

Mr Najad, Berndt Arvidsson



Berndt Arvidsson är uppvuxen i Kungsviken på Orust där man har byggt båtar så länge någon kan minnas. I alla tider har det byggts träbåtar i olika former i stort sett i varenda lada. När Berndt hade slutat skolan och det var dags att tjäna sitt levebröd var det båtar det handlade om. Uppvuxen på en mindre bondgård var det naturligt att kombinera jordbruk med båtbyggeri.[/B]

På vintrarna byggde vi båtar till kunder som ville ha dem sjösatta till våren. Mest småbåtar i början, snipor och jullar till yrkesfiskarna. I slutet på 50-talet blev det fler fritidsbåtar, långedragssjullar, segelekor och stjärnbåtar. Några av båtbyggarna var lite mer framfusiga och började bygga båtar till USA.

Harry Hallberg, bröderna Martinsson i Svineviken och bröderna Gustavsson i Brattås. Som läromästare hade jag min far, han lärde mig båtbyggeri från grunden. Det blev väl en och annan kontrovers mellan far och son men allt detta inspirerade och visade att det fanns möjlighet att utveckla båtbyggandet till någonting större.





Kungsviken, Orust. Foto Åke Fredriksson

Jag jobbade med min far till mitten av 60-talet men då hade plasten börjat göra sitt intåg och träbåtarna började gå tillbaks. Plasten var ju underhållsfri trodde man. 1967 var vi ett gäng grabbar i samma ålder som var ute och dansade och tog en öl på lördagkvällarna. En kväll satt Thorwald Karlsson och jag och diskuterade om vi skulle slå våra påsar ihop och börja inreda plastbåtar istället för att bygga träbåtar från början. Farsan var såpass gammal att han inte ville hålla på med plastbåtar, det var inte hans grej.

–”Dom här nymodigheterna får andra hålla på med”.

Det blev en helt annan omställning, inte bara hantverksmässigt. Produktionsmetoderna blev annorlunda. Och dofterna. Linolja och terpentin byttes ut mot polyester och acetone.

Sagt och gjort, 1967 på hösten tog vi på oss ett jobb att färdigställa Harmonybåtar som Einar Olsson hade importerat. Det var engelska båtar som kom med bara huvudskotten satta och vi skulle göra inredning av Orustkvalitet, sätta i maskin, göra eldragningar och montera mekanisk sumlog och ekolod. Det var väl inte mycket mer.

1968 gjorde IW-varvet en nykonstruktion, IW-31, som Sparkman & Stephens hade ritat. IW-varvet gjorde fina plastarbeten men hade inget snickeri så vi tog på oss monteringsarbeten till leveransklar båt. Det blev ganska många, 25-30 ungefär.

1969 hade Christoph Rassy kommit ingång med sin Rasmus och han frågade om vi ville göra inredningarna. Det höll vi på med i två år och gjorde runt 35 båtar om året. Då var vi tre-fyra man. Samtidigt började vi fundera på om vi bara skulle jobba för andra hela livet. Jag har alltid strävat efter att ha både frihet och ansvar. 1970 beslöt vi oss för att göra en egen båt. Vi ringde runt till konstruktörer som vi var intresserade av, bl.a. Einar Olsson som hade gjort Olsson 8:8 och Vinga 29. Men han tyckte att vi skulle bygga båtar för honom istället. Men vi ville göra en egen båt. Då ringde vi Olle Enderlein. – ”Det är klart att jag ska rita en båt, hur stor ska den vara?” - ”Den ska vara runt 10 meter.” Han gjorde ett förslag som vi skissade vidare på, förlängde, breddade och ändrade. Man vill ju ha in så mycket som möjligt i en båt, lite för mycket ibland. Till slut så fick han fram en båt som var 10,30 lång och 3,10 bred.

Monter på två kvadratmeter

Det blev dags att sälja båten och vi kunde ingenting om vare sig marknadsföring eller försäljning, vi hade ju bara byggt båtar. Vi gjorde en modell och hyrde in oss i ett bås på 2 x 1 meter på Båtmässan i Göteborg, det måste ha varit 1971. Men vi hade inte tid att stå där så vi satte upp en lapp med vårt telefonnummer. Det dröjde inte länge innan det började ringa folk. Bland annat en farbror (i våra ögon, vi var 25 år) som hette Thor Liljedahl. Han hade haft en Mistral som han hade seglat över till Västindien och sålt där. Han var folkskollärare och gick under öknamnet ”Käppas” för att han var aktiv med pekpinnen. Men vi kom bra överens med honom. Han sade att ”jag vill ha en båt men det ska vara dubbelruff, kan ni göra en båt med akterruff så köper jag den”.



Första Najaden

Vi tänkte, kan vi sälja en båt innan vi har gjort både formar och plugg så är det klart att vi bygger en med akterruff. Vi lät Olle Enderlein rita om den, med akterruff, och det blev sedermera den första Najad 34. Jag tror att priset var 85-90 000:- fullt segelklar. Det var egentligen tillfälligheter som gjorde att vi kom igång.

Vi hade ju fullt upp med att göra inredningar för Rassy så vi hade inte tid att göra pluggen själva. Vi frågade runt i trakten om någon kunde hjälpa oss. Bröderna Gustavsson i Brattås nappade, de var vana båtbyggare så det var inga problem för dem att göra detta. Det första skrovet blev klart under våren och vi levererade den första båten till Thor Liljedahl i juni 1972. Då var det stor baluns.

Sen stod de faktiskt på kö, vi sålde båt nummer 2 till Olle Fält som senare blev vår revisor och mentor när vi hade vuxit en del. Båt nummer 3 såldes till en återförsäljare för Volvo i Värmland. Det var gynnsamma tider och vi hade aldrig några större problem med att sälja båtar. Under hela 70-talet var det bara att bygga så mycket man hann. Jag tror att vi byggde 352 st. Najad 34or.



Första egna varvet

Vi hade ingen egen verkstad utan hyrde lokaler fram till 1975 då vi köpte varvet i hamnen i Henån. Där var vi till 1982 då vi köpte IW-varvet som då hade gått i konkurs. Det var många varv som försvann i början av 80-talet, Maxi, Marieholm, Vindövarvet, Shipman och många andra. Men vi hade tidigt arbetat oss in på den tyska marknaden och från 1973 eller -74 var vi med på mässan i Hamburg. Tyskland blev som en andra hemmamarknad för vår del. Vi var runt 50-60 man tills vi byggde det nya varvet i Henån 1991. Det var en stor satsning, åtskilliga miljoner, och som lök på laxen kom fastighetskrisen i Sverige. Det var i den vevan som Bengt Dennis och Riksbanken satte räntan till 500 %. Vi hade byggt varvet för i stort sett egna pengar och pratade med banken om detta. Bygg på sa de, det ordnar vi. Vi hade inga lån men när vi behövde låna till rörelsekapital var banken plötsligt stängd. Det gick inte att låna en spänn. Då kom devalveringen och den tyska marknaden räddade oss. Vi tvingades varsla personal men vi behövde aldrig utlösa varslen. På mässan i Düsseldorf 1992 minns jag att vi sålde 21 båtar. Vi behövde aldrig tänka på att låna något rörelsekapital.



Begreppet Orustkvalitet, vad står det för?

Att göra bra båtar med hög kvalitet och förstklassig inredning. Att man ska göra en kvalitet till andra som man vill ha själv. Absolut inga fuskbyggen. I en båt måste man kunna lita på kvaliteten, det har med säkerhet att göra.

Det har hänt mycket med själva byggmaterialet under åren, glasfibervävar och strukturer är otroligt fina idag. De gamla plasterna som fanns på 70-talet finns inte längre. De var tuffa mot både miljö och arbetsmiljö men rent hållfasthetsmässigt och arbetsmässigt var de fantastiskt bra. Det gick nästan inte att få ett dåligt resultat. Idag är plasterna mer miljövänliga men då blir det samtidigt svårare. Man får vara mycket noggrannare med härdningstider och att få bort t ex paraffin och slipdamm så att de olika lagren fäster mot varandra.

Najad vacuum injicerar alla skrov, vad innebär det?

Ja där ligger man nog i framkant. Det är en dyrare metod men den är miljövänlig och säker och kvaliteten blir mycket hög.



För några år sedan sålde du varvet. Varför det?

Jag fick lite annat att tänka på. Hälsan står högt på listan. Jag blev sjuk och det hände lite annat i livet. Jag var 63 år och började fundera på om det var värt att slita mer än nödvändigt. Jag fick en invit av Nimbus som ägde Maxi, de var intresserade av bli större på segelbåtssidan. Vi diskuterade detta men av olika anledningar blev det inte så.

Men jag hade anställt en kille, Alfred van Wincoop, som marknadschef. Han hade köpt två båtar av mig tidigare och flyttat från Holland till Sverige. När han hade jobbat här ett år frågade han om han fick lägga ett bud på varvet. På mig verkade han mycket kompetent och med intressanta idéer för varvet. I december 2004 presenterade vi idén och under våren genomfördes ägarbytet. Det som Thorwald och jag hade genomfört under 35 år ville Alfred göra på fyra. Han skulle dubbla alltihop och så småningom gick det som det gick. Han var duktig på att sälja båtar med inte lika bra på att driva företag.

Det är historia nu och i somras blev det nya förändringar. Till det bättre eller?

Absolut. Det är bra människor. Han som hade satsat pengarna, Rupert Lywood, trodde på varvet och kände ett mer eller mindre moraliskt ansvar och såg väl att detta var ett bra sätt att vända skutan. Men det är naturligtvis en tuff uppförsbacke. Det är väl så här att först och främst måste du ha en bra produkt i rätt utförande som måste fram på rätt sätt till rätt kund. Då går det inte att leva på gamla lagrar, det här är färskvara och kunderna har många båtar att välja på idag. Kan du inte leverera produkten i rätt tid och till rätt kvalitet så är du inte med i matchen. Det gäller hela företaget på alla nivåer. Jag sade till alla på varvet under min tid att vi ska ha tillbaka kunderna men vi ska inte ha tillbaka båtarna.

Du sitter med i ett rådgivningsteam till Najad och Maxi tillsammans med Mange Olsson, Pelle Petterson och några till. Det är ett gott gäng?

Alla de här människorna har kopiösa mängder av erfarenhet. Samtidigt behövs det en fingertoppskänsla för att känna av framtida trender. Alla de som säljer Najad ute på marknaden, det är de verkliga känselspröten. Så visst känns det positivt framåt nu.