S på 7,5 hk. Pris 84.500:—, 84.500:—.

Arbetet med att samordna funktioner från de olika bolagen till en fungerande enhet intensifierades. Ledningsgruppen kom att bestå av Claes Åke Nygren VD, från Marieholm, marknadschef Sverige Lars Nylander och produktionschef Visby Tom Sifvert, båda från Shipman, marknadschef export Gunnar Backlund, ekonomichef Birger Brodahl och produktionschef Kristinehamn Jan Stridh, alla från Albin. Det skulle dröja en tid innan denna organisation arbetat sig samman. I många stycken hade ju de tre företagen arbetat efter helt olika filosofier.

Ett förhållande som man inte tillräckligt observerade och som senare skulle visa sig ödesdigert var det skick och de stora saldon de olika företagens kundskontroll visade när de skulle sammanföras i det nya bolaget. Marieholm hade en hel del kommissionsbåtar hos svenska och utländska återförsäljare, där det speciellt på exportsidan hade varit mycket bristfällig kontroll och där många av båtarna sålts utan att redovisning lämnats. På Shipmansidan fanns en anseelig mängd kundfordringar direkt på båt kunder, en reskontra som det så småningom visade sig ha varit misskött redan tidigare. Albin hade genom Albin Finans kontroll över fordringarna på direkta båt kunder men liksom Marieholm dålig kontroll över kommissionsbåtar.

Nålstick

Våren -78 presenterade man så ytterligare en ny segelbåt, den av Peter Norlin ritade Albin 85. Med måtten 8,56x2,83, deplacement 3.200 kg, segelyta IOR 40,5 m², dieselmotor på 12 hk kostade hon 129.500 och var naturligtvis en stor konkurrent även till båtar inom den egna flottan såsom Vega, Ballad och Scampi.

Fabriken i Kristinehamn var ju vid det här laget inte speciellt överbefolkad med sina 140 man och i Visby arbetade 85 man. Utöver det gamla programmet åstadkom man 46 st 23:or och 73 st 78:or i Kristinehamn och 11 st 85:or i Visby att levereras före semestern.

Avvecklingen av Marieholmsfabriken visade sig bli betydligt kostsammare än de budgeterade 2 mkr man avsett. Utom kostnader för avvikelser i försäljningsvolym och priser blev kostnaderna nära 5 mkr.

För att stimulera till ökad försäljning av tillbehör gjorde man försök



att lansera en ny kontokortskredit, Marinkonto, där ägare av Albinbåtar kunde på ett enklare sätt skaffa sig nödvändig utrustning.

Att man inte på så kort tid som trots allt gått lyckats frigöra sig från tidigare företagstillhörighet visade sig i en del detaljer. Den Shipmaninfluerade produktionsledningen anmärkte på att Kristinehamnsfabriken till semestern låg väsentligt efter produktionsplanerna med 10 båtar av 23:an och 15 st 78:or. Man diskuterade åtgärder för att komma ikapp. Att man i Visby låg 14 båtar efter med 85:an av planerade 25 båtar kom aldrig upp till diskussionen. Sana där små nålstick satte sina spår.

För att hitta "andra ben att stå på" när fritidsbåtsbranschen visade så klara tendenser att droppa av gjorde man försök att komma in på bruksbåtar. Ett par *fiskebåtar* bedömdes lämpliga och skroven skulle köpas från England och utrustas i Kristinehamn. Man gjorde också en del försök att komma in på området industriplast och hitta lämpliga objekt som skulle kunna passa produktionsapparaten i Kristinehamn.

Moder med fyra döttrar

Efter att ha varit ägare till företaget i 17 år och därefter verksam i styrelsen i fem, lämnade Lars Larsson i juni sitt styrelseuppdrag. Han behövde därför inte delta i de bekymmersamma diskussioner om framtiden som startade hösten 1978. Man gjorde en hel del utredningar om olika alternativa lösningar med kraftig neddragning i Kristinehamn, alternativt total nedläggning där och utökning av Visbyanläggningen.

Utredningarna fortsatte och fram på höstkanten hade man kommit fram till att bolaget återigen skulle organiseras om. Det nu aktuella förslaget gick ut på att göra ett moderbolag med fyra döttrar; ett produktionsbolag, två säljbolag och ett bolag för industriplast. Riktigt vad den nedbrytningen skulle tjäna till blev väl aldrig riktigt klarlagt. Man talade i termer som snabbare lönsamhet, renodlade arbetsuppgifter, differentierat säljarbete och fler människor involverade i beslutsprocessen.

Det var väl ingen som var så där våldsamt entusiastisk inför den nya ändringen men det utnämndes i alla fall ett antal nya direktörer!



Albin Express gjorde ett idiotsnabbt genombrott på den svenska marknaden. Pris 3/4-fabrikat när den presenterades på Göteborgs-mässan 1979, 49 900 kr.



Våren 1978 presenterades Peter Norlin-ritade Albin 85, Cumulus. Hon kostade 129 500 kr och var naturligtvis en konkurrent till egna flottans Vega, Ballad och Scampi.



Albin 27 -wynne, ritad av den berömde amerikanske konstruktören Jim Wynne, hade för en Albinbåt helt nya drag. Amerikanska båtlinjer hade tidigare bara funnits i den importerade Camper 22.

Och så var det åter dags att flytta iväg kundreskontran som ju sannerligen inte kommit i bättre skick sedan fusionen. Detta därför att det nya säljbolaget etablerade sitt högkvarter i företagets marina i Täby. Till Täbykontoret flyttade också chefen för produktionsbolaget Tom Sifvert. Produktionsfolket i Kristinehamn och Visby frågade sig hur Sifvert skulle kunna hålla den riktiga närtakten och få överblick över vardagsproblemen.

Inte heller 1978 blev det så många båtar levererade: 747 båtar av 10 olika modeller från Kristinehamn, 393 båtar av 4 modeller från Visby och 38 båtar från Marieholm.

1979 inleddes i nya företagsfor-

mer och Claes-Åke Nygren hade gjort ett bra jobb med att organisera upp det hela. Produktions- och marknadsfolk stod plötsligt i lite motsatsförhållande till varandra men det var ju meningen att skapa en produktiv konkurrens mellan bolagen och stimulera till personligt engagemang.

Redan 1978 hade de sista båtarna av Viggen och Albin 79 levererats och det fanns bara ett fåtal Albin 25 och Albin 30 kvar. En del båtar lades ner av produktionstekniska skäl och andra för att man kanske inte riktigt förstod att de fortfarande hade sin publik. Det har också visat sig genom att de uppstått igen, Ballad tex som ju trots allt hängde med till 1980 har börjat tillverkas igen i Danmark,

motorbåtarna Albin 30 kommer i lätt modifierad form att fabriceras på ett västkustvarv och Albin 25 är snart klar för presentation i en version med omdesignad överbyggnad. Det Kristinehamnsföretag som tagit upp tillverkningen hoppas kunna ta fram ett 50-tal båtar per år.

J24-kopia

I slutet av mars kunde man ta i bruk en *provbassäng för båtar* i Kristinehamnsfabriken (i Visby fanns redan en sådan). Premiärbåten var nya Albin Express som skulle bli klar för presentation lite senare på våren.

1978 års bokslut visade sämre siffror än både budget och prognos och ägarna fick ånyo göra mycket stora aktieägartillskott. Vidare såldes marinorna i Stockholm och Göteborg till ett fastighetsbolag i Beijerggruppen.

Våren visade dock upp en ljusning i marknadsläget både i Sverige och på export. Och man rapporterade positiva prisavvikelser i båda marknadsbolagen. Produktionen började flyta, Kristinehamn låg 10 båtar över plan, Visby 10 efter. Men produktionsbolaget hade ett problem, de ständigt stigande materialpriserna.

Idésprutan Lars Nylinder hade kommit upp med tanken att göra en liten, snabbgående segelbåt. Han hade observerat J24:ans snabba segertåg. Peter Norlin fick uppdraget att ta fram en båt. I Kristinehamnsfabriken där Rune Andersson nu basade, satte man till alla klutar och på rekordtid togs

båten fram. Det blev *Albin Express* som sen gjorde ett snabbt genombrott på den svenska marknaden. Båten mätte 7,77 x 2,49, deplacement 1,800 kg, stor 17,5 m², fock 14,5 m². Idén att ta fram en bra men samtidigt billig båt resulterade i att man till att börja med endast levererade båten i 3/4-fabrikat. Och priset blev 49.900:—. 3/4-fabrikat var ju något som bla Shipmanfabriken sysslat med tidigare och som visat sig vara ett utmärkt komplement för att kunna hålla höstförsäljningen igång.

På utvecklingssidan var en ny motorbåt, Albin 26, klar för presentation medan Norlinbåten *Stratus* låg en bit efter planen. *Albin 26* ritades av Per Brohäll och tanken var att ersätta 25:an som ansågs både omodern och dessutom svår att bygga. Båten mätte 7,95 x 2,88, deplacement 2.500 kg, motor Volvo Penta PRO-40 på 124 hk. Pris 139.600:—.

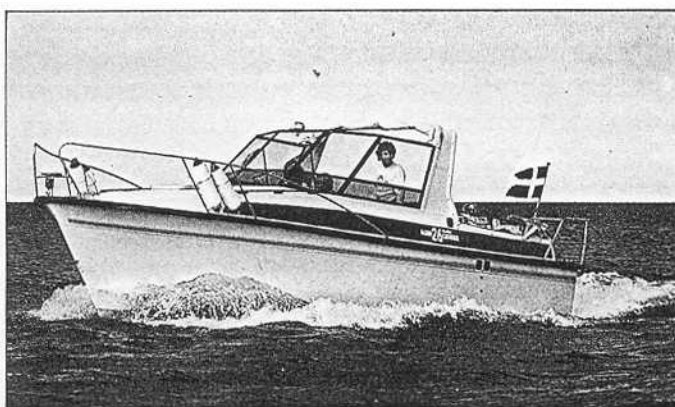
Miljonförlust i USA

Man diskuterade problembarnt Albin Marine Inc, företagets amerikanska dotterbolag som under en längre tid bara ökat på sin skuld till moderbolaget. Styrelseordföranden *Ulf Lindén* hade i ett tidigare skede sett till att ett stort antal Ballader sålts till USA, det ansågs att lagret av färdiga båtar var för stort. Lindén ansåg att det var bättre att sälja båtarna till USA även om det blev för ett lägre pris. I USA såldes båtarna och USA-bolaget köpte in trälare från Korea för den amerikanska marknaden. Detta höll fart på bolaget men det ledde också till att det blev stora oreglerade mellanhavanden med moderbolaget och det visade sig så småningom också leda till en förlust på ett tiotal miljoner kronor. Produktionsutfallet visade att man till semestern 1979 låg 47 båtar över de uppsatta målen i Kristinehamn medan man släpade efter 53 båtar i Visby, där man fått problem med stor personalomsättning. Industriplastbolaget införlivades med produktionsbolaget eftersom den huvudsakliga sysselsättningen blivit att montera fiskebåtar.

Gunnar Backlund som varit VD för exportbolaget slutade på Albin för att gå tillbaka till databranschen och Claes-Åke Nygren lämnade sin tjänst som VD för att övergå till konsultverksamhet i egen regi. Ekonomichefen *Birger Brodahl* utsågs till ny VD för moderbolaget.

Beg båt försäljning

I september kunde man för första gången på länge rapportera ett kvartal med plusresultat. Försälj-



Albin 26 var tänkt att ersätta trotjänaren Albin 25, som ansågs omodern och svår att bygga. Albin 26 ritades av Per Brohäll och kostade vid premiären 139 600 kr med Volvos nya PRO 40:a.



Albin 23 blev aldrig någon succé. Man gav den delvis nya linjer med en ny överbyggnad och flyttade motorn och kallade den för Albin 232, men det hjälpte inte.

ningsökning och framför allt minskade omkostnader bidrog till det positiva resultatet. En av anledningarna till att man kunnat öka försäljningen var idén om att förmedla försäljning av kundens gamla båt. Genom att denna skulle bli momsbelagd vid återförsäljning via företaget gick det inte att göra ett regelrätt inbyte men Albin kunde söka in köpare och förmedla affären. Denna verksamhet bedrevs huvudsakligen från en speciell avdelning i Södertälje, Albin-Hallen.

Stratus presenterades i prototyp redan på Gotland Runt 1978 men nu var det dags för den färdiga båten. 10,72 x 3,30, deplacement 5.200 kg, segelyta IOR 59 m², 22 hk dieselmotor och ett pris på 290.000:—. Båten lanserades i första hand i 3/4-fabrikat för 219.000:—. På Europamarknaden var det inte lika populärt med "hembyggen" och mest för den marknaden och för USA beställdes 30 *Stratus* i helfabrikat i Korea. Även andra legoproduktioner planerades. USA-bolaget skulle i egen regi börja göra Albin 85 och det fanns även idéer på tillverkning av *Stratus* och någon motorbåt.

Albin Express blev redan från

början storsuccé. Det bildades Expressklubbar och båten klassades snabbt. I september var det dags för första riksmästerskapet och inte oväntat blev Peter Sundelin vinnare trots att det fanns ett helt koppel namnkunniga seglare i konkurrentbåtarna.

Windsurfingbrädor blev allt populärare. Man tog upp en tillverkning i egen regi men så småningom beställdes ett parti från Hongkong. Leveranserna från Hongkong sköttes inte utan det blev stora förseningar och en massa bekymmer.

Trots att det nu levererades båtar i betydligt högre takt än de närmaste föregående åren stod det fram på höstkanten klart att produktionsbolaget p.g.a stora mate-



Ulf Lindén, styrelseordförande ansåg att det var bättre att sälja billigt än inget alls.



Birger Brodahl utsågs till VD efter Claes-Åke Nygren som övergick till konsultverksamhet.

rialprishöjningar inte kunde hålla kostnaderna under kontroll. Prognosen pekade mot ett avsevärt minusresultat, förluster i storleksordningen 8–9 mkr förutsågs. Det var pessimistiska tongångar även på marknadsbolagen. Lars Nylander pekade på att den svenska marknaden gått ner 15 % per år de senaste åren och det fanns inget som tydde på att den trenden skulle brytas. Tack vare de nya båtarna hade året klarats ganska bra men 1980 ansågs ändå osäkert.

Ägarbyte

Det arbetades med budget för 1980. Över 1500 båtar och en omsättning på över 180 mkr diskuterades. Men tendenserna hos marknaden gjorde att det behövdes ökade säkerhetsmarginaler.

Leveranserna under 1979 blev i alla fall högre än de båda tidigare åren och 1.010 båtar, dock av 10 olika modeller, levererades från Kristinehamn, från Visby 442 båtar av 5 modeller, däribland de sista exemplaren av *Shipman 28*.

Ägarna ansåg nu att företaget efter alla förlustår ej kunde drivas vidare, åtminstone inte i den form



det hade. Nedläggning av den ena produktionsenheten kunde vara ett alternativ. VD-gruppen fick i uppdrag att arbeta fram förslag till hur företagets problem skulle lösas. Efter hand formades tanken hos gruppen att ta över företaget. Det ansågs att de tre privatpersonerna skulle på ett effektivare sätt kunna bringa ner företaget till en marknadsanpassad nivå. En hel del förhandlingar med banker och ägare följde och slutgiltigt blev affären inte klar förrän en bit in på året. Ågarbytet gällde dock retroaktivt från 1 januari. Att kapitalstarka företag som Beijer och Transatlantic på ett sådant sätt överläter ett företag är naturligtvis ägnat att förvåna och utgör en grogrund för diverse spekulationer.

Vilka överlevnadsmöjligheter hade då företaget med den nya ägarsitsen? De som tog över var moderbolagets VD Birger Brodahl och cheferna för marknadsbolag och produktionsbolag Lars Nylander respektive Tom Sifvert. De gamla ägarna hade rensat balansräkningen och kvarstod dessutom med ekonomiska garantier. Överlåtelsen skedde visserligen till ett symboliskt belopp men den slutliga köpeskillingen var avhängig av en eventuell vinst. Kundfordringarna har tidigare berörts men för den osäkerhet man kände hade ett betydande belopp reserverats. Men de långdragna förhandlingarna gjorde att några viktiga försäljningsmånader förlorades. Först i början av mars beaktades affären och företaget kunde börja arbeta i sin nya form.

Då hade man redan presenterat en ny motorbåt, *Albin 27 Wynne*, 8,12 x 3,07, deplacement 2.900 kg, Volvo Penta marindiesel MD40A på 85 hk alternativt TMD40A på 124 hk. Pris alternativt 184.000 och 192.950.—. Båten var ritad av amerikanen Jim Wynne och hade onekligen för en Albinbåt helt nya linjer. Amerikanska motorbåtslinjer hade man redan tidigare fört in genom att i liten skala importera en daycruiser som också ritats av Jim Wynne, Camper 22.

Nya linjer gav man också Albin 23 genom delvis ny överbyggnad och en ändrad motorplacering. Båten fick i den nya versionen beteckningen *Albin 232*. En motorsegelare fanns också på programmet, *Albin Minerva*, ritad av Håkan Södergren. Båten mätte 9,55 x 3,21, deplacement 4.400 kg, storsegel 22 m², självskotande fock 21,2 m² och 35 hk dieselmotor. Man hann



Stratus presenterades i prototyp redan på Gotland Runt 1978. När den året senare presenterades kostade den 290 000 kr, i 3/4-fabrikat 219 000 kr.

dock bara få fram en första prototyp av den.

Farligt nära

Kundreskontran hade det gjorts många fåfänga försök att bringa reda på. När sen förmedlingsbåtarna började komma och inbetalningar från köpare av dessa båtar skulle tillgodogöras köpare av nybåtar blev det en ännu värre soppa. För sent gick det upp för Brodahl att försäljningsbolaget i Täby tappat allt grepp över kundfordringarna och att den flermiljoninvestering som gjorts vid övertagandet inte alls räckte till. De många flyttingarna och omorganisationerna av ekonomifunktionen spelade naturligtvis en stor roll men det torde också vara klart att ledningen för marknadsbolaget inte haft tillräckliga ekonomiska insikter för att klara av denna viktiga del.

Första halvåret gick dock ganska bra med ett nära nog 0-resultat. Ändå bättre kunde det gått. Det fanns ett ganska stort lager osålda båtar vid halvårsskiftet och frågan är om man inte inom säljledningen varit för optimistisk i tron på att reserverade båtar skulle leda till kontrakt. En intensivare säljspurt i den vikande marknaden hade behövts.

I slutet av juni blev husvagnsdirektören Tore Nilsson på förslag av Investeringsbanken erbjuden att gå in som ordförande i styrelsen. Nilsson kom dock inte att närvara vid något mer styrelsemöte än det som ägde rum 30 oktober.

Tredje kvartalet gick inte lika bra. Det såldes bara 190 båtar.

Trögheten i säljarbetet förklarades med osäkerhet hos köparna inför den pågående kärnkraftsdebatten och en arbetsmarknadskonflikt under bästa säljsäsong. Det blev också märkbart att folk börjat dra sig för större skuldsättning trots att lånemöjligheter fanns.

På traditionellt goda exportmarknader som tex Danmark hade nedgången varit enorm. Danskarna hade ju om möjligt ännu värre ekonomiska problem än Sverige och båtmarknaden där hade helt följdriktigt fallit ur. Däremot hade bearbetningen av andra exportmarknader varit mycket dålig och resultatet blev därefter.

Så åter till styrelsemötet den 30 oktober. Efter genomgång av säljbolag och produktionsbolag med förlustsiffror i båda rapporterade VD att förlusterna nu var i farlig närhet av 2/3 av aktiekapitalet. Lagen föreskriver att man då är skyldig att begära sig i konkurs. Kontakt hade tagits med banker och de tidigare ägarna men man fann inga tänkbara åtgärder för att rädda företaget. Styrelsen kunde endast konstatera att spelet var slut och konkursen ett faktum.

För fullständighetens skull skall också rapporteras antalet sålda och levererade båtar t o m 30 oktober. Från Kristinehamn blev det 773 båtar och från Visby 281 st.

3 ggr för stor kostym

Konkursförvaltaren Leif Naucér konstaterar bla i sin förvaltningsberättelse att lokalerna i Kristine-

hamn torde varit i det närmaste tre gånger för stora för den produktion som var rimlig ur marknadsynpunkt. Försäljningsorganisationen hade placerats i Täby. Från denna avdelning sköttes allt försäljningsarbete jämte kundreskontran. Det kan redan nu sägas att det förhållande att kundreskontran, genom att den sköttes illa, säkerligen i avsevärd mån varit en bidragande orsak till koncernens fallisemang.

Naucér pekar också på att marknaden varit av avgörande betydelse för konkursen. Albin var inte den enda båttillverkare som kom på obestånd 1980. Den mycket höga räntan i kombination med oron för marginalskattebegränsningar kan vara en orsak till varför marknaden gått ner på det sätt som skett.

Albin Marin hade uppenbart misslyckats med att dra ner personalkostnaderna i takt med den minskade försäljningen. Sannolikt hade bolaget också haft för diger modellflora. Produktutvecklingen hade i många fall blivit alltför kostsam, och Albin Marins tidigare goda namn och rykte hade kommit att i avsevärd mån försämrats genom kvalitetsbrister. Albin Marin hade vidare dragit på sig betydande kundfordringar gentemot in- och utländska återförsäljare. Det torde inte vara någon överdrift att påstå att dessa engagemang missköts.

Förvaltningsberättelsen är lång och här har bara dragits några axplock. I korthet kan man väl efteråt konstatera att ett av de stora felstegen i Albin Marins historia var att bygga den stora och dyra produktionsanläggningen i Kristinehamn. Fusionen mellan Albin, Marieholm och Shipman var kanske nästa stora felsteg. Att man sen inte i tid fattade marknadsutvecklingen, utan åtgärdade för sent och i för små steg, var också bidragande orsaker. Men nu är det gjort, konkursen ett faktum och ett kapitel i fritidsbåtsbyggandets historia slut.

På våren 1982 bildades Nya Albin Marin. De tre ägarna, Bengt Möller, Jan-Erik Fredung och Åke Eriksson byggde upp det nya företaget kring fabriken i Visby och Albinprogrammets segelbåtar. 1982 byggdes ca 300 båtar.

Text och bild Eric Carlstedt som varit anställd inom Albin-gruppen sedan Albin Marins start. Före fusionen arbetade han med reklamfrågor, därefter hade han huvudsakligen administrativa uppgifter. I de fall de skildrade händelserna inte funnits klart dokumenterade avspeglar artikeln Carlstedts egen syn på skeendet.

