

En resa mot Norr

med 350 Coupé

Att normännen gillar Nimbusbåtar är inget nytt. Redan på 1980-talet arrangerades konvojer från Långedrag till olika destinationer i Norge för nyblivna ägare av nya Nimbusbåtar. Sedan millennieskiftet är NorBåt AS och Skjalg Hundstad återförsäljare i Bodö på den norska nordvästkusten, med ett distrikt som sträcker sig från Ålesund i söder och norrut längs hela kusten. Fågelvägen rör det sig om 650 sjömil, men i realiteten är det förstås avsevärt längre med alla vikar och fjordar:

– Det är svårt för oss att hålla en utställning med nya Nimbusbåtar i ett så stort distrikt, där det bor förhållandevis få människor, konstaterar Hundstad, som löst det problemet på ett förträffligt sätt:

– Vi skaffar en ny demonstrationsbåt varje år och kör den sedan till olika platser för att visa upp den, berättar han.

Normännen köper av tradition båt på hösten, för att vara säkra på leverans i tid till våren, och därför är höstens visningsresor mycket viktiga. I november 2003 drog Skjalg på demotur genom hela distriktet, från Trondheim ända upp till Tromsö. Vid den årstiden är det bara ljusst drypt två timmar varje dygn, så det gäller att ha ordentliga navigationskunskaper och kunna lita på de tekniska hjälpmedlen:

– Som lägst hade vi sju minusgrader och täta snöbyar, men tack och lov inte så mycket vind, minns han och berättar att en kund från Narvik åkte med i sin 320 Coupé till Harstad

och vidare upp till Tromsö:

– Där hade jag kunder som köpt 380 Coupé och 380 Carisma, så vi gjorde en liten improviserad utställning med de fyra båtarna och det blev väldigt lyckat. Nimbus är en exklusiv båt som därför har en begränsad marknad, men bra för dem som värdesätter den goda kvaliteten och känslan av att ha en båt som ligger en nivå högre än andra produkter. Ingen diskuterar någonsin kvaliteten

när man säger att man säljer Nimbus, menar Skjalg.

"Som lägst hade vi sju minusgrader och täta snöbyar"

Inför hemfärden från Tromsö hade han kollat med meteorologiska institutet och beskedet var att det skulle komma ett oväder med stormvindar, så det gällde för både honom och kunden att snabbt komma iväg hemåt igen. En bit före Harstad hann vädret dock ikapp dem och inom loppet av tjugo minuter rullade båtarna kraftigt i de höga vågorna. Det var kolsvart runtomkring, det snöade och det blåste riktigt ordentligt:

– Jag hade svårt att navigera och tappade bort kunden på radarn, så jag var tvungen att ringa honom med mobiltelefon för att få kontakt igen. Vi kom inte in i Harstads hamn, utan fick helt enkelt gå ner i Kjällsundet och söka nödhavn i Narvik istället, berättar Hundstad.

Katamaranerna mellan Harstad och omgivningarna var liksom alla bilfärjor inställda, flera båtar i Harstads hamn hade slitit





sig och meteorologerna rapporterade om vindstyrkor uppemot 22 sekundmeter:

– Det var helt klart det värsta jag upplevt på havet någonsin och jag var rädd att fönstren på min Nimbus inte skulle hålla

i Långedrag i somras och hela Skjalg Hundstads familj fick följa med på turen. Sambon, de åttaåriga tvillingpojarna och dottern på sex år hade en fantastisk vecka när de i maklig takt rörde sig norrut längs den svenska Bohuskusten:



när sjöarna slog emot, men inte en droppe vatten läckte in någonstans. Jag blev otroligt imponerad över båtens sjöegenskaper och kvalitet. Kapellet började lossna lite, men det var också allt, berömmar han.

Varje höst arrangeras Europas största fiskerimässa i Trondheim, och den är det viktigt för Skjalg Hundstad att vara med på. Tack vare goda relationer med kunderna har han inga problem att låna båtar till mässan, utan det är många som tycker det är roligt att visa upp sina egna Nimbusbåtar. Turen från hemmahamnen i Bodö och ner till fiskerimässan är ungefär 700 sjömil tur och retur. Tillsammans med alla andra resor så det blir onekligen några timmar ombord varje år:

– Vår säsong sträcker sig från mars till november och det är klart att jag är mycket ute i båten under den tiden. Flera gånger åker jag till Långedrag för att hämta nya båtar och det är stor kontrast ifrån mycket fint väder till regnigt och blåsig, berättar han.



– Med alla tunnlår, broar och tvära kurvor vi har på vägarna här hemma är det nästan omöjligt att köra stora båtar på lastbil, så jag eller kunderna själva kör hem dem på vattnet istället. Det är bara bra för tryggheten ombord att ha provat produkten, tycker han vidare.

– Totalt sett har jag nog åkt drygt 6 000 sjömil sedan jag blev Nimbus återförsäljare i Bodö. Demobåten som jag säljer varje höst har jag kört 170-180 timmar och det tycker den norska marknaden är en lagom inkörning!

– Barnen älskade att bada i havet, för här hemma blir det sällan mer än 12-15 grader i vattnet, skrattar Skjalg, som satte familjen på planet hem från Oslo. Där anslöt istället hans far för att i fem-sex dagar vara med och köra de återstående 900 sjömil till Bodö.

– Det blir att man kör sju-åtta timmar per dag och försöker hålla 24 knop som är en bra marschfart och ger god bränsleekonomi med en 350 Coupé. Det är inga problem att tanka diesel här, för hamnarna är mycket utbyggda och man satsar på fritidsbåtarna med fina gästhamnar. Dieseln till båtar kostar bara en femma litern i Norge, konstaterar han glatt och



avslöjar samtidigt att det till sommaren blir en konvoj med Nimbusbåtar igen, som en social tur istället för en ren transportetapp.

– Totalt sett har jag nog åkt drygt 6 000 sjömil sedan jag blev Nimbus återförsäljare i Bodö. Demobåten som jag säljer varje höst har jag kört 170-180 timmar och det tycker den norska marknaden är en lagom inkörning!

Den bästa resan var nog när en 350 Coupé skulle hämtas