

Bilbörser



A N S L A G S T A V L A N



Beg Volvo: **TRYGGARE** **KAN INGEN VARA**

Var tredje begagnad bil som säljs i Sverige är en Volvo. En 240 är fortfarande mångas drömbil och nu börjar de komma ned i priser som även vanligt folk har råd med. Men framtiden innebär ändå ett stort frågetecken för Volvobilarna, nya som begagnade. De är stora, tunga och törstiga och lika spännande som en tallrik gröt. Vem vill ha dem om tio år?

■■■ — Begagnade 240 är hjärtpunkten i vår tillvaro, säger Bengt Hagman som är VD för Bilia, världens största Volvoförsäljare. Bilia säljer över 7 000 nya Volvo i år i norra delen av Storstockholm.

— Begagnade Volvo är motorn i bilbranschen, säger Johnny Risberg, som mest säljer andra märken men också en hel del Volvo.

En Volvo innebär trygghet. Att köpa den hos Volvohandlaren gör tryggheten ännu större. Bland Volvobilar är 240 den absoluta tryggheten. Det är en vanlig föreställning hos evncken



BEG VOLVO forts

— En begagnad 240 har varit en dröm för många, säger Bengt Hagman. En dröm som kanske inte gått i uppfyllelse förrän nu när äldre 240-bilar börjar komma ner i lägre priser. Nu är en begagnad 740 den nya drömmen — som kommer att förbli en dröm för många i många år än...

■ Volvo har som policy att behålla Volvobilarna inom familjen från vaggan till graven. Helst ska bilarna sluta som skrot hos Volvos egna skrotar. Bilia skrotar till exempel 1 000 bilar om året och fler ska det bli. Delarna säljs sedan genom Bilia.

— På det sättet lockar vi till oss helt nya kunder, säger Bengt Hagman. Unga killar som kanske aldrig skulle ha handlat hos Bilia annars. Och när vi en gång fått en kille som kund så blir han kvar.

— Köptroheten bland Volvokunderna är mycket stor. Omkring 80 procent. Det betyder alltså att av tio Volvo-ägare köper åtta en Volvo nästa gång också.

De flesta andra nybilshandlare släpper iväg lite äldre bilar — det räcker att de har hunnit bli ett par, tre år — till begbilhandeln. Men Volvo

handlarna försöker sälja bilar-na själva.

— Det är inte av oginhet mot de andra handlarna, utan för att vi tror att det är bäst för kunden om vi säljer bilarna själva. Ingen tjänar på en extra mellanhand.

■ Risken med den här policyn är att bilsverige delas upp i två läger: Volvo och andra märken. Och de andra handlarna målar upp nidsbilder av bilen som de inte får sälja.

— Volvohandeln står helt still, och det förstår jag, säger en begbilhandlare ett par mil utanför Stockholm: Vem vill ha en sån där stor och sur drög?

På Huddinge Biltorg tittar Christer Söderlund ut över alla sina 240-bilar, de flesta automatväxlade.

— Vem drömmer om en ljusblå 240 DL automat från -82? Inte ungdomarna — och ingen annan heller, suckar han. De drömmer om en tvådörrars 140 från -73, men det finns knappt några att få tag i. Ungdomarna tycker att 240-bilarna är för stora. De vill ha mindre bilar nu.

— Nog är de lite präktiga, men väldigt bra, försvarar sig Bengt Hagman. Och han tänker fortsätta att locka kunder till den begagnade 240-avdelningen med hjälp av två indis-

Ett par år gamla 240-bilar i långa rader glänser ikapp med fabriksnya. Det är svårt att skilja nytt från begagnat.

ka reptrick:

— Dels får vi 480-bilarna i höst. Det är mycket magnetism kring dem. En ny drömbil. Både lyxig och och sportbetonad. Vi kommer inte att få många bilar — de flesta ska gå till USA — men de kommer att locka folk till våra andra modeller.

— Dels har vi gjort en stor satsning på tillbehör. Själv är jag ingen anhängare av onödiga grejer som kjolar och sån där plast, men mina rådgivare säger att det gör butiken mer trendig.

— Ungdomarna som kommer in tycker att bilhallen ser läcker ut — och det smittar av sig även på 240-bilarna. Även om vi inte säljer några kjolar så gör alltså de här katten att vi verkar "i tiden".

■ Men Bilia har också insett att 70-talets stordriftsdrömmar inte är "i tiden". Kunderna känner sig vilsna i Biliats jätteanläggningar. Verkstäderna är stora och opersonliga och kunden får aldrig kontakt med mekanikern.

— Men det ska vi ändra på nu, säger Bengt Hagman. Vi ska bryta sönder våra stora

verkstäder i mindre enheter, skapa ett slags husläkarsystem i vår stora anläggning här i Haga Norra. Den andra investeringsvägen som vi just börjat på innehåller småverkstäder där vi kan få ett mera personligt förhållande mellan kund och verkstad.

■ Genom att fila lite på organisationen tror Bengt Hagman på fortsatt god 240-försäljning.

— Vi hade bekymmer 1975, 76 och 77 när bilarna rostade. Då var det en utmaning att vara Volvoförsäljare. I synnerhet som 300-serien introducerades samtidigt och det var inte heller en färdig bil.

— Men vi Volvohandlare hade styrkan att klara mandamentsprovet och i dag säljer vi en fantastisk produkt!

■ Det märkliga är att 200-serien var färdig för att läggas ner i skiftet mellan 1970 och 80-talen, men kvalitetsförbättringen gav modellen nytt liv. Plötsligt sålde bilen som aldrig förr. Det gav Volvo arbetsro och de pengar som behövdes för att ta fram nya modeller. Och dessutom 240 ett till synes evigt liv.

— Volvo är mycket listiga, fortsätter Bengt Hagman. 240-bilarna säljs fortfarande mycket bra, men produktionen har dragits ner kraftigt och 240

Forts på sid 42



Christer Söderlund på Hud-dinge Biltorg lutar sig mot en av sina många 240 automat. — Vem drömmer om en sån här, undrar han. Folk vill ha små bilar — och vi har faktiskt sålt fler 340 än 240 på sistone.

De första 240-bilarna är inga vackra bilar. Runda lysen fram och ett markerat "felskär" på bakluckan kompletteras av kraftiga rostskador. Det här relativt rostfria exemplaret står hos Risbergs.



— Nog är 240-bilarna lite präktiga, men väldigt bra, säger Bengt Hagman som är VD på Bilia.



Volvo från 140 till 740

■ 1974. Efter åtta år fick 140-serien lämna över till 200-bilarna. I mångt och mycket samma bil, men med en helt ny framvagn och ny front som ett utslag av Volvos säkerhetstänkande. Säkert så det förslog — men gräsligt stort och tungt.

Den gammalmodiga B20-motorn med stötstänger ersattes av den modernare B21-motorn. (Dock en varning: vissa bilar från 74—76 hade kvar B20-motorn, men den var i svagaste laget för den nya tyngre bilen och kombinationen var inte så lyckad.)

Rosten blev ett problem i och med nya miljökrav i fabriker. Det var framför allt karosseriplåten som rostade. Volvo lackerade om bilarna efter ett par år — men tyvärr kom rosten tillbaka på många av de omlackerade bilarna.

1978 har Volvo kommit tillrätta med de värsta rostproblemen och dessutom har bilen fått en modernare och lite lättare formgivning. Fyrkantiga strålkastare och den gamla bakluckans överbett byts ut mot en rundad avslutning som hos Mercedes. Vägegenskaperna förbättras också något med en modifierad framvagn. Volvo släpper en rad nya modellvarianter.

1979 satsar Volvo på det mera sportbetonade — och släpper GLT med 140 hk.

1980 fortsätter Volvo att betona sin nya sportiga image och presenterar 240 Turbo med 155 hk. Den lilla svenska biltillverkaren har överlevt några krisår och förvandlat nedläggningshot mot framtids-tro och säljer bilar som aldrig förr. Stötfångare i plast i stället för aluminium markerar intaget i plaståldern.

1982 kommer Volvo 760 — lyxvagnen. Men 240-serien vägrar att släppa taget, och trots att 740 introduceras 1984 fortsätter Volvo 240 att vara Sveriges mest sålda bil ända fram till i år, när 740 petar ner 240 till en hedrande andraplats med bred marginal till trean! ■



Bilia har långa listor med alla sina beg-bilar. Gunilla Minzari letar efter en 240 automat med servo och hon hittar ett par lämpliga bilar i tabellen. Sen visar en säljare vägen till bilarna.

BEG VOLVO forts

tillverkas numera bara vid en enda lina på Hisingen.

— Det gör att nybilsförsäljningen måste minska — men framförallt slipper vi stå med en massa svårsålda begagnade 240 om ett par år. Försäljningen av nybilar minskar i samma takt som vi räknar med att efterfrågan på äldre 240 kommer att minska...

■ Den jättelika bilhallen hos Bilja vid Haga Norra är fylld av beg 240. Långa rader och bilarna glänser i kapp. Det är faktiskt svårt att se skillnaden mellan nya bilar och ett par år gamla, där nytt och begagnat står sida vid sida. En trappa ner ser det mera ut som det ska hos en begbilhandlare.

Inte lika tjugigt. Skum belysning. Och skavanker på bilar. Det är förmiddag och inte många spekulanter.

Men Gunilal Minzari granskar bilparken och antecknar flitigt.

— Jag hjälper pappa med att hitta en ny bil, hans gamla Volvo blev stulen.

Gunilla tittar på tre, fyra år gamla bilar. Helst ska de ha servo och — automat.

Pappa själv hade gärna tänkt sig en Citroën.

— Men då sa jag nej! Pappa ska ha en säker bil. Och då är det Volvo som gäller.

Själv kör Gunilla en Volvo 145 från 1973 och hon har en plastkasse med reservdelar som hon just köpt.

— En bra bil, säger hon, men det börjar gå åt en del reservdelar. En del måste man ju köpa nytt, men vi brukar handla skrotdelar hos Bilja i Jakobsberg, när det går lika

bra.

■ I en annan del av hallen spanar Adil Özcan och en kompis efter en bil.

— Jag har en 142:a från -73 nu, men vill ha nåt nyare. Jag har tänkt lägga så där 30 000 till 40 000 kronor på bilen. Helst en GL från 78 eller 79.

— Jag gillade inte Volvo förut. Men de är ju de enda bilarna som håller. Jag har en Opel Commodore också. Den har jag reparerat för 20 000 kronor de senaste tre månaderna, men nu står den igen.

Dessutom tycker jag att här i Sverige ska man köra Volvo. Det finns delar överallt, det är lätt att få service och den är faktiskt riktigt rolig att köra, inte alls så traktoraktig som alla säger.

■ I den nedre hallen med de "basåtgärdade" bilarna sitter försäljaren Fredrik Dyrssen och pratar med en belåten kund.

— Jodå, jag är helnöjd, säger Ola Hedengrahn, gotlänning som bor inackorderd i Järfälla och jobbar som bagarlärning. Ett levande bevis för att många ungdomar har mer pengar än man anar och att gamla präktiga 240 fortfarande attraherar ungdomen:

— Jag har köpt en 244 GLT från -84 med all tänkbar option utom taklucka och skinnklädsel. Bilen har luftkonditionering, nivåreglering, infällbart drag, elbackspeglar, elhissar, bensinvärmare, stor stereo, nackskydd bak och så vidare.

— Min förra bil, en Fiat Ritmo 105 TC, var trevlig men för liten. Jag ville ha en större bil och en bil med bra värdebeständighet. Och då blev det Volvo. Jag tittade på den här bilen och funderade en vecka innan jag köpte. Men jag ville ha den. Den hade gått få mil, 4 500, och hade ett bra pris, 75 000 kronor.

— Man får rum med golfväskan. Det är bra.

— 240 Turbo och GLT är prestigefyllda inopare, säger den erfarne branschmannen, Johnny Risberg. Volvo har aldrig tillverkat så många av dem att de blivit något problem på begagnade marknaden. Men de finns där som appetitretare.

— Det är skickligt skött. Men jag tror ändå att Volvo kan få problem med ungdomsköparna. En ny Volvo är ett mått på framgång: Man har fått tjänstebil! De som köper in leasingflottorna är i medelåldern — och de gillar Volvo-tryggheten. De som kör tjänstebilarna är ofta i samma ålder eller äldre. Det trivs med Volvo.

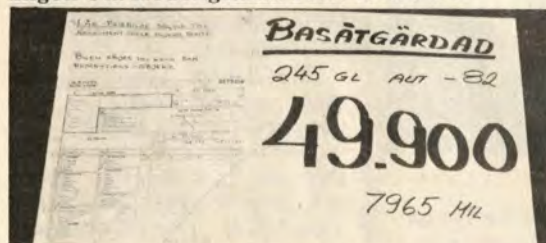
— Men ungdomarna är uppföstrade med snabbare kast. De är trendiga och ser kanske mer till modet än till Volvos trygghet. Nu säger modet att bilarna ska vara små, roliga och bränslesnåla. Då får Volvo det svårt med sina 240-bilar.

— Men, slutar Johnny Risberg, den härligt slätstrukna formen hos 240 kommer alltid att vara ett begrepp i svensk biltradition. Den bilen kommer att överleva många andra bilar — och många senare Volvomodeller... ■

ROBERT COLLIN
— PER-ÅKE UDDMAN (foto)



Fredrik Dyrssen hos Bilja har sålt en GLT med allt tänkbar option till bagarlärningen Ola Hedengrahn. Pris: 75 000 kr.



Bilja har "basåtgärdade" bilar en trappa ner. Trafikdugliga, men det kan saknas någon list, lacken kan vara matt o s v.



Huddinge Biltorg handlade mycket med beg Volvo. Men nu säljer man allt mer småbilar. Raderna med Volvo växer.

Adil Özcan tänker byta bort sin 142:a mot en 240 från -78 eller -79. Men en nyare 240 är något att drömma om.





MÅNGA BILAR, FÅ ANNONSER

■ Marknaden för begagnade Volvo 240 i Skåne ser tunn ut, om man enbart går efter annonser i tidningar. De enda som annonserar är de lokala Volvohandlarna, och en sådan finns det i snart sagt varje stad härnere.

Vi letade efter begagnade Volvo 240 över hela Skåne. Summa fyra stycken var utan annonserade privat denna speciella dag!

Men det är nu inte hela sanningen, man måste känna till spelet bakom kulisserna. Det finns mängder med "Ärlige Harry"-försäljare i Malmö, men de annonserar inte. De får sin reklam via mun-till-mun-metoden.

Letandet började i Lund, hos Verdexa, Volvohandlaren. Där var det dåligt med begagnade 240, cirka 25 stycken. Vi hade en stor drive för ett par veckor sedan, berättade försäljaren Jerker Sörensen. Vi gav 10 000 för en bil, bara den rullade. Vi blev av med ett sextiotial begagnade 240 på den svängen. Det som är kvar nu är mest relativt nytt.

En vit 244 DL-85 t ex 3 150 mil och 67 900:—

Äldst var en 240 GL-79 med automatlåda. 31 900 kronor och 16 800 mil.

Jag ville ha bättre priser. Styrde kosan till Malmö men hittade inga försäljningsställen utöver Verdexa.

Lämnade Malmö för Helsingborg. Inte heller här annonserades det om beg. Volvo i lokalpressen. Styrde till Bildevé, d v s Volvo i nämnda stad.

Ett rikt utbud fanns att se:

244 GL-81, beige med 5 943 mil på nacken. 55 200:—.

244 DL-85, en blå sak för 66 400:— med 4 657 mil bakom sig.

För blott 51 500 kunde jag ha handlat en 83:a 244 GL. Å andra sidan hade den rullat nästan 10 000 mil.

Precis som i Lund var det ont om äldre bilar. En 79:a GL för 43 700 med 7 298 mil var det enda icke 80-tal som bjöds ut.

Köpte lokaltidningar för andra områden. Inga annonser. Suckade och drog neråt Kristianstad.

I Tyringe slår jag till bromsen: Bilpunkten! Äntligen, en bilfirma av den "hederliga" stilen, försäljning under bar

himmel. Och Rickard Nilsson med kompanjon Rolf Andersson säljer mycket Volvo. Hitills i år 60—70 stycken ur 200-serien.

— 200-bilar går åt som smör i solsken, säger Rickard. Det är inga som helst problem att sälja dom. Allra populärast är kombin, 245:an.

Inte heller Bilpunkten bryr sig om att annonsera, det behövs inte.

— På en sådan här liten ort går snacket fort. Vi säljer bra bilar med bra garantier. Nöjda kunder ger bra reklam. På en del ställen har vi därför sålt bilar till nästan hela gatan, uppför och ner.

De har priser som är värda att notera:

245 GL-83 för 53 500, 10 500 mil och då ingår centrallås och servo.

244 DL-81, 9 900 mil, 39 900 spänn för denna vita och till synes fräscha vagn.

Här kan man också finna äldre vagnar. T ex en 242 L-76, 14 000 mil och 13 500:—.

Visst finns det begagnade Volvobilar i Skåne. Det är bara svårare att finna dem än i Stockholm. ■

Peo Kjellström (text och foto)

Drömmer du om en Volvo?



Yvonne Greffberg 28, studerande

— Nej. Det finns inga rationella orsaker direkt, utom att jag tycker de är lite trista. Jag har en gammal Mazda som är jättebra. Den duger så länge den fungerar.



Anders Svensson 22, elektriker

— Nej, det är inte en bil som passar mig. Den är för vanlig. Jag vill ha något personligt, helst en italiensk sportbil.



Korhan Yilmazer 28, kontorist

— Nej, Volvo är alltför trist. Som att svälja ägg hela. Den bil jag drömmer om skulle vara ett konstverk: något 60-tal, inget plast och sådant där.



Tine Jönsson 23, ekonomistuderande

— Det är inget jag drömmer om nu. Längre fram kanske, med familj och sånt. Volvo är ju stor och slitstark, men lite tråkig... Jag skulle vilja ha en liten och rolig bil, en Folkvagn cabriolet till exempel.