



AV PIERRE MENS

**Han ställde ut sin bil
på gatan och varnade sina
landsmän för
att köpa en likadan:**

'JAG BETALADE 60 000 KRONOR FÖR VOLVO-DEN HADE 27

■ En holländsk direktör ville ha en flott bil — en Volvo 164 E.
■ Men fel efter fel upptäcktes. Direktören visade sitt missnöje och Volvos försäljning sjönk till hälften!

■ Den väletablerade holländske direktören Wim H G Maronier i Bergschenhoek, en förort till Rotterdam, gick och planerade att utöka sin bilpark med ytterligare en bil. Han ville ha något fint och lyxigt. Något att kunna visa upp för sina kunder. En riktig skrytbil skulle det vara.

När han efter omsorgsfullt arbete valde bilen så hade han fastnat för en Volvo 164 E. Enligt den färgglada broschyren så var det en bil för folk med höga anspråk.

Dir Maronier gick till den ansedda volvoförsäljaren Weber & Zonen i Schiedam utanför Rotterdam. Förutom den lyxiga standardutrustningen med bl.a. äkta läderklädsel och taklucka så beställde Maronier att luftkonditionering och en stereoradio skulle monteras

in. Bilen skulle vara i grönbå metallfärg.

Efter en tid levererades lyxbilen till Wim Maronier. Räkningen som medföljde löd på 34.278 gulden och 25 cent. Nästan 60.000 svenska kronor. Mycket pengar även för en direktör. Men lyx och kvalitet kostar alltid pengar.

I och med att Wim Maronier satte nyckeln i tändningslåset och började köra bilen så blev livet ett helvete för honom.

För Daf/Volvo i Holland skulle denna bilaffär visa sig bli en katastrof försäljningsmässigt efter bara ett halvår. I år har man hittills tappat nästan 50 procent av sin försäljning i Holland och på modell 164 E är försäljningsnedgången 70 procent!!

Maronier hade inte kört bilen





MIN NYA FEL!"



"DETTA ÄR MIN FÖRSTA OCH SISTA VOLVO". Så skrev Marioner på sidorutorna. På framrutan stod bl a "DET- TA ÄR EN FRUKTANSVÄRT RUTTEN VOLVO." Och så räknade han upp en hel radda fel. På bakkutan uppmanade han intresserade att höra av sig för ytterligare information. Resultatet dröjde inte. Försäljningen av Volvo 164 sjönk på ett år med 70 procent.



många dar innan luftkonditioneringen började krångla. Han vände sig till försäljaren som genast erbjöd sig att laga den på garantin. Samtidigt upptäcktes att växellådan läckte olja så man fick sätta in en ny växellåda också. Maronier hämtade bilen efter garantireparationen och tänkte att nu är väl allt klart. Men bilen gick inte många mil förrän luftkonditioneringen började strejka igen, den nyinsatta växellådan började också läcka olja, när bilen tvättades läckte det in vatten, fönsterhissarna i dörrarna gick sönder så att två fönster trillade ut, kullagren i bak- hjulen gick sönder, batteriet tömdes, kylsystemet fungerade dåligt, dörrlåset vänster bak strejkade, servostyrningen läckte.

(Forts. på sid. 60)

VOLVO... forts.

Volvos för- säljning sjönk med femtio procent

Wim Maroniers Volvo-köp blev tidsödande. Han fick göra många och långa resor till Schiedam för att hämta och lämna bilen.

När han hade kört kvalitetsbilen 650 mil på fyra månader så tog hans tålmod slut men inte felen. En lördagseftermiddag var batteriet åter tomt. Maroniers tålmod hade tagit slut. Han textade ett plakat i rött och grönt och satte på bakrutan: — *dit is mijn eerste en tevens laatste Volvo* — Detta är min första och sista Volvo. Bilen drogs igång och han körde åter den långa vägen till försäljaren. Detta var nu det 27:e felet på bilen efter fyra månader och 650 mil.

Han parkerade utanför vid kanalen och gick in på kontoret för att tala med direktören. Nu ville han absolut ha hela bilen utbytt.

När han parkerade bilen så råka- de bilfirmans chef och ägare Sjoerd Weber just passera. Han fick syn på det stora plakatet i bakfönstret. Han blev upprörd och förvånad. När han träffade Maronier bad han honom genast att ta bort plakatet annars skulle de inte reparera bilen. Men Maronier vägrade ta bort plakatet om han inte fick en ny bil. Eftersom det var en fråga som generalagenten måste avgöra så kunde inte Weber lova honom en ny bil omgående. Då hade importören haft bilen flera gånger till reparation. Man hade bytt ut två växellådor och reparerat luftkonditioneringen tre gånger. Men man hade aldrig för avsikt att byta ut hela bilen trots att krav på detta rests från Maroniers sida.

Utan löfte om att få bilen utbytt lämnade Maronier Volvo i Schiedam igen. Men denna gång till fots. Han låt bilen stå kvar lördag/söndag framför Volvo med den stora skylten i bakfönstret. I lysande röda och gröna bokstäver stod där — "Detta är min första och sista Volvo".

På måndagsmorgonen hämtade Maronier bilen utanför Volvo och körde den in till miljonstadens huvudgata, Coolsingel. Här passerar tiotusentals människor varje dag. Där råder parkeringsförbud. Men Maronier parkerade mitt på den stora affärsgatan. Steg ur bilen och rullade upp ett par stora skyltar och började tejpa dem på bilen. På båda sidorna satte han skyltar med texten: *Detta är min första och sista Volvo*. På bakrutan skrev han till: *För ytterligare information vänd er till W H G Maronier* och så sina telefonnummer till kontor och bostaden.

Hela framrutan täcktes av en enda stor skylt med texten: *Denna bil har gått dåligt 650 mil. Anskaffningsvärde 36.000 holländska floriner. Importör Daf-Volvo Nederland. Volvofabriken i Sverige distanserar sig!!!! Detta är en fruktansvärt ruttan Volvo 1974. Försäljare Weber & Zn, Schiedam. Väg- rar reparera trots att den är levererad under garanti att reparera: växellådan (2:a), utslitna bakhjuls- lager, luftkonditioneringen fungerar inte alls, läckage i servostyrningen, läckage i kylsystemet, läckage när man tvättar den: takluc- kan läcker etc etc.*

Holländarna samlades som flugor runt bilen och efter ett par dagar var den det stora samtalsämnet i staden. Tidningarna fotograferade och skrev om den dåliga bilen. Maronier hade satt igång en fruktansvärd antireklam mot Volvo i Holland. Han höll presskonferenser för olika massmedia. Bilen stod kvar. Det enda som hände var att polisen satte felparkeringslapp på den.

Försäljningsdirektören från Weber & Zonen ryckte ut med sin kamera, fotograferade skyltarna och sände dem till importören.

DAF/Volvo stämde då Maronier inför domstol för antireklamverk- samhet. Man begärde skadestånd på 60.000 gulden ca 100.000 svenska kronor. Maronier lämnade in en motstämning och yrkade på att den summa han betalt för bilen skulle beslagas på försäljningsfirmans bankkonto.

Efter påstötningar snabbbehand- lades processen vid en domstol i Rotterdam. J.G.L. Reuder sa: — Detta är en principfråga om en missnöjd köpare får visa sitt miss- nöje offentligt mot en produkt. Vid processen erbjöd sig DAF/Volvo att ersätta Maronier med 22.000 gulden. Med tanke på att den enligt Maronier kostat 36.000 gulden och endast gått 650 mil så var det ett skämbud. Eller som Maronier ut- tryckte det i rätten:

— Då hade det ju varit billigare för mig att hyra en med chaufför.

Säljaren Weber & Zonen hade hela tiden handlat korrekt. Man hade alltid hjälpt Maronier. Men det var ett omöjligt exemplar man fått från rullande bandet i Göte- borg.

Trots att rättens ordförande höll på Maronier så fälldes han och tvingades att sluta med sin anti- reklamverksamhet. Något beslag av pengar eller skadestånd utdöm- des ej. På DAF/Volvo var man nu nöjda med sin aktion och trodde det hela var över.

Men man misstog sig. Tidningar- na skrev om processen. Andra missnöjda volvoägare hörde av sig till Maronier. Bl a en M.E. Bos i Apeldoorn. Han hade köpt en Volvo för 21.000 gulden, ca 35.000 svenska kronor, och på ett och ett halvt år reparerat den för 6.500 gulden, ca 11.000 kronor. Man talade om vol- vokrigen.

Maronier bildade då en Anti- Volvo-Klubb. På programmet gjorde man upp att man skulle an- nonsera i tidningarna om dåliga Volvo. Man planerade att starta en stor antikampanj med flygreklam. Samtidigt bestämde sig Maronier för att överklaga processen i hov- rätten. Allt detta fick DAF/Volvo reda på. Man kröp då till korset och erbjöd äntligen Maronier en helt ny bil eller alla pengar tillbaks. Men

Maronier ville inte ha någon Volvo, han tog pengarna i stället.

Detta hände i slutet av februari i år. Nu trodde Volvo att den pin- samma affären var över för deras del. Men effekten av hela historien går att utläsa i siffrorna över första halvårets försäljning. Den är kata- strofalt dålig. För Volvo är siffran i år 1.708 bilar mot 3.073 bilar 73. En minskning med nästan 45 procent. För modellen 164 E är raset ännu större. I år har man sålt 61 bilar mot 226 1973. Det är en minskning med över 70 procent. Om man ser till marknadsandelen så har den sjunkit från 1,2 procent till 0,8 pro- cent. Motsvarande siffror för Saab är att man i år sålt 800 bilar mot 901 bilar 1973. En minskning med 11 procent. När det gäller mark- nadsandelen så ligger Saab kvar på 0,4 procent.

På DAF/Volvo i Holland är man mycket förtegen när Lektыр tar upp den pinsamma affären med Maro- niers bilköp. Direktören Ligmer avfärdar det hela först med att säga: — Det stämmer inte alls. På bilen fanns det bara några normala små- fel. När Lektыр påpekar att växel- lådan bytts ut 2 ggr och alla de an- dra felen och frågar om det är nor- mala småfel på nylevererade vol- vobilar — säger han:

— Det känner jag inte till. Vi har klarat upp det hela med Maronier nu och förresten är det en utmärkt vagn. Jag kör den själv varje dag.

Lektыр:

— Men har inte det här haft en negativ inverkan på Volvos försälj- ning i år?

Dir Ligmer:

— Nej, vi har som alla andra tap- pat en liten försäljningsandel men det beror på bensinkrisen.

Lektыр:

— Var det inte onödigt att starta en civilprocess. Det medförde ju bara ytterligare antireklam i tid- ningarna.

Dir Ligmer:

— Det är möjligt att det hade varit bättre att aldrig starta proces- sen.

På försäljningsstället i Schiedam säger direktören Sjoerd Weber:

— Vi har bara nöjda kunder. Dir Maronier hör till dem. Vi gjorde allt vad vi kunde göra för honom. Det här får ni tala med huvudagenten DAF/Volvo om. Det är deras affär.

Redaktör Paul Krol, Hollands främste motorexpert, på *Algemeen Dagblad* (700 000 i upplaga) har följt hela affären fas för fas. Han säger till Lektыр:

— Det var en skandalbil som Volvo levererade till Maronier. Importörens handlande under affä- rens gång var mycket märkligt. Det står klart att Volvos försäljningsras här i Holland är att kanalisera till affären Maronier. Betalar man så mycket för en bil så fordrar man kvalitet. För övrigt är Volvo alldeles för dyr här i Holland om man jämför med deras priser i Belgien och Tyskland. Importören här vill göra alldeles för stor vinst. Det är oskäliga priser man tar ut.

En svägerska till Wim Maronier säger till Lektыр:

— Det var en mycket dålig vagn som levererades till Wim. Det var massvis med fel på den dyra vag- nen. Men affären har fört det goda med sig att volvoservicen har för- bättrats över hela landet.

Wim Maronier är idag på semes- ter i sin nya bil — en Mercedes. En mycket dyr bil för Volvo i Holl- land. ■