

Kôrvt med Jönsson

HUR KAN LIVET FÖR EN PENSIONERAD PORSCHEHANDLARE TE SIG? VI STÄLLER FRÅGORNA ÖVER EN KORV I BARNDOMENS GRÄSMARK.

*Text: Gunnar Dackevall
Foto: Peter Gunnars*



Vi är tillbaka där allting startade för Lasse Jönsson, den kände Porschehandlaren och bilsamlaren från Värmland. Bara några meter ifrån den lilla serveringen vid macken i Gräsmark där vi tar del av korvmenyn finns den gamla bilverkstan där Lasse inledde sitt yrkesliv. Och i utkanten av byn är målgången för den klassiska specialsträckan "Soptunna", som fortfarande är en del av Svenska Rallyt.

"Kul att vara här, vi körde förbi mitt föräldrahem någon kilometer utanför Gräsmark", berättar Lasse och väljer utan betänketid två stekkorvar med mos.

Vi McDonaldsindok-trinerade 08:or tar var sin hamburgertallrik istället.

"Som grabb stod jag på en tuva uppe i skogen och såg C-G Hammarlund flyga fram med sin Porsche 356, det var min första kontakt med märket."

Det skulle strax bli flera. Skogvaktaren uppe i Torsby hette Stig Borg och han körde Porsche 356 som en vilde i skogarna häromkring. "Snart hade jag honom som kund på verkstaden efter en rejäl avåkning och då såg jag hur välbyggda och fina bilarna var. Det var nog då jag bestämde mig för att jag skulle köpa en Porsche någon

gång senare i livet", spekulerar han.

En av de andra gästerna känner igen Lasse och de utbyter lite information om läget i bygden. Dialogen blir nära nog obegriplig när den sker på den lokala värmländskan. Lasse tar sig tid att prata och telefonen ringer bara en enda gång under vår fältmässiga lunch i de legendariska rallyskogarna. Så var det inte förr, när han var aktiv handlare. Men han har haft sin hjärtsmäll, sålt firman efter 30 år som Porschehandlare och varvat ner.

"Nu har jag tid att göra det som är roligt, att köra lite tävling och pyssla om mina gammelbilar."

Att en motorintresserad yngling med ett internationellt storrally på förstukvisten skulle börja köra själv så snart möjlighet erbjöds var kanske ingen högoddsare. Men till skillnad från de flesta entusiaster började Lasse ganska snart göra resultat med sin Hundkoja, och 1967 hörde Saab-folket av sig och undrade om han inte ville byta till en V4. Det var under en tid då Erik Carlsson var på väg att varva ner, och Stig

Blomqvist och Per Eklund ännu var gröna bakom öronen.

“Jag blev lite av testförare och fick finna mig i att prova nya lösningar på V4-motorn innan man hittade rätt på förgasarsidan”, berättar Jönsson. “Jag provade även lite rally med Sonetten. Men inte var jag så ledsen trots att bilen sällan gick bra, eftersom jag fick ett riktigt bra deal som innebar att jag fick köpa alla krockade Saab:ar i Värmland till en blygsam summa och kunde bygga ihop hela, säljbara bilar av flera krockade. Det var en utmärkt födkrok som gav mig tid och råd att satsa på rallykarriären några år.’

Något SM-tecken blev det aldrig, men väl silver och brons, och totalsegern i Alprallyt 1967 är det re han skattar högst i karriären. Avfolkningen från landsbygd till stad var redan på den tiden i full gång, och slutet av 1960-talet tog Lasse sitt pick och pack och flyttade till en liten lokal i Karlstad där kundunderlaget var bättre.

“Inte för att jag hann sälja så mycket bilar, jag körde rally mest hela tiden och på då höll tävlingarna på i evigheter’, berättar Lasse, nu lätt upphetsat.

“Jag minns exempelvis i RAC ett år, vi startade på fredagmorgonen och körde oavbrutet till kvällsuppehållet på måndag kväll. Och sen startade rallyt om på tisdag morgon och kördes till målgången på torsdag kväll. Det var hela 500 mil, och vi fick fuska genom att sova i följbilen under transportererna för att över huvud taget orka köra hela distansen. Ibland var jag så trött att jag inte ens såg vägen framför bilen.” Vi tuggade på våra korvar och burgare medan vi reflekterade över hur rallysporten har förändrats, från uthållighetstävling till nästan sprintrace. Längsta sträckan i Svenska Rallyt var tolv mil förr, idag räknas tre mil som en maratonsträcka. 1969 hade Lasse pengar nog för att förverkliga sin dröm att köpa en Porsche. “Jag hämta-

de den hos Scaniabilar i Göteborg, den kostade 40 000 kronor minns jag — en himla massa pengar på den tiden, men jag skulle ju ha bilen livet ut, så det kändes ändå rätt.” Utanför sin lilla utställning på Hagalundsvägen (den rymde två bilar) fanns en kulle som vätte ut mot genomfartsleden i Karlstad, och där parkerade Lasse sin 911 varje morgon när han kom till firman.

“Jag insåg inte vilket prima skyltläge det var, förrän den förste spekulanten som hade sett bilen och höll på att köra i diket på kuppen kom in till mig och ville köpa den”, minns Lasse nöjt.

Här passerade ju hela trafiken mellan Stockholm och Oslo, och hade man en gång sett en Porsche på Lasses kulle så kom man ihåg platsen. “Samma kund kom tillbaka några veckor senare och ville betala 46 000 kronor för bilen, och då kunde jag inte låta bli att sälja den - 6000 i ren vinst var enorma pengar på den tiden”

Lasse tog pengarna och beställde en ny bil samma dag, och på den vägen blev det.

1977 blev han återförsäljare, först bara underställd Scaniabilar i Örebro där Lasse beställde och hämtade sina bilar, men 1980 blev han äntligen auktoriserad Porsche-handlare, med verkstad och allt.

“Jag blev den första renodlade Porscheåterförsäljaren i Sverige, resten av handlarerna levde ju på att sälja Volkswagen, och det var nog en viktig faktor i sammanhanget eftersom det är stor skillnad på att sälja bil i stora volymer och specialbilar i litet antal till krävande köpare.”

Att marknaden var usel för Porsche i Sverige på 1970-talet berodde enligt Lasse till stor del på att man inte ansträngde sig så nämnvärt för att sälja bilarna i Volkswagenhandeln. “Man var till och med så osäkra på märket att man inte tog inbyten

på nya bilar, vilket naturligtvis hindrade folk från att byta upp sig och det stoppade upp marknaden. Egentligen var det konstigt, eftersom det var svårt att hitta begagnade Porschar och jag ganska lätt kunde få napp genom att annonsera i rikstidningar som Dagens Nyheter.” Porsches ledning i Södertälje, då med Urban Larsson i spetsen, var inte sena att se Jönssons kvaliteter som Porscheförsäljare, och under en period fick han i uppdrag att sätta snurr på de stillastående lagren hos Volkswagen-handlarna och växte på så sätt till Mr, eller kanske snarare Herrn, Porsche i Sverige. Förutom Lasse Jönssons känsla för marknadsföringens betydelse insåg han också tidigt behovet av att bygga hållbara kundrelationer. “En viktig grej var att jag lät folk få provköra ordentligt, inte bara en sväng runt kvarteret utan hela vägen hem och tillbaka dan därpå. Och när bilarna lämnades in på service passade jag på att låna ut någon bil som kunden skulle gilla att prova, som en RS-modell eller något alldeles nyintroducerat. Det där fungerade mycket bra, eftersom kunderna fick uppleva något alldeles extra som de inte glömde så lätt”, säger Lasse, medan han ber fotografen om en kopp svart kaffe.

“Det gäller att bjuda lite extra på sig.” Timingen för Jönssons nya, auktoriserade firma i Färjestad kunde inte vara bättre. Framför honom låg ett 1980-tal där bilförsäljningen ständigt slog nya rekord och Sverige upplevde en Porscheboom utan like. “Det var fina år, de allra bästa, och de skulle hålla på ända fram till 1992, då försäljningen i stort sett upphörde.” Först i mitten av 90-talet började det att röra på sig ordentligt igen.

Hur klarade sig Lasse igenom denna period när Porscheförsäljningen i stort sett var noll? “Jag var knappt belånad alls, och höll kostnaderna nere till ett minimum. Men några bilar sålde jag ju inte”, reflekterar han.

Och om han jämför dagens kris med 1992

års? “Det går inte att jämföra, det var mycket värre då. Idag är kunderna mindre belånade och även om affärerna går sämre säljs det fortfarande ganska mycket bilar. På senhösten 2008 stod Porsche Sverige med 140 bilar i lager, vilket fick mig att rysa en smula och minnas när dåvarande Porschechefen Sven-Åke Enochsson försökte bli av med sitt jättelager av nya bilar 1992, som med stort besvär fick säljas utomlands till vrakpriser. Idag finns bara 40 bilar kvar på lager och försäljningen verkar tuffa på, fast på lite lägre nivå än tidigare.” Nu har Lasse helt dragit sig ur försäljningen av nya bilar, den togs över av VAG-försäljaren i Arvika för en tid sedan.

“Det känns rätt skönt”, medger Lasse, “att slippa hela den administrativt tungrodda apparat som bilhandeln har skapat i takt med att den har flyttat ut från hallen till internet i hög grad.”

Istället har han flyttat in i ett stort garage på baksidan av bilhallen där han har sina tjugotal samlarbilar och en handfull fina racermotorcyklar — de flesta riktiga rariteter. Hur föddes gammelmilsintresset och samlandet hos Jönsson?

“I intresset för bilar förstås, och lite genom tillfälligheter också. Som bilhandlare blir man ibland sittande med objekt som vid tillfället visar sig vara ganska svåra att sälja. Ett roligt exempel är en Måsvinge (Mercedes 300 SL) som jag tog i inbyte mot en 911 Turbo 1977. Inbytesvärdet var 100 000 kronor, så jag försökte sälja den för 120 000, men fick bara skambud kring 70 000 och bestämde mig för att ställa undan den ett tag. Ett par år senare hörde en av budgivarna av sig igen och ville nu betala 200 000 för bilen, men då hade jag noterat ett stigande intresse för Måsvingen, och tackade nej till erbjudandet. När jag nu senast skulle bygga nytt sålde jag bilen, och fick 2,5 miljoner som blev en fin grundplåt i bygget.”

Lasse Jönsson har haft en väl utvecklad fingertoppskänsla för vad som skulle bli gångbara objekt ur investeringssynpunkt: garaget är fyllt av bilar som skulle kunna berätta en liknande historia som Måsvingens. Men visst har även Jönsson missbedömt objekt.

“Jag och fyra andra svenskar skrev kontrakt på var sin Jaguar XJ220 1989, och lade en handpenning på 50000 pund var. När sedan bilen lanserades hade den en V6-motor istället för den utlovade tolvan, och intresset svalnade betydligt hos många av oss som hade beställt. När vi inte ville genomföra köpet stämde vi alla — det var ett hundratal personer — av Jaguar och tvingades köpa bilen. "Jag hade lite tur som kunde förhandla ner priset till 190 000 pund eftersom man inte kunde leverera den bil som jag hade beställt enligt kontraktet, men ändå förlorade jag en miljon på affären. Den enda som klarade sig från att förlora pengar på XJ220 var nog Lasse Wendel, vars bil brann upp under transporten till Sverige och löstes in av Jaguar. Så kan det också gå.”

Annars höll sig Jönsson ifrån det mesta av den kontrakthysteri som rådde under det glada 1980-talet, så när som på Porsches specialbilar som 959:an, som han köpte två av.

“Det fanns 1 500 intressenter på de 230 exemplar som byggdes, så egentligen är det lite märkligt att man fortfarande kan köpa bilar så relativt billigt, för ungefär 150 000 euro för en bil i normalskick. Det är inte mer än bankränta på slantarna sedan 1980-talet.”

Men Lasse konstaterar samtidigt att samlarbilsmarknaden mår mycket bra och att priserna fortsätter att slå nya rekord. Sverige håller dock på att dräneras på samlarbilar på grund av kronkursen.

“Det märks inte minst på att det är många tyskar som ringer på svenska Blocketannonser idag”, säger Jönsson av egen erfa-

renhet. Att garaget i huvudsak består av sport- och racerbilar är inte så konstigt, eftersom Lasse gärna tävlar med sina bilar när tillfälle ges. Klassikerloppen på Nurburgring är ett återkommande mål, liksom förstås Midnattssolsrallyt där han för tredje gången delar bil med Åke “Bryggarn” Andersson i år.

En 300 5L i Carrera Panamericana-utförande vittnar också om att en tur i Mexiko står på önskelistan, om tid finnes. Lusten är det väl mindre ont om.

Jag stänger av bandspelaren och kliver ut i solijuset.

Framför mig står Lasse favoritbil, en 904 Carrera GTS, färdig för en tur på "Soptônna".

Pensionärlivet verkar vara rätt drägligt för Gräsmarkssonen.

Liksom arbetslivet för redaktör Dackevall, ska tilläggas.