

BERNERS
första 100 år

1 9 2 5 – 2 0 2 5



Bilder i historiedelen där annat inte anges ur Berners eget arkiv. Bilder till intervjuer Sandra Lee Pettersson. Bilder till kapitel 15 Olle Melkerhed.

© Bosse Svensson | Grafisk form: Nestorville | Tryck: Fridholm & Partners, 2025

Innehåll

Förord	5
Tre grundare och en pappa – så började allt	7
Radio, bilar och väldigt mycket annat	15
Och så kom kriget	21
Fredstid och genombrottet för folkvagnen	31
En koncern tar form under rekordåren	37
Rekordåren fortsätter och Rastebyepoken tar vid	47
Berners rör sig mot kusten och köper Motor Halland	53
Överlämning till tredje generationen	59
Familjerna delar upp koncernen	65
Den nya tiden tar sin början	71
Nutid med framtiden runt hörnet	77
Ingemar Persson – en född säljare	83
Roine Berglund – en gång skruvare alltid skruvare	87
Framtidens krav talar för Berners	91
Malin – med hållbarhet i fokus	97
Monica Rasteby – länken mellan dåtid, nutid och framtid	103
Grunden lagd för nästa sekel och nästa generation	109
Bernerskoncernens resa genom tiden	116
Författarens tack	119



Förord

Det du håller i din hand är en bok om Berners första hundra år. En resa som börjar i det tidiga 1900-talet då min morfar började sälja bilar och som efter 100 år nu nått fram till dagens moderna koncern med sikte på att många år framöver leverera morgondagens mobilitet och service till våra kunder.

Nyfikenheten, modet och kunskapen om villkoren för våra kunder här i mellersta Norrland är det som du kommer att känna igen genom de hundra åren. En kultur av laganda, vilja att tävla och mycket glädje tror jag också du hittar i berättelsen om vårt företag.

För mig själv har detta att stanna upp och reflektera över historien inneburit en stark känslomässig upplevelse. Jag känner en enorm glädje över inför att inse att jag fått vara en del av Berners historia. Det är en fantastisk känsla.

Jag känner också både ödmjukhet och stor tacksamhet mot alla de människor som gått före och lagt kraft och energi för att det ska gå så bra som möjligt, och för att Berners ska fortsätta utvecklas.

Vi har sannerligen också gått igenom tuffa tider under de hundra åren, men det jag slås av är att motgångarna varje gång gjort oss lite starkare. Efter kolsvarta nätter har det alltid kommit en gryning då vi hittat en väg att göra bolaget bättre och koncernen starkare. Det är, tror jag, en viktig del av hur ett företag fortsätter vara framgångsrikt över ett helt sekel.

Jag hoppas att du som läser boken får en trevlig stund och kanske en och annan överraskning på vägen. Från mig som just nu har förtroendet att leda laget som bygger Berners vill jag bara hälsa att vi nyfiket kommer att ta oss an de nästa hundra åren. Med blicken riktad framåt, med kämpaglöd och glädje ska vi bevara det som gjort oss starka och utveckla det som kommer att göra oss bättre.

Trevlig läsning

Stefan Rasteby, koncern- vd Berners

*Stefan Rasteby är Bernerskoncernens
tredje verkställande direktör på 100 år.*



Tre grundare och en pappa – så började allt

Året var 1925. Världen hade hjälpligt läkt ihop efter första världskrigets fruktansvärda konsekvenser i form av en näst intill förlorad generation unga män som blivit kvar på de europeiska slagfälten. Aldrig mera krig, var uttrycket som sammanfattade erfarenhet och förhoppningar hos en värld som försökte resa sig. Tyvärr var 1925 året då det i stället hände saker som skickade världen i totalt motsatt riktning.

I januari fastställdes en omfördelning av det stora krigsskadeståndet efter Versaillesfreden 1920. Avsikten var att stävja den hyperinflation och det ekonomiska armod som blivit resultatet av att Tyskland inte kunde betala sina krigsskadestånd. Franska trupper drog sig som en del av detta tillbaka från Ruhrområdet, vilket i ett längre perspektiv skulle få en betydelse för det företag som denna bok beskriver. Denna omfördelning och den territoriella förändringen lade grunden för att Tyskland – senare Västtyskland – skulle bli drivande i ett världskrig till, men också att den tyska industrins hjärta återuppstod som en nationell angelägenhet, inte minst bilindustrin. Men det skulle dröja. Försöken att undvika depressionen misslyckades som bekant, vilket världen så småningom fick erfara.

Vänster sida: En av de tre första bilarna som Torsten Brolén tog till Sverige. En Tulsa som registrerades på Per Olof Jönsson som här sitter vid ratten med tre okända medpassagerare.

Bilindustrin i världen stod ändå i denna tid inför sitt breda folkliga genombrott. I USA gick Henry Fords löpande band redan, och hade detta år passerat sin 10e miljonte bil i fabriken i Detroit. Men i ett krigshärjat och ekonomiskt sargat Europa hade bilen ännu inte fått sitt folkliga genomslag.

Det är i ljuset av detta vi ska titta på Berners allra första år. Att det skulle uppstå ett bilföretag i denna nordliga del av Europa var nämligen långt ifrån en självklarhet. Och när Berners ser dagens ljus 1925 är det som ett importföretag som tittar nyfiket på alla nymodigheter som går att importera utan mellanhänder och sälja till en växande konsumentmarknad. Radiomottagare och kontorsmaskiner. Så småningom cyklar. Och motorcyklar.

För att hitta bilarna i Berners historia och förstärker detta är en uppfinning som ska bära koncernen genom historien måste vi backa bandet ytterligare fem år. Det är då den unge Torsten Brolén med rötterna i Lundsjön i norra Jämtland, etablerar sig som bilimportör vid 16 års ålder, utan körkort, men med mod och handlingskraft.

När man går tillbaka i dokumenten inser man att Torsten Brolén med dagens vokabulär var det man

kallar en bra kommunikatör. Med sirligt språk och framfusighet tillskansar han sig agenturen på det amerikanska bilmärket Tulsa, lånar pengar av sin far för att finansiera importen av de första bilarna, och ser till att de kommer förpackade i lådor med Amerikalinjens fraktfartyg till Göteborg.

Väl i Göteborg lyckas ynglingen få tag på en mekanisk firma som tar på sig uppdraget att packa upp och montera ihop dyrgriparna utan att vare sig förstöra eller försena något. Kvar är nu bara problemet att frakta upp bilarna till Jämtland där de ska säljas för att få ihop affären. Och just det, ett problem till. Inte ens på

20-talet fick en 16-åring ta körkort. Däremot var administrationen allt annat än fullständig, och krav på foto på körkortet ännu inte infört. Den unge Torsten löste därför problemet genom att låna körkortet av en äldre släkting, och tillsammans med delar av släkten tog han tåget till Göteborg för att hämta sina första två Tulsa-bilar.

Det hade varit spännande att få resa i tiden och göra en resefilm om denna tripp. Tänk er en 88 mils bilfärd på vägar som enbart användes av hästskjutsar och en och annan cykel. De första bensinbilarna kom till Sverige runt 1890, och någon konsumtionsvara för snittfamiljen blev bilen inte på många år. Den första

*”Utan körkort
men med mod och
handlingskraft.”*

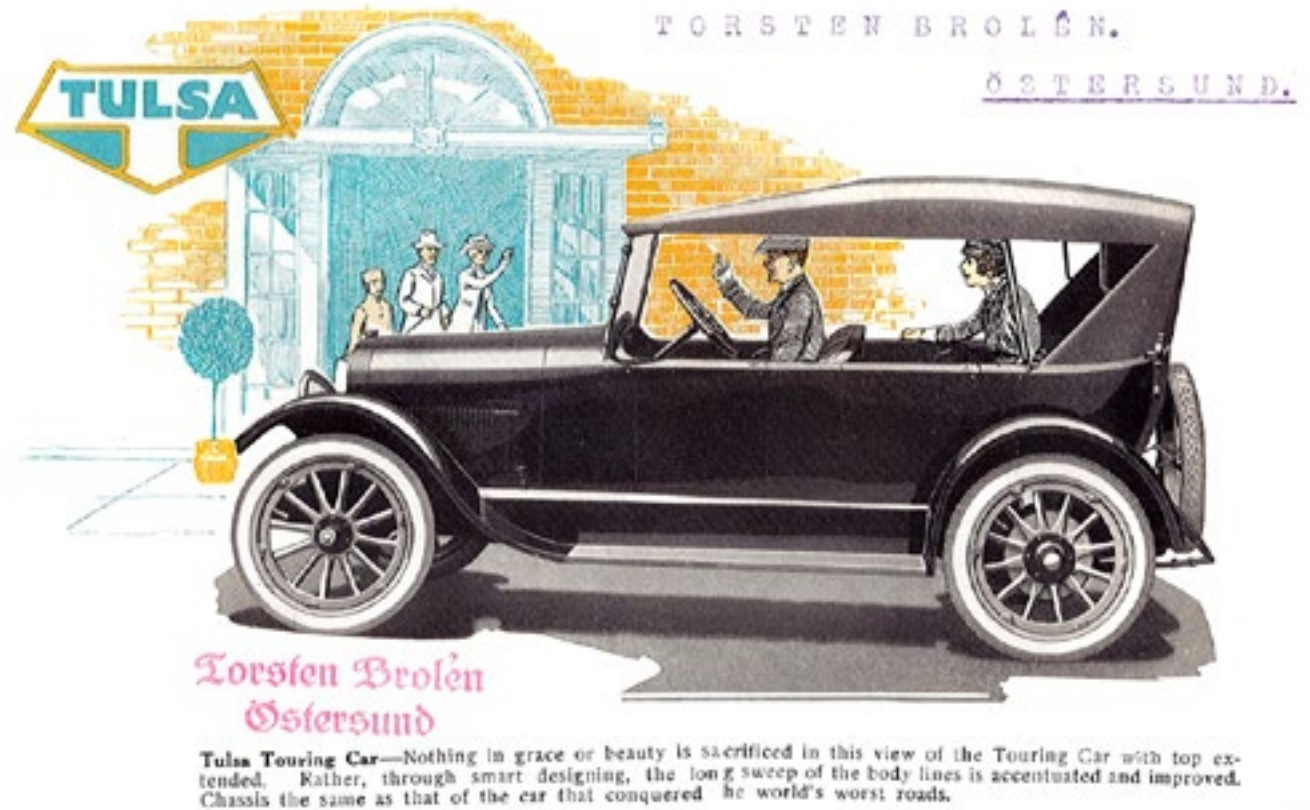
T-Forden kom till Sverige 1904, men under 20 år kom detta världsmärke till Sverige på precis samma sätt som Torsten Broléns Tulsa-bilar. Nedmonterad i bitar som sedan sattes ihop av svenska verkstäder. Så när Torsten med släkt bilade genom Sverige var det utan många möten på vägen, men under mycket tuffa vägförhållanden. Och precis som i våra tider blev vägarna allt sämre ju längre norrut sällskapet kom.

Torsten Brolén var i och för sig inte sämre försäljare än att han nyttjade påfrestningarna som säljargument när han senare offererade den Tulsa han kört till en kund för 11 000 kronor fritt Östersund. Trots en 88-milaresa från Göteborg hade man inte "behövt skruva åt en enda mutter", hette det i ett säljbrev till en spekulant. Och bilen såldes.

Hur många dagar resan tog förtäljer inte historien. Däremot är det bekant att Torsten Brolén fick nytta av sitt lånade körkort, när han blev stoppad av polisen efter att ha korsat torget i Lindesberg med sin nymonterade Tulsa. De tyckte nog att mannen i den splittriga automobilen såg väl ung ut, men förklarade sig nöjda med det körkort Torsten visade upp, och resan kunde fortsätta.

Att detta inte blev den bokstavliga starten för Berners, som sedermera skulle grundas av bland annat Torsten Brolén är helt och hållet beroende på pappa Erik, fjärdingsmannen och företagaren med både bolag och fastigheter i sin ägo. Han tyckte att den unge affärsmannen skulle studera vidare innan han startade sina egna affärer på allvar.

Så kom det sig att automobilfirman Brolén & Jönsson blev en kortvarig historia. Jönsson var för övrigt Torsten Broléns farbror och till det huvudfinansiär i det första bolaget. Firman tog in ett antal bilar på samma sätt som de första Tulsa-bilarna, utvidgade sorti-



New York, July 18th, 1910	
Mr. S. JENSEN, DETROIT, MICH.	
TULSA AUTO MFG. COMPANY	
EXPORT DEPARTMENT	
108 WEST BATH STREET	
1 TULSA TOURING CAR 2-PASSENGER COMPLETE.....	2400 00
SHIPPING CHARGES.....	100 00
TOTAL.....	2500 00
CASH PAID AND CREDIT ADVANCE.....	1000 00
TOTAL.....	1500 00
COST OF THIS ORDER HAS BEEN PAID TO THE BANK	

DETROIT, MICH.	
BERTRAM A. LIDÉN	
AUTOMOBILFÄRR	
TULSA AUTO MFG. COMPANY	
EXPORT DEPARTMENT	
108 WEST BATH STREET	
NEW YORK, N. Y.	
JULY 18th, 1910	
Mr. S. JENSEN, DETROIT, MICH.	
TULSA TOURING CAR 2-PASSENGER COMPLETE.....	
SHIPPING CHARGES.....	
TOTAL.....	
CASH PAID AND CREDIT ADVANCE.....	
TOTAL.....	
COST OF THIS ORDER HAS BEEN PAID TO THE BANK	

Den 16-årige Torsten Brolén lyckades med att köpa, importera och montera tre bilar från USA till Jämtland som förstaårselev på läroverket. En sann entreprenör.

mentet med cykelmotorerna Phantom och Alba samt agenturen för ytterligare ett udda litet amerikanskt bilmärke, Monitor. Men efter läroverket flyttade Torsten Brolén till Stockholm för att fortsätta plugga och göra lumpen, och med det var första firman ett avslutat kapitel.

1925, efter ett mellanspel som anställd i Lindesberg av alla platser kommer Torsten Brolén hem igen, och tillsammans med skolkamraten Gunnar Öhrstedt, och ytterligare en farbror vid namn Gunnar Berner (farbröderna är några stycken) startar han firman Berner och co. Gunnar Öhrstedt hade också varit inblandad i de tidigaste bil och motorcykelimporterna eftersom han var en händig montör. Gunnar Berner skulle, gissar man, stå för förnuftet och erfarenheten i trion. Och fick alltså ge namn åt firman. Farbrodern Gunnar Berner blev kvar i bolaget 11 år, medan klasskompisen Gunnar Öhrstedt hängde med i firman till 1950.

Vän av ordning frågar sig varför det blev så. Varför i hela fridens namn firman döptes till Berner och co, inte Brolén och co, i synnerhet som pappa Erik Brolén återigen var den som sköt till nödvändigt kapital för sonens affärer.

Den obekräftade historien är att pappa Erik inte var helt övertygad om att sonens firma var en succé i vardande, så han föreslog att de skulle använda namnet Berner som alltså också fanns i släkten, för den händelse alltihop skulle gå i putten och då skulle namnet Brolén inte påverkas. Sant eller ej, Erik Brolén fick sannerligen fel. I dag 100 år senare lever fortfarande både företag och namn i högönsklig välmåga.

*En av de allra första bilderna från Storgatan 39 i Östersund, när huset byggdes. Här skulle Berners komma att husera i många år.
Foto: Föreningen Gamla Östersund.*



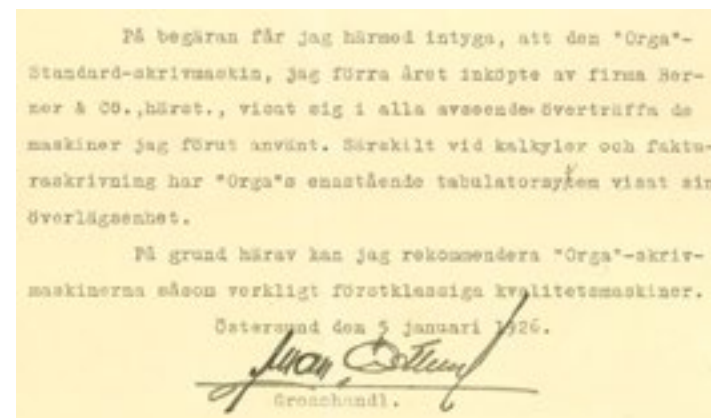
Torsten Brolén såg också till att verifikationen på återbetalningen av startkapitalet fick den handskrivna noteringen "betalning till far". Ordning och reda, och inte så lite stolthet.

Men bilar var det alltså inte alls fråga om det första året. Nej, alltihop började med kontorsmaskiner, i första hand skrivmaskiner. Affärsmodellen var att nyfiket leta möjliga agenturer för produkter som kunde direkt-importeras och säljas med marginal. För mig som grävt i Berners historia är detta något som blivit en självklar röd tråd genom bolagets historia. Nyfikenheten på det som komma skall, och modet att våga tro på det.

Det var alltså bara en slump att första agenturen handlade om kontorsmaskinmärket Orga från Tyskland. Framför allt skrivmaskiner. Och det gick bra att få fäste på marknaden med dem. Inte minst på den lokala. Redan då använde sig firmor av kändisar som försäljningsargument, och Torsten Brolén var inget undantag. De flesta Östersundare känner till namnet Allan Östlund vars namn under många decennier dominerade marknaden för kontorsutrustning. Kvar i Berners samlingar finns ett rekommendationsbrev från Allan Östlund, skrivet i januari 1926:

"På begäran får jag härmed intyga, att den Orga-standard skrivmaskin jag förra året inköpte av firma Berner & co härstädes, visat sig vara överlägsen alla de maskiner jag förut använt. Särskilt vid kalkyler och fakturering har Torgas enastående tabulatorsystem visat sig vara enastående. På grund härav kan jag rekommendera Orga-skrivmaskinerna såsom verkligt förstklassiga kvalitetsmaskiner".

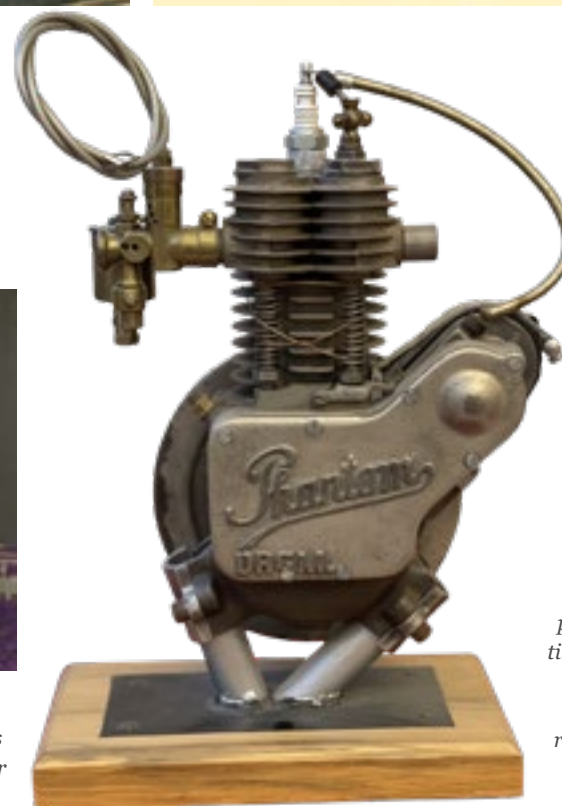
Allan Östlund bör alltså ha varit en av de alla första kunderna, vilket understryker en känsla av att vandra i Östersunds historia när man skriver Berners historia. Det möter kända namn lite varstans. Om det var



Allan Östlund, legendarisk grosshandlare från Östersund var en av de första kunderna när Berners började sin bana med kontorsmaskiner.



Pappa Erik Brolén var finansören åt sonen Torstens affärer med bilar och motorer som Phantom cykelmotor.



Höger sida: Hela personalen på Berners 1929. En unik bild så tillvida att det är den enda bilden som finns på de tre grundarna tillsammans. I mitten på nedre raden sitter Torsten Brolén, med Gunnar Berner och Gunnar Öhrstedt till höger om sig.



Östlunds intyg eller om Broléns affärsmannaskap som grundlade för försäljningsframgångar ska vi låta vara osagt men det finns noteringar om att det importerades maskiner i volymer om 25 per sändning.

Bilden som framträder i den rikliga dokumentation som faktiskt finns av de tidiga åren är bilden av ett sprittande affärsmannaskap, nyfiket, framåtlutat och faktiskt präglat av sådana managementdygder som skulle komma många decennier senare. Prova – funkar det inte – prova något annat.

I de tidigaste åren var Berners alltså kontorsmaskinförsäljare. Bilarna fanns där i bakgrunden, men affärerna styrdes åt andra mindre kapitalintensiva håll, men med nymodigheter som ledstjärna. Sålunda var Berners resebyrå under sitt första år, blev återförsäljare åt Nyman & Schultz samt Norska Amerikalinjen. ”Skandinavien – New York på 8 ½ dagar” förkunnade en stolt slogan. I grunden handlade det inte om tur- och returbiljetter, utan om enkelbiljetter till USA eller Sydamerika för den sista vågen av utvandrare. Av det skälet fick Berners registrera sig hos länsstyrelsen som biträdande utvandrareagent för att kunna hjälpa till att hantera de papper som behövdes för resenärerna.

Tyvärr finns ingen dokumentation av hur många som Berners hjälpte till med flytten från vår del av landet. Men det ger onekligen en bild av hur långt tillbaka Berners historia går och hur sammanflätad den är med vår svenska historia.

Östersunds Rundradiostation i Brattåsen färdigställdes 1926, vilket blev starten för en mycket framgångsrik verksamhet för Berners. Foto: Tekniska Museet.

Höger sida: Stortorget i Östersund 1924. Foto: Föreningen Gamla Östersund.





G·M·C

LASTVAGNAR

TYP T 19

ENSAMFÖRSÄLJARE I JÄMTLAND:
A/B. BERNER & Co.
STORG. 59. TEL. LINJEVÄLJARE
626 & 1844
ÖSTERSUND.



Radio, bilar och väldigt mycket annat

Dagens Berners förknippar de flesta med någon form av mobilitet. Bilar, lastbilar och andra fordon. En affär byggd på något vi har gott om i vår del av landet. Avstånd. Och för den delen skog som ska fraktas söderut för förädling. Vi köper lite bättre och nyare bilar här uppe. Inte för att vi tjänar mer än sörlänningar, utan för att vi behöver bra och hållbara fordon. Och man tänker lätt att just detta geniala är bakgrunden till att bolaget kan lägga 100 framgångsrika år bakom sig. Men så är det inte. Min högst personliga uppfattning är att bilarna blivit en kärna efter hand, men som från början fanns där och hängde med för att de tre män som bildade bolaget var så otroligt bilintresserade. Samma år som bolaget bildas blir företagets grundpelare, Torsten Brolén medlem i Jämtländska Automobilklubben, vilket sannerligen inte var en stor skara vid den tiden.

Många produkter, till vilka vi skall återkomma, passerade revy i bolaget, men vid sidan om fordon så var det radion, och många år senare tv:n som stod i centrum. Väldigt logiskt för ett försäljningsbolag under bygget av folkhemmet. Samma plats som bilen så småningom fick i familjens centrum, samma plats kom

radion att få mycket tidigare. Gå på ett radiomuseum och titta på de första mottagarna som inte alls strävade mot att vara så små som möjligt, utan som var storslagna möbler inslagna i fina träslag och textilier.

1925 startade Sveriges Radio sina ordinarie sändningar i Sverige med en högmässa, följt av en festkonsert, "dramatisk uppläsning" och nyheter från TT. Det var oklart hur många som faktiskt kunde lyssna, men sändningar hade förekommit från privata Telegrafbolaget och Svenska Radioaktiebolaget sedan tidigt 20-tal.

Redan 1926 byggdes radiomasten i Brattåsen, ett landmärke för generationer jämtar runt Storsjön som pejlade in sina Radio och tv-mottagare. Masten hette något så högtidligt som Östersunds Rundradio-station, och de tre kompanjonerna i Berners insåg att med detta öppnades en helt ny konsumentmarknad.

I god tid före driftsättning av masten hade Berners tecknat kontrakt på inköp av de komponenter som behövs för att bygga kristallmottagare för försäljning. Montaget gjorde de, efter modell från de första bilarna, av allt att döma själva, men affärerna gick så bra att de fick anställa sin första medarbetare. En

radiomontör vid namn Erik Lidholm, som satt i källarlokalen på Prästgatan 26 i Östersund och skruvade ihop spolar, rör och kondensatorer till Berners egna radiomottagare.



Den unge Torsten Brolén.

Ganska snabbt insåg man att behoven inte kunde täckas med egen tillverkning. Sin vana trogna letade man importapparater att sälja med avans. Tidigt i sortimentet tycks det finnas en tysk radiomottagare som liksom de egna mottagarna gick på batterier, men verksamheten fick riktigt fokus 1927 då man kom i kontakt med den stigande stjärnan Philips och såg till att få ensamrätten på Philips produkter i Jämtland och Härjedalen. Philips var lite av radiobranschens Ford med seriebyggda

apparater i stora volymer. Prismässigt slagkraftigt så klart och därmed en försäljningssuccé.

Det stora genombrottet för radio i länet kom dock ännu lite senare, och det hänger ihop med elektrifieringen. Jämtland och Härjedalen är landsbygd. Elektrifieringen av landsbygden gick långsamt och när hus och gårdar väl elektrifierades var det enbart för belysning. Att ansluta annat än lampor till det som kallades "belysningsnätet" var i princip obekant. Radion blev

Vänster sida: Berners blev tidigt generalagent för General Motors. Både lastvagnar och personbilar.

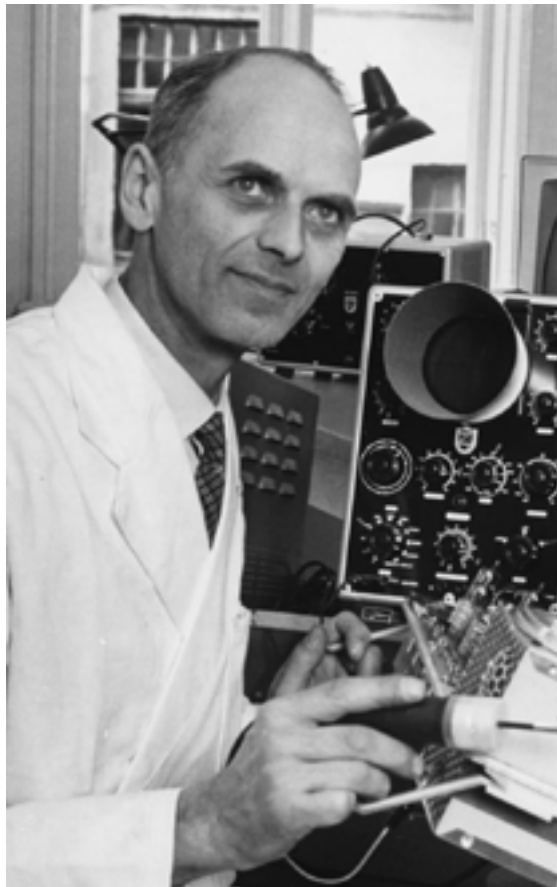
”Att ansluta annat än lampor till ’belysningsnätet’ var i princip obekant.”

det som bröt den isen. När man slapp batterierna och enkelt kunde koppla radion till belysningsnätet blev allting mycket enklare och billigare, och Berners blomstrade, flyttade till nya större lokaler och nyanställde.

Kontraktet med Philips var ett lyckokast. Deras mottagare 2514 med tillhörande högtalare var tidens storsäljare. Och Berners nådde med radion som indragare också en marknad för sina egna produkter. Istället för radiomottagare av eget märke byggde man nu resegrammofoner för 108 kronor styck med 5 st skivor inkluderade med stor framgång. Innan depressionen slog till hann Berners-trion också skaffa sig ett nät av underåterförsäljare i hela länet, som mest 20 stycken. Omsättningen steg, vinsten likaså, och det var radioverksamheten som stod för ruljansen.

En del i marknadsföringen var den så kallade ”Jätte-rösten”. En gigantisk Philips-högtalare som åkte runt i länet som ett alldeles eget evenemang för dem som ännu inte hunnit skaffa sig egen mottagare. Receptet för att dra folk känns igen. Fotbollslandskamper, musik och komedi.

Runeborg, som i många decennier var Östersundarnas nöjespalats var en flitig nyttjare av den mobila Jätterösten. Här sändes landskamper i fotboll, dansmusik, komedi med Fridolf Rhudin och konserter med Sarah Leander. Mot inträde förstås. Östersunds-Posten vet att berätta, inför en konsertutsändning på Gustav den 3:s torg, att denna ”rullande tordönsstäm-



Gunnar Eriksson, en legendarisk radioreparatör som under många år följde Berners.

ma” kan förstärka människorösten 8 miljoner gånger ”om så skulle behövas”.

Innan vi återvänder till Philips och depressionen som skulle följa, några ord om den veritabla diversehandel som Berners faktiskt var under dessa första år. Känslan är att allt är möjligt och allt ska provas. Så-



Menyn från Berners allra första jubileum, när bolaget firade 5 år.

lunda finns i sortimentet under sent 20 och tidigt 30-tal hjälpmotorer till cyklar, självsugande pumpar, bilar (t ex Buick och Oldsmobile) lastbilar (GM), vägghyvlar, kontorsmaskiner, dammsugare (Volta), motorcyklar, cyklar, båtmotorer (Penta), kontorsmaterial, norgesresor och faktiskt mycket mer. Men det var fortfarande

METROPOL KL 6, 7.45, 9.30.
Barnfilmatet.

Säsongens stora svenska lustspels-
succé:

Fridolf Rhudin

— i —

**Konstgjorda
Svensson**

med Brita Appelgren
och Sven Garbo.

Insceniskt av Gustaf Edgren efter
manuskript av Sölve Cederstrand.

**Jättesuccés och utsålda
hus**

öfverallt där filmen hittills
uppförts!

Magnofonarrangangarna i filmen
från Berner & Co.

LANDSKAMPEN Norge A—Sverige
söndag kl. 1 e. m.
höres bäst genom »Jätterösten» å
RUNEBORG.
Entré 50 öre.
12400a

DANS Musik: "Flapperette"
LÖRDAG 9—1 & Jätterösten
Obs! Inomhus

Vid matchen I. F. K.—Kubikenborgs IF.
om söndag i Norrländska serien kom-
mer Östersunds fotbollspublik att för
första gången bjudas på musik av
Phillips högtalare — »Jätterösten» kal-
lad.

**180:-
KRONOR**

3 kostar Philips populära
rörs-mottagare...

Philips Sverremottagare, modell 930, kan i en enhet
ta till ett par av 120 kronor, för att slutas
som följande, som alla Philips-mottagare utmärker
sig för sin stora styrka och sin klara och natur-
liga ljudning. Ännu viktigare har en Philips
mottagare en sådan kvalitet, så att den är till
godo. Vi öppnar därför alla, som vill köpa en
modern radio till en ansevärdligt lågt pris, att begä-
ra demonstration av denna och den närmaste Philips
handlaren.

MODELL
930 **PHILIPS**
Världsmästare för Radio, Lampor och Apparater.

AKTIEBOLAGET
BERNER & Co.
ÖSTERSUND

**Penta
utombordsmotorer
på EXPO NORR**

Pentamotorens högvärdiga material och välbeprövade
konstruktion har gjort den erkända världen runt som
pålitliga och lätthandliga, driftkraftiga och slitstarka. En
Pentamotor på Er båt ger bästa möjliga fart med minsta
möjliga bränsleförbrukning.

Tag en titt på våra Penta-modeller under Expo-veckan.

Modell PA 20
är på 2 hk och ger
2.500 v/min. Vikt 20 kg.
Bränsletankens rymd
2,5 liter.

Modell U 21
är på 4 hk och
ger 1.400 v/min.
Vikt 30 kg. Bräns-
letankens rymd
5,5 liter.

Modell PA 50
är på 5 hk och utmärkt
lämplig för båtar om
5-6 met. längd och
1,50-1,75 met. bredd.
Vikt 38,5 kg. Bränsle-
tankens rymd 8 liter.

Modell PA 120
är på 12-15 hk och
väger 40 kg. Bräns-
letankens rymd
8 liter.

Välj en Penta-båt
om 50 funderar på köp. De finns i ett stort sortiment och är
bästa kvaliteten i minsta detalj. Låt oss visa Er någon av modellerna.

Auktoriserad återförsäljare:

BERNERS
Storgatan 29 Telefon 17260 växel Hamngatan 10
Penta utombordsmotorer tillverkas av J.A. Eklund, Stockholm 12.

Ett axplock ur marknadsföringen av Berners
rika produktflora under de första åren.

på radioverksamheten man tjänade mest pengar. I vissa fall tjänade man nog inte några pengar alls.

Depressionen började i USA med den svarta torsdagen 29 oktober 1929, kulmen på en knapp veckas börsfall. Depressionen smittade av sig och slog med full kraft mot Europa och Sverige under 1931 och 1932 när botten gick ur den svenska ekonomin efter Kreugerkraschen. Sveriges export sjönk dramatiskt och arbetslösheten steg. Var fjärde arbetsför svensk stod utan arbete under 1932. Arbetslösheten var av allt att döma inte lika stor i borgar- och handelsstaden Östersund som fortsatte växa också under depressionsåren. En stark nykterhetsrörelse, en stark arbetarrörelse, en symbios med landsbygden där många nyinflyttade stadsbor hade sina rötter och en småföretagarstruktur som lever än idag skyddade Östersund från en del av de sociala orosmoln som drabbade kusten och industrin. Men även om stan fortsatte växa så sjönk möjligheterna för de flesta att köpa något annat än det som behövdes för livets nödtorft.

Vilket självklart slog mycket hårt mot handel av det slag som Berners bedrev. Samarbetsavtalet med Philips blev en räddning. Många försäljningar skedde på avbetalning genom kundväxlar och de gick i allt långsammare takt, men Philips hade just startat ett finansieringsbolag och kunde ta över kontrakten från den lokala återförsäljaren Berners.

1932 var det djupaste krisåret i företagets historia då Berners för enda gången under bolagets hundraåriga historia fick vända sig till sina anställda och be dem sänka sina löner. Man valde hellre det alternativet än att låta någon anställd sluta. I perspektiv är det nog en rimlig gissning att tro att Berners i stället för 100 år hade stannat som en 7-åring om inte avtalet med Philips funnits.



Ivar Kreugers självmord och depressionen satte sin prägel på tiden.



Petersson- Berger i sitt arbetsrum i Vifan Sommarhagen.

"En halv kokerska"



"AGA-spisen är underbar", säger fru Maj Cedervall, Fokena. "Jag tror särskilt att den är lämpad för ett hem, där husevärden vill laga maten, då AGA-spisen faktiskt är en halv kokerska. Man kan ju göra i ordning all mat på morgonen och sedan ha den i ugnen, så man skall ha och njuta av vara bunden av att komma hem någon bestämd tid för varje måltid." Kärlekens gränsöverskypen om.

AGA-SPISEN  **"Den vakande elden"**

Beställning: A.-B. BERNER & Co.

1939

Wilhelm Petersson Berger köpte Jämtlands första Aga-Spis av Berners, möjligen lockad av reklamen. Den ska dessutom ha varit nummer 2 i hela Sverige, där nummer ett köptes av Selma Lagerlöf och installerades på Mårbacka.

Ändå fortsatte man leta nya produkter trots de ekonomiska svårigheterna. Den legendariska AGA-spisen fick Berners agenturen på. Gasspisen som värmekälla och för matlagning var det tidiga alternativet till vedspisen. Det är faktiskt inte förrän in på 60-talet som elektriska spisar kommer in i det svenska folkhemmet som en bruksvara. En av de första AGA-spisarna från Berners köptes för övrigt av Wilhelm Petersson Berger, den kände kompositören och kritikern som hade sitt residens i Sommarhagen på Frösön. Möjligen nappade han i de svåra tiderna på reklamens erbjudande om att AGA-spisen gör en "halv kokerskas arbete" så att personalstaten ute på Sommarhagen kunde minskas.

Offentliga lokaler var också en räddningsplanka när privatköparna var tvungna att strama åt. Militären på I5 och A4 fick centralradio installerad av Berners, liksom sjukhuset.

För att förstå storheterna kanske vi ska prata lite siffror. 1933 omsatte bolaget 25000 kronor. Utifrån detta kan vi förstå att volymerna och avsluten i varje produktsegment inte var så många, men betydelsefulla. Radio höll hela vägen fram till kriget den största bruttomarginalen i bolaget. Bilförsäljning kom 1937 i kapp i omsättning men med sämre marginal. Och diversedelen, det vill säga allt det andra stod för cirka en tredjedel av den totala omsättningen. Sen kom kriget och la en kall hand över världen, och över Berners. Och sen skulle allt bli annorlunda.



Och så kom kriget

Depressionen i den svenska ekonomin nådde sin botten i ekonomiska termer under 1932. Det samhälleliga klimatet var dessutom präglat av skotten i Ådalen 1931. De första byggstenarna till folkhemmet lades under resan upp från depressionens botten med 25 procents arbetslöshet, och därmed grunden för det svenska ekonomiska efterkrigsundret. Nationalekonomerna tvistar ofta om det var 30-talsregeringarnas inriktning på offentligt finansierade bygg och infrastrukturprojekt eller Sveriges lycka att stå utanför världskriget som är grunden för den svenska ekonomins rekordtillväxt under 50 och 60-talen. De flesta är överens om att det rör sig om en kombination. Investeringarna kunde hållas uppe och många krisföretag hållas levande under slutet av 30-talet samtidigt som man med en icke sönderbombad infrastruktur och fungerande stålproduktion blev en nyckelleverantör till en krigshärjad kontinents återuppbyggnad.

Men vi ska inte gå händelserna i förväg. Berners hade tuffa år under depressionen men tacklade utmaningarna med mod och framtidstro. Förtroendet hos Svenska Philips, som tidigare beskrivits, gjorde att likviditeten inte blev en fälla för bolaget, och det andra starka benet i koncernen, bilarna, blev en allt starkare del av identiteten.

De två sista åren före andra världskrigets utbrott 1939 var det definitiva slutet på den ekonomiska depressionen som förbyttes i en högkonjunktur.

Vänster sida: Andra världskriget präglade Östersund och Berners. Här fraktas tyska soldater från Norge via Storlien och Östersund på de så kallade permittenttågen.



Ture Högberg tillsammans med VW-representanten Erik Olausson som presenterade folkvagnen för första gången i Östersund.

Berners öppnade en ny gigantisk verkstad 1937. 400 kvadratmeter stor, belägen vid Stora Torget i Östersund med Café Gillet på hörnet och bilarna i blickfånget. "En ultramodern anläggning" skrev de opartiska journalisterna vid pressvisningen. "Hur ska Brolén fylla det havet", muttrade en i sammanhanget lika namnlös som avundsjuk konkurrent.

Omsättningen steg. Under 1938 sålde Berners 122 bilar. Nu såldes bilar hela året, också under vintern, och begagnade bilar börja hållas i lager, och med det började den första begagnatmarknaden att sätta sig, med särskild ansvarig och försäljare i form av Ture Högberg som sedan blir en institution i bolaget.



Fortfarande var det ändå förhållandevis primitiva förutsättningar som rådde för den som sålde bilar. Ofta fick Berners anställda sätta sig i fordonet de tänkte sälja och åka ett stort antal mil till den tilltänkta kunden. Demobilar fanns inte, utan det man såg var det man köpte. Uppsidan med det var att det ofta var svårt för kunden som fick ett hembesök att inte göra avslut när någon gjort sig besväret att köra så långt.

Ett annat vanligt problem var att det fanns gott om tänkbara kunder som ville ha bil men som inte hade körkort. Enligt berättelserna löstes det oftast genom att säljaren med skräckblandad förtjusning åtog sig att sitta bredvid när någon körde sina första meter i bil. Körkortet fick komma efter köpet. Att Berners hade en egen plåtverkstad och lackering tillgänglig var nog i sammanhanget en välsignelse.

Den framgångsrika bilförsäljningen i Norrlands inland uppmärksammades nationellt, och när GM skulle presentera sin nya bil, sin Opel Kapitän, fick tre representanter från Berners i Östersund vara med i Stockholm på premiären.

Men det var en annan bilutställning som skulle föra samman Berners och världshistorien. 1936 hade Berlin varit värd för Olympiska Spelen och eftermälet var blandat. Rädslan för ett nytt stort europeiskt krig var påtaglig, och uppvisningen i Tysklands huvudstad hade haft krigiska undertoner i sina uppvisningar. Nu, tre år senare, bjöd staden in till internationell bilmässa där världens stora producenter skulle visa upp sina nyaste bilmodeller. Till denna mässa beslöt Torsten Brolén att åka. Och blev i vederbörlig ordning

Vänster sida: En tidig bild på Berners service som delade lokaler med Cafe Gillet i Östersund.



En folkvagn vid Brandenburger Tor. En förkrigsbild eftersom det var här Berlin delades efter kriget.

intervjuad av Östersunds-Posten i en stort uppslagen artikel efter hemkomsten. Att en Östersundare i dessa tider valde att åka till kontinenten var bara det i sig en nyhet. Av noteringarna från besöket var det inte första gången han var där, vilket verkar rimligt med tanke på att GMs Opel-lastbilar kom från Tyskland till Sverige, där Brolén var en av de stora återförsäljarna.

Bär med er att detta besök alltså skedde i mars 1939, ett år efter Tysklands annektering av Österrike och det som kallas för Rhenlandet. Världen stod på randen till ett krig, men Östersunds-Posten visste i mars 1939 att berätta att "Berlins krigiska anda från i somras har efterträtts av en gemytlig och hoppfull stämning". Denna slutsats får dock tillskrivas signaturen Jeeves som artikelförfattare eftersom Torsten Brolén enbart bidrog med bilder av utställningen och bilarna.

Brolén var där för att ta en närmare titt på den första folkvagnen. Ett stycke tysk ingenjörskonst som inte ännu fanns på marknaden, och vars tillverkning finansierades av avbetalningskontrakt där tyska köpare betalade 5 mark i månaden med löfte om leverans längre fram. De som började spara 1939 skulle få vänta till 1942 innan de fick sina bilar. De som började redan 1936 fick sina bilar 1940 när produktionen startade. Enligt artikeln hade redan 200 000 tyskar börjat detta månadssparande. Samtidigt hade Tyskland antagit byggnadsbestämmelser som tvingade varje byggare att förse nya egna hem med garage tillräckligt stort för en folkvagn.

En prototyp fanns på utställningen 1939. Grå och oansenlig, med svansmotor, luftkylning och med bagaget fram. Trots att bilen blev upphäussad av själve Hitler

En Allis-Chalmers traktor – en av Berners alla agenter när seklet var ungt.



som invigde utställningen och hela tiden stod bevakad av beväpnade vakter gjorde den ändå inte så stort intryck på direktör Brolén.

– Det var onekligen intressant att på närmare håll få titta på den tyska folkvagnen som man väntar sig så mycket av där ute, sa Brolén till ÖP.

– Det är så småningom meningen att sätta in en exportoffensiv, men för min del tror jag att de icke tyska fabrikerna kommer att möta vagnen i konkurrens. För Sveriges del tror jag alltså icke att det kommer att bli någon schlager, men däremot kommer den säkert att bli en gångbar artikel i hemlandet, spådde Torsten Brolén och hade nog för en gångs skull fel.

Även om detta förstås skulle komma att sättas på paus. Sex månader efter Hitlers invigning av världsutställningen för bilar i Berlin skrev han på sitt avtal med den brittiske premiärministern Chamberlain om "Fred i vår tid" för att omedelbart därefter invadera Polen och därmed starta andra världskriget med sin dröm om det Stortyska riket.

Sverige stod utanför kriget, men ekonomin tog naturligtvis skada. Innan den tyska krigsmaskinen närmade sig Skandinavien såldes fortfarande bilar, men efter invasionen av Danmark och Norge kan man i praktiken säga att bilförsäljningen upphörde. Verksamheten blev dessutom svår att hålla igång i och med att den manliga befolkningen i krigsför ålder inkallades och i långa perioder låg ute i fält. Det gjorde också Torsten Brolén, men han kunde hålla firman igång med hjälp sina två kompanjoner som inte var i ålder för militärtjänstgöring.

Bilder från filialverkstaden i Järpen 1943.



Kriget var under denna tid mycket påtagligt i Östersund och Jämtland. Närheten till det ockuperade Norge gjorde allting mycket synligt. De så omskrivna permittent-tågen passerade alla Östersund på sin väg till och från det ockuperade Norge. De första åren samlades Östersundare på perrongen för att titta på de tyska soldaterna. En del för att spotta på dem, en del för att hylla eller bara stirra, men de som var med berättar att passeringarna blev så vanliga att de till slut blev en del av vardagen och folk slutade gå dit. Man hade sin egen vardag att tänka på med ransoneringsringar och män som låg i beredskap i andra delar av landet.

På så vis blir Östersund i denna tid ett exempel så gott som något på neutralitetens praktiska konsekvenser, och krigets villkor. I de nedskrivna berättelser som finns berättas om kaxiga och glada tyska soldater på väg till kriget, och helt andra bilder av krigströtta trupper på väg tillbaka.

Man får heller inte glömma att det redan under krigsåren fördes intensiva diskussioner om både tågen med tyska soldater och leveransen av svenskt stål till den tyska krigsmakten. Det var först under krigets sista två år som delar av denna stålexport styrdes om till Storbritannien. Det är också en officiell hemlighet att många i den norska motståndsrörelsen tog sig över till säkerheten via de jämtländska gränsfjällen i Frostviken, Storlien och Härjedalen. Neutraliteten har onekligen en vardag.

Under de första krigsåren sålde Berners gengasaggregat till kunder som modifierade sina bilar från

Historisk korrespondens i Berners. Det första telegrammet från pappa Erik, finansären, till femårsjubileumet. Det andra en fältpost från krigsplacerade Torsten Brolén som skötte affärerna i fält.



bensindrift. En teknik som fungerade men som utsatte bilarna för stora påfrestningar. Paradoxen blev därmed att satsningen på en bilverkstad räddade bolaget. Gengasbilarna behövde uppsöka verkstäder väsentligt oftare än bensinbilarna. Följden blev dock att under de senare krigsåren så upphörde mer eller mindre också försäljningen av gengasaggregat hos Berners. Bilägarna valde i stor utsträckning att ställa sina bilar och invänta bättre tider för både dem själva och deras bilar motorer.

Verkstaden kom då återigen att hålla verksamheten flytande ekonomiskt, i och med den ökade beläggningen av militärfordon under 1943 till krigsslutet. Övrig verksamhet gick på sparlåga, liksom stora delar av ekonomin i stort för det exportberoende landet i norr.

Ändå fattades ett framsynt beslut av bolaget 1944. Inte utan vändor, men ett beslut som sätter avtryck än i dag.

Svenska Scania-Vabis började sakta bygga en egen organisation för att sälja lastvagnar. Att Europa skulle byggas upp på nytt efter det oundvikliga krigsslutet insåg de flesta och detta var en av förberedelserna. Scania-Vabis hade förvisso funnits sedan 1911, men det var först under krigsåren, i och med stora leveranser till militären som man fullt ut började tillvarata stordriftsfördelar. Utvecklingsarbetena åt militären tog bolaget tillvara genom att förbereda nya modeller och standardiserade utvecklingsprocesser för att storskaligt kunna möta den efterfrågan man visste skulle komma efter krigets slut.

Höger sida: Exteriör från verkstaden på Köpmangatan, Östersunds första bilverkstad. Foto: Föreningen Gamla Östersund.



En av Torsten Broléns nära affärskontakter hette David Larsson. De hade lärt känna varandra genom Berners agentur för GM och engagemanget för Opel. David Larsson valdes att organisera Scania-Vabis svenska försäljningsorganisation, och ett av de första samtalen gick såklart till vännen Torsten.

Berners var naturligtvis väldigt intresserade – men efter en kontakt med GM fick man klart för sig att ett val var av nöden. Den som representerar GM kan inte ha en konkurrent under samma tak. Efter stora vändor beslöt kompanjonerna i Berners ändå sig för att ta chansen att välja Scania-Vabis. Frågan är om det hade skett vid något annat tillfälle än under krigsåren, när det faktiskt inte fanns någon existerande marknad att försvara. Det kommer ingen att få veta, men där och då grundlades ett samarbete som än i dag lever i Berners tunga fordon.

I maj 1945 kom freden och ett sargat Europa började återuppbyggnaden. I Jämtland firades två månader senare minnet av den fred som gjorde Jämtland svenskt, den i Brömsebro 1645 med kronprins Gustaf Adolf på plats. Berners firade med att visa upp sitt nya märke. En fyrhjuldriven Scania-Vabis försågs med passagerarplatser och kördes i turer upp och ner för Ladängsbacken på Frösön, för att demonstrera de fantastiska egenskaperna. Enligt obekräftade uppgifter demonstrerades också motorblockets hållfasthet med hjälp av att en tivolvvariant ställdes upp och besökare fick försöka att demolera motorn med hjälp av slägga. Huruvida man fick betala för varje försök förtäljer inte historien.

*Höger sida:
Interiör från verkstaden på Köpmangatan.
Foto: Föreningen Gamla Östersund.*

*1943 skrevs första
avtalet med Scania-
Vabis – ett samarbete
som lever än idag.*





BERNERS



FRESK

SIPOREX

BYGG

RENTAL

C

Penta



Fredstid och genombrottet för folkvagnen

Med krigsslutet 1945 grundlades vad som tycktes vara en evig svensk högkonjunktur. Alla stjärnor stod rätt. Industri och infrastruktur var då inte sönderbombade till skillnad från resten av Europa. Barnafödandet gick upp under hela 40-talet med en topp de sista fyra åren. Den arbetsföra befolkningen var stor i förhållande till pensionärerna. Och frihandeln gjorde framsteg när krigsen tog slut. Regeringar kunde under många decennier diskontera fortsatt tillväxt i reformer. Semesterreformer, ATP-reformer, barnbidrag med mera. Arbetsfreden reglerades i Saltsjöbadsöverenskommelsen, och alla pilar pekade uppåt.

Östersund fortsatte att växa efter andra världskriget, men utvecklingen gick inte lika snabbt som i övriga Sverige, och för andra delar av länet blev det tidiga 50-talet en början på en resa av avfolkning som skulle präglade länet långt in på 2000-talet. Mer om detta senare.

Krigsekonomin principer blev en hämsko för Berners under åren efter kriget. 1940 inrättades i Sverige den så kallade Priskontrollnämnden som en del av övervakningen av orimliga prissättningar i ransonerings och bristekonomin spår. Denna institution levde långt efter kriget, och kom sedan att ersättas av

Pris och Kartellnämnden. Priskontrollnämnden och regeringen övervakade mycket noggrant den svenska importen sedan de första årens stora importflöden till Sverige hotat den svenska valutareserven. Det var alltså inte bara att skriva importkontrakt och sälja. Regeringens nådiga tillstånd skulle också inhämtas.

Torsten Broléns modiga beslut att överge GM för Scania-Vabis var ett lyckokast, och skulle visa sig ännu mer lyckat än han förstod. Den tyska bilindustrin med folkvagnen i centrum återstartades nämligen med benägen engelsk hjälp väldigt snabbt efter krigsslutet, och för återuppbyggnaden av Tyskland var det helt nödvändigt att landet skulle kunna producera för export. Och den svenska generalagenturen för folkvagnen kapade Scania-Vabis åt sig, vilket naturligtvis öppnade stora möjligheter för Berners, även om Torsten Brolén inte ursprungligen trott att detta skulle bli en exportsuccé.

Men den nya folkbilen var en fullträff när den började komma till Sverige för försäljning 1949. Den första demonstrationsbilen kom till Östersund i smällkalla vintern 1949. Då vet Östersunds-Posten att berätta om en "Tysk folkvagn på blixervisit" i Östersund. Avsikten var att genomföra tester i vinterföre kunde Berners Ture Högberg berätta för reportern. Men så var det nog egentligen inte. Några vintermodifikationer på de första bilarna var inte alls aktuella. Däremot

hade Scania-Vabis sett till att skicka denna första folkvagn på tur genom hela landet med lämpliga stopp hos blivande återförsäljare som på samma sätt som Ture Högberg kunde hjälpa till att sätta tryck på regeringen som dittills inte givit något importtillstånd.

Högberg skrädde inte orden i ÖP på frågan om när man kan vänta sig att kunna köpa en folkvagn i Östersund.

– Allting beror på statsmakterna som helt och hållet har avgörandet i sina händer. Tyvärr kan inget sägas om den tidpunkt då vi kunna offerera denna för våra förhållanden praktiska, pålitliga och ekonomiska varagsvara, men till dags dato har vi ingenting hört. Och som en naturlig följd härav finns det heller inga prisuppgifter. Men det är ju en folkvagn, dvs en vagn som ska kunna bli var mans egendom, varför priset bör bli överkomligt, slutar hr Högberg.

Hela införsäljningen och lite press på statsmakterna i ett enda citat får väl anses vara bra jobbat av Ture Högberg.

Av allt att döma lyckades Scania Sverigeturné eftersom importtillstånd beviljades på en begränsad mängd folkvagnar till Sverige. Scania fördelade dessa genom ett kvotssystem där varje återförsäljare skulle få cirka 100 bilar. Men en direktör Dymling (vars förnamn vi inte lyckats utröna) var av allt att döma en

Vänster sida: Berners på Expo Norr.

god vän till Torsten Brolén som med hjälp av denna vänskap lyckades utverka 240 bilar. Priset sattes av Priskontrollnämnden, och skulle vara 6500 kronor fritt Östersund.

Efterfrågan var enorm, och populariteten så stor att vissa yrkeskategorier fick förtur. I en annons klargjordes att läkare, sjuksköterskor, veterinärer och skogsmästare ägde förtur att köpa och att "I mån av tillgång skola vi givetvis leverera Volkswagen även till andra köpare". Förturen var inte Berners eget påfund utan en del av villkoren i det beviljade importtillståndet. Staten bestämde alltså hur många bilar som fick importeras, satte priset och bestämde vilka som skulle få köpa.

Följaktligen blev konsekvenserna därefter. De som fått förtur att köpa sålde naturligtvis sina bilar vidare eftersom de på den öppna marknaden direkt kunde få en tusenlapp mer än det av statens bestämda priset. Det berättas från den tiden om att några köpare inte ens hämtade ut bilen de köpt, utan sålde ordersedeln vidare med god förtjänst.

Och det här med vintertesterna var som sagt bara en skröna, så Berners fick ganska snabbt huttrande kunder tillbaka. De första folkvagnarna var sannerligen inte byggda för Jämtländskt klimat. Men Berners var inte sänre än att man gjorde affär av detta. Montören Holger Löfstedt på Berners konstruerade en värmeisolering som höll de värsta minusgraderna ute, och denna såldes under flera år med god förtjänst till huttrande folkvagnsägare.

Folkvagnen tillsammans med de framgångsrika svenska Scania-lastbilarna gjorde att bilförsäljningen under 40-talets sista år kom att bli Berners största verksamhet till både intäkt och omsättning, och så har det förblivit sedan dess.



Scania-Vabis blev en allt synligare del av Berners efter kriget.



Eftermarknaden var tidigt viktig. Här det specialdesignade skidstället som rönt stor framgång.

Eftermarknaden var en del av detta. Värmeisoleringen var en sak. Folkvagnens begränsningar i form av lastutrymme en annan. Båda dessa brister omskapades till affärsmöjligheter. Redan första försäljningsåret erbjöds en specialkonstruerad släpvagn med kulkoppling och VW navkapslar till den hugade. Och Berners verkställare Eckard Lögdberg konstruerade ett skidställ. ELG-hållaren, som enligt annon-

sen tar 4 par skidor med stavar samt bagage. "Sedan fästnanordningen som var och en kan montera själv, anbragts på stötfångaren lyftes ELG-hållaren med ett enkelt handgrepp av och på", utlovades. En patentansökan gjordes, men denna han aldrig gå igenom innan massproducerade och lättare lasthållare konkurrerade ut den jämtländska produkten.

En mer udda fågel i efterkrigstidens Berners-sortiment var Willys Fredsjeep. Willys var ytterligare ett av de märken som Scania-Vabis tagit in i Sverige, och där Berners blev återförsäljare. Willys Jeep var en legend under andra världskriget eftersom det var detta fordon som i konkurrens med två andra märken vann kampen om att bli amerikanska armens fordon. Men uppsidan under kriget var nödvändigtvis inte en

uppsida på civil marknad. Därför döptes jeepen om till Willys Fredsjeep när den fördes ut på den svenska marknaden.

För Berners blev den viktig, eftersom tilldelningen av folkvagnen snart inte blev så generös.

Den legendariske direktör Dymling slutade nämligen hos Scania. Historien förtäljer inte varför, men hans generösa tilldelningar av folkvagnar till sina goda vänner bland återförsäljarna, bland dem Berners, fick ett snabbt slut, och den jämtländska tilldelningen mer än halverades över en natt. Nya produkter måste alltså in. Däribland Willys Fredsjeep.

Försäljningen tog sikte på två viktiga kundgrupper. Bönder och skogsföretag.

”Willys fredsjeep i lantbrukets tjänst” löd en annons illustrerad med en Willys-jeep spänd framför vad som ser ut att vara en tallriksharv.

”Merkostnaden för bränslet (jämfört med en traktor) på en medelstor jämtlandsgård överstiger inte 75 kr per år”, lovade Berners.

Lite knepigt var säkert detta för bolaget eftersom de också sålde just lite mer bränslesnåla traktorer av märket Nuffield under parollen ”Alla sakskalet talar för Nuffield. Tyngd, fart ekonomi”.

Av allt att döma var inte Willys fredsjeep något som jämtbönderna nappade på. Det verkar ha gått bättre med den variant som Berners själva konstruerade med förlängd ram och större passagerarutrymme för att transportera skoghuggare ut i otillgänglig terräng. Den fyrhjulsdrivna jeepen var dessutom försedd med en snöplog. ”Willys fredsjeep transporterar lätt och bekvämt huggarpersonalen till och virket från skogen allt under det snöröjning vid behov utföres samtidigt.”



Lite internkonkurrens. Samtidigt som Berners sålde traktorer försökte man lansera Willys fredsjeep som jordbruksredskap till länets bönder.

Just detta att Berners själva modifierade och extra-trustade de fordon man sålde känns så fjärran från löpande band och serietillverkning men var av allt att döma en stor del av bolagets DNA och framgång. Känsla för den lokala marknaden och näsa för eftermarknad. Till det ett stort kunnande inom mekanik och konstruktion hos företagets personal.

50-talets första år präglas av de goda tiderna i svensk ekonomi, men tillväxten begränsas fortfarande av handelsregleringar och prisfrågor. Folkvagnen är fortfarande populär, men leveranstiderna långa, och Berners får problem med att ha bytt in bilar som tappar för mycket i värde innan leverans av de nya bilarna.

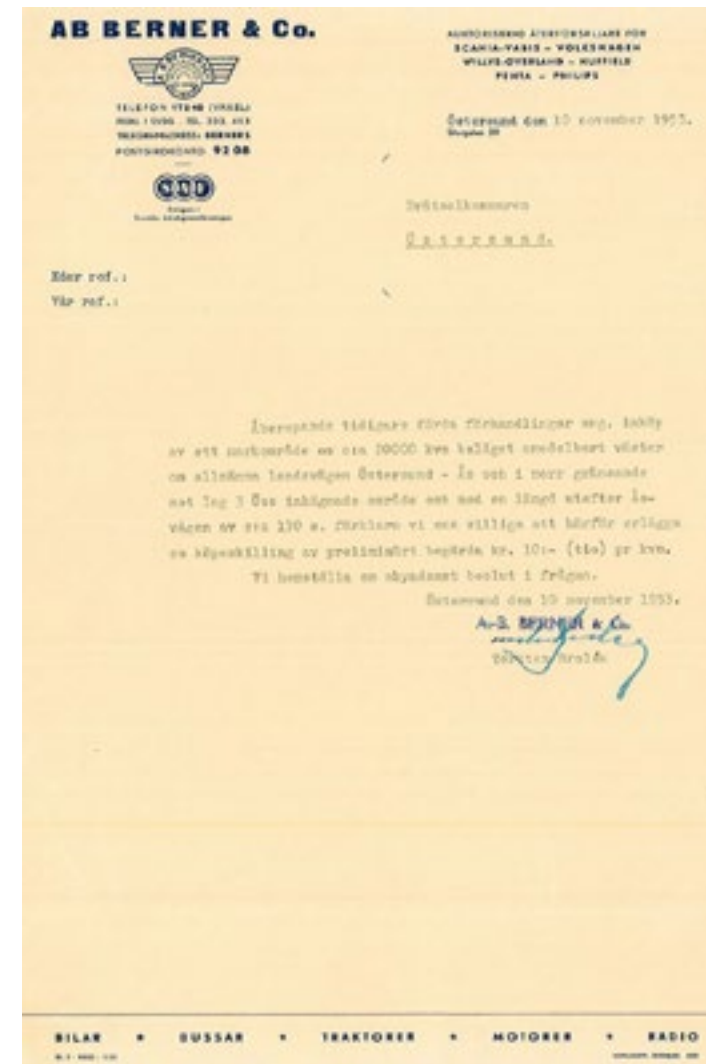
På lastbilssidan går nybilsförsäljningen som aldrig förr. Det byggs i Sverige. Men också där trasslar det med begagnat-försäljningen, då alltför stora värden tidvis byggs upp i osålda lager. Och det stora antalet reparationer och serviceåtaganden på framförallt lastbilssidan skapar behov av att flytta ut från Storgatan i centrala Östersund och skaffa sig utrymme att växa. En framställan görs till drätselkammaren om en tomt vid Hofvallen. Till detta återkommer vi i nästa kapitel.

Men innan dess två noteringar från året 1955. Det årets största affär genomfördes av försäljaren Petrus Sandberg som lyckades lägga det stora begagnatlagret på 12 lastbilar och bussar, som såldes till Cirkus Scott för 225 000 kronor. En affär som fortfarande 1962 inte var slutbetald, och där det är oklart hur mycket pengar utöver handpenningen som verkligen kom in till Berners.

På pingstdagen 1955 gifter sig Torsten Broléns dotter Monica med en yngling vid namn Walther Rasteby och svärsonen städsas som försäljare på VW och befinns snabbt vara en för firman ytterst värdefull tillgång.



1955 gifter sig Walther Rasteby med Monica Brolén.



Den första framställan som görs till Drätselkammaren om att få köpa området vid Hofvallen.



BERNERS

RADIO & TV

Leads oldest radiofirm



En koncern tar form under rekordåren

Slutet på 50-talet och början av 60-talet har av många beskrivits som en av de mest framgångsrika perioderna i Sveriges historia. Exportindustrin gick på högvarv. Sverige byggdes om och urbaniserades. Storstadsområdena i södra Sverige blev navet runt vilket den svenska ekonomin exploderade. Bilen blev var mans (bokstavligen – kvinnor körde inte bil) egendom och centrum för familjen som kunde åka på semester med takräcke, campingtält och barnen i baksätet.

Sverige lät höra tala om sig i världen, inte minst i idrottssammanhang. 1958 spelade Sverige sin hittills enda VM-final i fotboll – dessutom på hemmaplan. 1959 stod vår svenske viking Ingemar Johansson på toppen av sin karriär när han nådde en VM-titelmatch i boxning mot Floyd Patterson. Det uppskattas att 3 miljoner svenskar, mer än hälften av den vuxna befolkningen satt uppe och lyssnade på utsändningen av matchen.

I Östersund var det Berners som ordnade så att alla som ville kunde lyssna på den historiska matchen. Svenska Radiotjänst hade nämligen av outgrundlig anledning beslutat att inte sända matchen, på grund

Tv-eran tar fart, och Sverige får en världsmästare i boxning.



av principiellt motstånd mot boxning. Istället var det Radio Luxemburg som sände, och det var inte alldeles enkelt för alla Östersundare att ratta in den kanalen.

Följaktligen samlades man i ett knökfullt Folkets Park mitt i natten till den 26 juni för att lyssna till referatet och efter 2 minuter och 31 sekunder av den tredje rondan firade att Sverige fått sin första världsmästare i tungviktsboxning. Med sig hem från parken fick man också ett förnämligt erbjudande på Philips från bolaget som redan 1958 kallade sig för "Stans radio- och tv-specialist".

Det är inte helt enkelt att fastslå när ordet tv lades till i Berners-logotypen. De första officiella tv-sändningarna startade i Sverige redan 1956. VM-finalen i fotboll 1958 sändes direkt men såvitt man kan förstå var det inte möjligt att se tv ordentligt i Östersund förrän i påsktid 1960, då den tidigare rundradiostationen, masten i Brattåsen, uppgraderats också till tv-vågor. Att Berners därför redan 1958 kallade sig för tv-specialist, får nog tillskrivas framsynt marknadsföring mer än verklig försäljning.

1 januari 1960 infördes den så kallade omsättningsskatten, omsen på 4,2 procent. Vilket nyttjades av Berners kopplat till den kommande öppningen av tv-masten på andra sidan sjön. Kunder som med dagens termer skulle kallas early adopters, övertygades

om att spara pengar på att köpa tv-mottagare före nyår för att spara en slant, och sedan vänta in påsken för att få bild. Enligt bokföringen ett framgångsrikt koncept.

Lagom till påsken öppnade Berners ett tv-expo i butiken på Storgatan 39 och lanserade inte bara sina Philips-produkter. Nu dök nya märken upp. Radiola och Grundig minns säkert många. Centrum var ett annat märke som dök upp och försvann. Succen var total, och snart öppnades en tv-filial också i Järpen. Och enligt modell från fordons- och radioverksamheten skapades snabbt en eftermarknad med tv-service och reparationer både i Östersund och Järpen. Till det en uthyrningsverksamhet riktad till stadens värnpliktiga, där varje lucka på I5 och A4 fick en möjlighet att hyra tv per månad.

Berners drog inte bara nytta av idrottskändisar för att bygga sitt varumärke. I Berners skivbar sålde man inte bara skivor, utan hade ett stadigt flöde av tidens artister på plats för autografskrivande och till allmän beundran. 1958 kan man stolt berätta om tre rockkungar på plats för "Rock-gala". Little Gerhard, Rock-Boris Lindqvist och den i dag helt obekante Chris Lennert mötte fansen. Bilden från tillfället är obetalbar. De tre vilda rockkungarna poserar i kavaj och slips ätande kaffe och smörgås och påminner mest om konfirmander.

Skivbarens egna topplistor som återgavs i annons i Östersunds-Posten visar också att Östersundarnas smak inte var av det mer utmanade slaget. Från 12 september till 17 oktober 1959 såg Östersundarnas val ut så här vecka efter vecka:

"Årets populäraste: Vid foten av fjället med Sven Gösta Jonsson. Årets roligaste: Hamlet med Martin Ljung. Årets jazzigaste: Porgy and Bess med Miles Davis."



Berners säljare P V Ekeljung lanserar mikro-tv för sommarstugan.

Vad kostar en PHILIPS bilradio?

Nå kan du en bekväm Philips bilradio med AM på en gång.
F2 ger dig ett fullt utrustat program — det räcker för över 100 mil!
PHILIPS bilradio, kostar bara 120 kr.

Enkel bilradio 20 kr och motorradio 30 kr. Totalt 50 kr. Du får en bilradio som kostar 120 kr.

Väljer du tryckknappsbilradio kostar bilradio 40 kr. Totalt 80 kr.

"Vilken bil Ni än har, ny eller gammal, så är Philips Er bilradio"

Philips — Sverige's mest sålda bilradio — passar alla bilar och bilar. Den är liten och lätt att montera — den har ingen motor, ingen batteribank, ingen bilradio. Den är enkel att använda — den har ingen motor, ingen batteribank, ingen bilradio. Den är enkel att använda — den har ingen motor, ingen batteribank, ingen bilradio.

För "Elevat" som kostar 120 kr. Du får en bilradio som kostar 120 kr.

PHILIPS Sveriges mest sålda bilradio
I butik och direkt hos
BERNERS RADIO & TV
Borg. 01. ÖSTERSUND 06.172 01 01

Superkändisen C G Hammarlund gör reklam för nymodigheten bilradio.



De nya lokalerna med den klassiska Berners-Pylonen.



En nöjd Torsten Brolén skakar hand med invigaren, landshövding Anders Tottie.

Med huvudverksamheten i bilförsäljning är det ingen överraskning att Berners snabbt såg möjligheter i bilradion. Också här med draghjälp av kändisar. I dag kommer sannolikt få ihåg vem CG Hammarlund var. Men denne radiopionjär drev i decennier programmet Sveriges Bilradio, och blev med detta en av Sveriges största och första mediekändisar. Redan 1958 finns Hammarlund i tecknad upplaga i Berners annonser förkunnande att "Vilken bil ni än har, ny eller gammal, så är Philips er bilradio". Särskilt rekommenderade han modellen Philips Boulevard med FM, som för strax under 600 kronor kunde fås monterad och klar i bilen. Ett i sammanhanget väldigt högt pris 1958 där medelinkomsten för en löntagare var cirka 10 000 kronor om året, och då oftast med bara en arbetsinkomst per familj.

Men detta speglar ändå att bilen var central i familjernas liv, liksom i Berners. Torsten Brolén insåg det omöjliga i att fortsätta med bilverksamheten, framförallt verkstaden i Östersunds centrala delar. Efter en mindre folkstorm köptes tomten bortom Hofvallen av staden och bygget av den nya verkstaden kom igång. Folkstormen som fenomen i Östersund följde samma mönster som folkstormar före och efter Berners bygge. När seklet var ungt kastade man sten på byggnadsarbetarna som jobbade med Rådhuset, som ansågs för stort, för fult och för anspråksfullt för den lilla staden. Nu handlade folkstormen om att detta vackra till landsbygden gränsande område skulle förfulas med industri. Industrisatsningar hade dittills inte varit särdeles populära bland befolkning och bestämmande i staden. Men framsynta politiker stod på sig, och verkstadsbygget blev av. 1956 flyttade man in i halvfärdiga lokaler och den högtidliga invigningen av huset med den klassiska Berners-pylonen skedde slutligen den 8 mars 1957 av landshövdingen Anders Tottie.



Den nya lokalen speglade Berners resa från starten. Från ett fåmansföretag till ett stort företag. I pressen berättade Torsten Brolén stolt att verkstaden var Norrlands största. Den hade anpassats för en arbetsstyrka på 75 man, och hade inte mindre än 27 verkstadsplatser för VW och 13 för Scania. Hela lokalen var över 5000 kvadratmeter och speglade en oförfärad framtidstro.

Bakom kulisserna var det dock annorlunda. Det hade krävts både finurlighet, mod och krediter för att våga sig på detta kliv in i framtiden.

Finurligheten stod samarbetet med Scania-Vabis för. I ett läge där stadens politiker varit på väg att vika sig för en folkopinion mot tomtköpet skickades ett brev från Scania-Vabis försäljningsdirektör till Berners. I detta brev sa Scania-Vabis upp återförsäljarkontraktet med Berners med anledning av de bristfälliga verkstadsresurser som man kunde erbjuda kunderna. Detta brev hamnade naturligtvis för kännedom på Drätselkammarens bord och ska ha varit av stor betydelse för det beslut som sedan fattades. Och en nöjd försäljningschef på Scania-Vabis, David Larsson, kunde flankera landshövdingen Anders Tottie på invigningen. Något allvar i uppsägningen fanns aldrig, därom vittnar de flesta.

*Vänster sida: – Här har du näven!
Nöjd direktör i de nya lokalerna.*

*Berners hade unge många år en egen
bärgningsbil som en del av kundservicen.*

*Folkvagnen stod naturligtvis
i fokus i de nya lokalerna.*





Modet stod Torsten Brolén för. Han drev igenom byggbeslutet i en tid då bilmarknaden expanderade men med ökade kreditrisker. Begagnathandeln tog fart, och med den likviditetsfrågan som följt med genom åren. Hur hantera värden som ligger i ett stort, ibland för stort, begagnatlager. Vid tiden för investeringsbeslutet låg nästan 800 000 kronor av Berners balansräkning upplåst i begagnade bilar. Men Brolén trodde på framtiden och sina samarbetspartners.

Scania-Vabis hade redan startat sitt Bilkredit-bolag och nu fick VW också finansiering genom ett nytt bolag, Svensk Trafikkredit, och på så vis hölls kassaflödet uppe så att byggfinansieringen fungerade, om än inte utan problem. Bygget av den nya verkstaden blev nämligen väldigt försenat. När inflyttningen började 1956 var stora delar av markarbetena runt byggnaderna näst intill inte påbörjade, och kunderna fick tas emot i vad som bitvis kunde beskrivas som en lervälling. Det tog över två år innan det gick att asfaltera runt lokalerna på grund av markförhållandena. Åtskilliga arbeten inne i lokalerna pågick också under det första året, och det hela slutade i en långdragen tvist med byggherren. En tvist som inte fick sin lösning förrän i ett skiljeförfarande i domstol. Där landades en lösning som Brolén sedan skulle beskriva som en ”kompromiss – men till Berners fördel”.

Under slutet av 50-talet och de första åren av 60-talet börjar det moderna Berners finna sina former. Fokus ligger på tre stora verksamheter. Tunga lastfordon, personbilar och radio-tv. VW, Scania-Vabis och

Vänster sida: En bensinmack byggdes i anslutning till de nya lokalerna. Jack Norström var föreståndare och hustrun Anna-Lisa skötte kaffekokningen inne på Berners.



En jämtländsk klassiker. Till-Bryggerierna på en folkvagn transport från Berners.

Philips är den närmaste familjen. Det yviga produktutbudet smalnas av. Både fredsjeepar och Nuffield-traktorer slussas ut. När VWn först slipper den delade bakrutan och sedermera får helsynkroniserad växellåda, växer kundkretsen snabbt. Berners, Scania-Vabis och länets åkare hittar varandra i en treenighet som ska komma att bestå.

Ett signum som består är att företaget hela tiden provar nytt. Berners öppnar en bilsalong inne i stan igen. Ett showroom skulle den kallas idag. Berners skapar nya finansieringsmodeller. 1958 erbjuds du spara hos Berners med 7 procent ränta om du förbeställer din VW och börjar betala för den i förskott. Berners skapar en egen låneförsäkring. Om du på grund av sjukdom eller arbetslöshet inte klarar av att betala ditt lån tar Berners återförsäkringsbolag Lloyds över betalningsansvaret. Detta lanseras 1959 långt innan denna typ av försäkringar kommit att bli vanlig i Sverige. Och Berners rekryterar kunderna som rekryterare av nya kunder. Om du levererar kontaktuppgifter till någon som sedan köper en ny kund skickar Berners en 50-lapp i provision.

Inne i bolaget händer det också saker. Den unge Walther Rasteby har avancerat från personbilsförsäljning till försäljningschef för tunga fordon. Han syns allt oftare på bilder med stora kunder, med generalagenter och vid sin svärfars sida. Det börjar framstå som klart vem som så småningom ska ta över huvudansvaret.



Walther Rasteby började synas alltmed i ledningen för bolaget tillsammans med sin svärfar.

Höger sida: Leverans av snygga kaffebussar till Isakssons. Året var 1957.





Rekordåren fortsätter och Rastebyepoken tar vid

1962 är ett märkesår i Berners historia. Den siste av de tre grundarna, Torsten Brolén går ur tiden 58 år gammal, och efterträds av sin svärson, Walther Rasteby. Och ska man tro historien så var vägen inte alldeles rak fram till skiftet på flera sätt.

Walther Rasteby var bondpojke från Frösön, och gick på Torsta Lantbruksskola med sikte på att fortsätta på den agrara banan, men det blev i stället handelsgymnasium i Stockholm, så småningom en anställning inom Länsförsäkringar i Stockholm och sikte på en karriär i försäkringsbolagen.

Walther Rasteby var också en motorprofil redan innan Bernerstiden. Med ett ökat bilintresse hos gemene man fick också rallysporten sitt breda genomslag. Walther var och förblev en hängiven rallyåkare och räknades under många år som en av länets främsta. Påfallande många av hans konkurrenter från länet jobbade för övrigt också de på Berners. Tillgången till verkstadsutrymmen och reservdelar torde ha varit lockande.

*Vänster sida: En rekordleverans!
20 stycken Scania-Vabis lastbilar klara
för leverans 1964. 9 av dem gick till ett
och samma kraftverksbygge.*



Walther Rasteby hade ett stort och praktiskt utövat rallyintresse. Han rattade inte bara koncernen.

När Walther Rasteby träffade sin Monica och så småningom friade blev han erbjuden jobb hos sin nye svärfar lagom till bröllopet 1955. Långt efteråt har Walther berättat om sin stora tveksamhet inför erbjudandet. Han hade ju en karriärbana utstakad. Men med stor säkerhet hade också tveksamheten att göra med att hans fru Monica sett den oerhörda arbetsbördan som pappa Torsten lagt ner genom hela livet, och att hon, kanske mer än någon annan visste vilket engagemang som förväntades framöver.

Walther Rasteby började efter sina tveksamheter som personbilssäljare i bolaget och avancerade snabbt

till försäljningschef. När Torsten Brolén efter två års svår sjukdom avled i cancer 1962 klev Walther Rasteby in som tillförordnad vd i väntan på att hans svåger Erik Brolén skulle ta över vd-stolen efter avslutade studier. Men så blev det aldrig. Den temporära stolen blev permanent, eftersom både styrelse och direktion i bolaget snabbt insåg att de fått rätt man på jobbet. Möjligen grundlades här också något som så småningom, mycket senare, skulle få de båda delarna av familjen att gå skilda vägar affärsmässigt, men det får vi återkomma till. Den kortvariga lösningen blev en långvarig vd-bana. Och så har det förblivit i Berners. Denna hundraåring har alltså under hela sin tid bara haft tre verkställande koncerndirektörer. Att långsiktighet är en del av kulturen är närmast ett understatement.

Rastebyepoken i Berners inleds alltså under det som kallas de svenska rekordåren. Industrin expanderar, privatbilismen exploderar, välfärdsreformerna avlöser varandra med lagstadgad sommarsemester, medbestämmande och 40-timmars arbetsvecka. Arbetskraftsinvandringen slår rekord i mitten och slutet av 60-talet. Statlig utlokaliseringspolitik resulterar i att Ericsson hamnar i Östersund med en fabrik. Staden får industriområde och en ny stadsdel när Lugnvik blir en del av Östersund. Körfältet byggs i slutet av miljonprogramsepoken.

Samtidigt tar Jämtland stryk. En stor del av länets arbetsföra befolkning flyttar söderut med stöd av statlig arbetsmarknadspolitik. Jämtland föreslås slås ihop med Västernorrland och med en blandning av både humor och allvar uppstår Yngve Gamlins projekt Republiken Jämtland och den första Storsjöran genomförs 1964. Men utflyttningen fortsätter in på 70-talet, och även om länet slipper sammanslagning med grannarna vid kusten försvinner en rad av länets kommuner i storkommunreformen 1973. Frösön, Brunflo och Lits kommuner slås ihop med Östersunds kommun till Östersunds storkommun. En grundläggande obalans i länet läggs fast när en kommun kommer att omfatta mer än 40 procent av länets befolkning.

Men Berners går som tåget och nu säljs inte personbilar i hundratal utan tusental. Man annonserar stolt vid utgången av 1964 om att Berners på ett år sålt 1920 personbilar i länet. Samma år, 1964 sattes ett försäljningsrekord i tunga fordon när inte mindre än 20 Scania-Vabis bilar såldes i en affär. Berners börjar redan växa ur de första lokalerna vid Hofvallen, och sätter i gång det första av återkommande utbyggnadsprojekt, ett kallförråd som senare ska följas av en fordonshall.

1967 beskrivs i den svenska historien mest med berättelser om FNL, Kårhusockupationen och ett växande svenskt engagemang i utrikes konflikter. Men för Berners handlar året om att bilismen kommer i fokus ännu mer i den svenska vardagen. Högertrafikomläggningen i september passar utmärkt för att skapa argument för bilbyte. Redan ett år i förväg annonserar Berners stolt om sin "Volkswagen Transport, redan klar för högertrafik".

Anpassningen bestod helt enkelt i att bilen hade sidodörrar på båda sidor och därmed kunde lastas

29/11-66
OP



**Volkswagen Transport
redan klar
för högertrafik.**

Redan nu finns VW Transport med dörrar till lastutrymmet på såväl höger som vänster sida. Ni kan alltså lasta bekvämt på vilken sida av vägen som helst. Därmed är VW Transport också klar för högertrafiken – ytterligare ett väsentligt skäl för att idag välja VW Transport.

Desutom vet Ni säkert redan att VW Transport är den mest ekonomiska transportvagnen i sin klass. Att den är beprövad och är för år utvecklad. Att den är slitstark, smidig och robust. Och lika bekymmersfri sommar som vinter tack vare den luftkylda motorn. Den har en härlig dubbelvärmare (med överspårer parkeringsvärmare som standard på de flesta modellerna). Den har en lastvänlig viktfordelning och överlägsen framkomlighet tack vare motorns placering bak över det drivande hjulparet.

Vi hälsar Er välkommen till en provtur och en ekonomisk kalkyl.

BERNERS

ÖSTERSUND — Telefon 17248 vx.

STRÖMSUND Tel. 0678/10058	HAMMARSTRAND Tel. 0696/10227	SYGÖ Tel. 933	JÄRPEN Tel. 334
------------------------------	---------------------------------	------------------	--------------------

också i den nya tiden när man gled in mot höger trottoarkant i stället för vänster. Berners lanserade också ett specialpris på en VW 1200. 9900 kronor för en fabriksny folka tre månaden innan högertrafikomläggningen.

Berners under Walther Rasteby utvecklade, naturligtvis av bärande affärsmässiga skäl, goda och nära kontakter med länets åkare, och var inte heller främmande för att engagera sig i regionala politiska frågor om det låg i åkeriernas intresse. För den som lever i Jämtlands län i dag är det kända frågor det rör sig om, nämligen vår vägstandard. Redan 1964 ordnade Berners tillsammans med Scania, åkeriföreningar och sågverksägare (händelsevis Karl Pettersson i Stugun som var en nära affärsbekant) seminarium och presskonferens om vägproblemen. Men 1964 var det inte det dåliga skicket det handlade om. Tvärtom. Den svenska lagstiftningen hade inte hängt med i den tekniska utvecklingen, vilket innebar att det maximala axeltrycket som de största lastbilarna numer kunde hantera, inte tilläts trafikera många svenska vägar. Ett provisoriskt paket med undantag från detta antogs av regeringen, men Jämtland och skogsnäringen glömdes bort. Vilket innebar att sågen i Stugun inte kunde lasta maximalt och nyttja fordonens kapacitet eftersom vägen in till Östersund inte ingick i undantaget.

"Det är ett livsvillkor att vi kan nyttja fordonen till fullo" röt Karl Pettersson i Länstidningen.

Sverige gick över till högertrafik och naturligtvis gjorde Berners affärer på övergången.



Expansionen fortsatte. Fortfarande hade inte Berners etablerat sig i Sundsvall, men arbetade nära ihop med Scaniaägda Bil och Buss (som man senare skulle ta över). Bil och Buss byggde sin nya fullserviceanläggning för tunga fordon klar 1968 och tillsammans med Berners fick man då större svängrum och affärsmöjligheter. Samma år invigdes nya plåtverkstaden i Östersund i en fortsatt utbyggnad vid Hofvallen.

För en utomstående betraktare som ägnar sig åt Berners historia är det några observationer som är genomgående över tid. Genom hela företagets historia finns här ett mod att prova nya saker och samtidigt ett förstånd att snabbt avveckla projekt som inte fungerar. Här finns en teknisk kunskap och framsynthet som både lett till snabbhet att vara först på bollen med nya produkter, och samtidigt insiktsfullhet att sluta med saker när en tid snart är över. Det kan till exempel inte ha varit lätt att 1980 inse att Radio och tv inte längre var något för Berners, men beslutet vilade på en insikt om vad som komma skulle. Trots att 70-talet inneburit affärsmöjligheter med införandet av ytterligare en tv-kanal och färg-tv:s genomslag var det tydligt att massproduktion och sjunkande konsumentpriser skulle förändra affärslogiken till Berners nackdel. Ingen plats för sentimentalitet alltså.

Så det som av många skulle beskrivas som en spretighet framstår över tid som en väldigt tydlig idé om att hela tiden utvecklas med sin tid, och kanske helst lite före sin tid.

Det finns också något familjärt över bolagets kultur. På 40-talet när bolaget genomlevde krigsekonomin behöll man som vi berättat tidigare sina anställda till skillnad från många andra företag. I stället sänkte alla, inklusive ägare och chefer sina löner. Under 60 och 70-talet när anställningsskydd, arbetsmiljölagar och

Arbetsmiljöarbete och samverkan med anställda var ett tidigt inslag i Berners företagskultur.

Unikt initiativ av bilverkstadsklubb i Östersund



**Bildserier och band
ökar säkerheten
på arbetsplatserna**

— Rens golv är mycket viktigt ur arbetskyddssynpunkt framhåller direktör Walter Rudeby. — Härfor håller vi just på att måla golven i verkstaden för att den feta smutsen skall märkas och vi på så sätt skall undvika halkolyckor. Verkstadschefen Tage Iken pekar på en oljefläck som syns bra mot den ljusgröna frägen. — Här är inte städad än eftersom en bil just lämnat arbetsplatsen, annars har vi tre personer som har hand om städningen i verkstaden som sammantaget har ett 60-tal anställda.

medbestämmandelagar växte fram låg Berners ofta före lagstiftningen. Det är svårt att hitta dokumentation som visar om detta var en medveten strategi, men att det faktiskt var så är tydligt.

Ett exempel. 1966 blir Berners omskrivna i landet för att företagsledning och fack tillsammans tagit fram broschyrer och filmer för att minimera olycksriskerna i verkstadsarbetet. Fackordföranden kläckte idén och jobbade tillsammans med verkstadschefen fram materialet, och företaget stod för kostnaden.

”Förra året hade vi 12 olycksfall i arbetet, varav två ledde till långvariga sjukskrivningar. I år har vi hittills inte haft ett enda olycksfall” kunde en nöjd Walther Rasteby konstatera i Länstidningen den 11 november 1966.

Det verkar också som om det varit viktigt att ha kul tillsammans. Från de första åren finns det gott om bilder och berättelser om lyckade fester och samkväm. Det har varit viktigt att fira och att fira tillsammans. Om det gäller goda försäljningsresultat, nya lokaler, utmärkelser för en återförsäljare eller bildandet av en personalklubb så har det firats. Och vid bolagets halvsekelskifte, när Berners firade sina 50 år, 1975, startades Berners Jubileumsstiftelse till personalens fromma. Företaget satte av 450 000 kronor i fonden, och en del av dessa slantar omsattes i en investering i ett semesterhus på Gran Canaria. Dit kunde den som valde att avstå en del av sommarsemestern åka på förmånliga villkor under höst och vintermånaderna. En win-winaffär som fantasilösa skattemyndigheter så småningom satte stopp för. För kul får man inte ha...

Året dessförinnan hade den till synes eviga högkonjunkturen i Sverige fått sitt slut. Den svenska ekonomin var redan trasig med en brinnande inflations-



Den som inte tog sommarsemester fick åka till semesterhuset på Kanarieöarna på goda villkor ända tills skattemyndigheterna slog stopp.

brasa när den första oljekrisen bröt ut. I eftermälet till konflikterna i Mellanöstern visade Opec musklerna genom att straffa länder som stått på Israels sida med stopp för oljeleveranser, och med kraftigt höjda råoljepriser. Effekten blev för Sveriges del lågkonjunktur, bränsle och oljeransonering, stigande inflation och ekonomisk kris. Under tre år mellan 1973 och 1976 avgjordes vissa riksdagsomröstningar med lottens hjälp, och 1976 bröts ett 44-årigt socialdemokratiskt maktinnehav.

För det som komma skall inträffar en viktig händelse i Bernerskoncernen den 1 oktober 1974. Då ger sig den mellannorrländska koncernen söderut i Sverige och köper Motor AB i Halland för 3,3 miljoner kronor. Till verkställande direktör utses Erik Brolén, alltså han som egentligen skulle ha blivit vd när Walther Rasteby hastigt fick kliva in. Köpet i Halland skulle visa sig vara det första steget i en process som så småningom skulle komma att i grunden förändra både ägarskap och inriktning på koncernen. Men det visste ingen då.



Provtur med Golf!
Bästa sättet att kolla
storbilsegenskaperna.

Golf Laddad med
storbilsegenskaper.

ELH 300



Audi
Audi



K O M M



Berners rör sig mot kusten och köper Motor Halland

De tio åren efter 50-årsjubileumet blev expansiva och händelserika för Berners. Köpet av Motor Halland 1974 skapade en koncern med allt större fokus på bilar, men med få eller inga synergier i driften av de olika koncerndelarna på vitt skilda håll i Sverige. Förvärvet stämmer inte heller överens med den filosofi som Walther Rastebys gjorde sig känd för. Det är fel att kalla Walther Rastebys för försiktig, men han hade definitivt en mer förvaltande linje än sin svärfar när det gällde affärerna. Sannolikt till en del präglat av att Rastebys var en skolad ekonom, med bakgrund i försäkringsbranschen, till skillnad från Torsten Broléns mer entreprenöriella inställning till nya produkter och snabba affärer.

Av allt att döma var det också vad den växande koncernen behövde. Till denna långsiktiga inställning lades Walther Rastebys omvittnat sociala förmågor, hans tonvikt vid service och kundupplevelse och en väldigt modern hållning till medarbetare i bolaget. Fru Monica berättar att familjeumgänget under alla åren med firman i stor utsträckning skedde med nästan enbart människor i bolaget. Det var naturligt. Berners var, på gott och ont, hela livet. Walther Rastebys framstår i beskrivningarna väldigt mycket som ledare mer än traditionell direktör.



Erik Brolén tar emot den 700 000:e VWn som levererades till Sverige och Motor Halland.

Men så var det Hallands-affären som avvek från mönstret att bygga organiskt och på sikt. Den kännetecknades inte heller av Walther Rastebys traditionella försiktighet under koncernbygget. I en affär fördubblades koncernens verksamhet, och frågar man dem som minns så är det svårt att hitta en ordentlig affärsmässig utvärdering av synergi-effekter och långsiktig strategi. Det är nog helt enkelt så att spänningarna mellan familjen Rasteby och Brolén kom upp till ytan 1974, och att valet att förvärva Motor Halland egentligen handlade om att skapa organisatoriskt avstånd mellan personerna som stod i centrum för motsättningarna. Till detta var man helt enkelt nödd och tvungna. Det skulle visa sig att det inte alls löste problemet, men paradoxalt nog väsentligt längre fram i historien också medverka till att tvinga fram en lösning. Men det återkommer vi till.

Det sena 70-talet och tidiga 80-talet var en förändringens tid i Sverige och Jämtland. Den till synes eviga högkonjunkturen hade förbytts i inflationsekonomi, med tillväxt i offentlig sektor och problem för industrin och en växande statsskuld. 1976 fick Sverige sin första regering utan socialdemokratisk statsminister på 44 år, i kölvattnet av ett förslag om löntagarfonder. Politiken blev dock väldigt lik den tidigare förda med statliga ingrepp när efterfrågan på dyra svenska produkter sjönk på exportmarknaden.

Varvsakuten är ett begrepp som idag är glömt och som låter verklighetsfrämmande när man berättar att den innebar att svenska varv producerade oljetankers och containerfartyg utan någon annan beställare än den svenska staten. De nya båtarna gick på sin jungfrufärd upp i svenska och norska fjordar för förvaring tills de många år senare kunde säljas till underpriser eller skrotvärde. En kapitalförstöring som saknar motstycke. Nedläggningarna av varven fördröjdes med några år till miljardkostnader.



Storleverans till NNP. 24 leasingbilar. Samtidigt firas 50-årsjubileum.



Men bilförsäljningen och bilismen fortsatte sin uppåtgående kurva i Sverige och Europa. I den nya storkommunen Östersund hade man redan på sent 60-tal insett att pendlingen till och från Frösön inte längre gick att lösa med den smala lilla bron som stod till buds. 1972 invigdes nya Frösöbron och därefter skulle Frösön få en ny bro per decennium fram till sekelskiftet. I tur och ordning Sannsundsbron, Rödö-sundsbron och Vallsundsbron.

Östersunds tillväxt skedde i stor utsträckning inom statlig och offentlig sektor under de här åren. Militärstaden Östersund utvidgades med Arméns Tekniska Skola som utlokaliserades från Frösunda till Östersund enligt regeringsbeslut. 1981 började bygget och invigningen ägde rum 1984. Att detta skulle ha någon betydelse för Berners var det nog ingen som då kunde föreställa sig. Vi levde fortfarande i det kalla krigets skugga, utan tankar på försvarsavveckling. Tvärtom var beredskapsläget skärpt efter återkommande rapporter om U-båtskränkningar på svenska farvatten. I eftermälet har ett antal kränkningar omvandlats till troliga sälar, men U137 som plötslig dök upp i Karlskrona skärgård var bevisligen både på plats och på grund.

Berners funderade möjligen lite mer på ett annat bygge, en ny granne. Östersund fick sin första riktiga ishall, Z-kupolen, inom synhåll från bilanläggningen. En futuristisk skapelse, tänkt att för lång tid utgöra ett landmärke i Östersund, och skapa förutsättningarna för ÖIK att bli ett etablerat lag i hockey-eliten.

*Berners får en granne i form av Z-kupolen.
Tyvärr en kortlivad sådan skulle det visa sig.*



1980 sålde Berners sin radio och tv-verksamhet till Expert och renodlade verksamheten till försäljning och service av lätta och tunga fordon. Logotypen "Berners – länets äldsta radiofirma" gick i graven efter 55 år. Samtidigt, i linje med Walther Rastebys linje att konsolidera och koncentrera sig läggs avdelningen Marin och Motor ned. Beslutet att lägga ned radio och tv hade mognat fram under en tid, och var egentligen mer grundat i de ökade kraven på specialisering och expertis som bilaffären krävde än en absolut tro på att radio och tv-affären på sikt var dömd att försvinna och ersättas av massproduktion och stormarknader. Beslutet var i det sammanhanget mer framsynt än vad man kanske anade.

En liten sista suck i radiobranschen återkom dock då de första mobiltelefonerna kom i mitten på 80-talet. Eller rättare sagt biltelefonerna, för det var så vi sa då. Fastmonterade, skrymmande pjäser som inte gick att ta ur bilen. Då återupplivades kortvarigt samarbetet med Philips inom ramen för deras bolag AP Radiotelefoner AB.

Om köpet av Motor Halland inte bar Walther Rastebys prägelse så gjorde köpet av Bil och Buss i Sundsvall det. Efter att ha rustat upp och byggt ut Hofvallsanläggningen med 2400 kvadratmeter började Rastebys titta på att också ägarmässigt vidga domänerna utanför Jämtland. Halland levde som bekant sitt eget liv. 1983 köpte Berners bolaget Bil och Bussföretagen i Sundsvall. Bolaget ägdes fram till dess av generalagenten och blev nu lokalt. Med i affären följde filialerna i Härnösand, Ånge och Kramfors. Förvärvet kostade 16 miljoner kronor och ett nytt Bernerbolag bilades, Berner och Co i Sundsvall.

– Pappa pratade alltid om det strategiska viktiga i att vi skulle finnas med egen verksamhet i Sundsvall, berättar Stefan Rastebys.

Berners fortsätter expandera med en stolt Rastebys vid ratten.



2.400 kvadratmeter för 4,5 miljoner kr

— Med de här lokalerna kan vi förbättra vårt konkurrensläge. Det konstaterade en belåten Walther Rastebys, direktör för Berners när företagets nya lokaler invigdes i går.

4,5 miljoner kronor har satsats i en ny verkstadsanläggning och utställningshall. För de pengarna har företaget fått en sammanlagd golvyta på 2.400 kvadratmeter.

— Förr om vintrarna var vi tvungna att visa kunderna bilar utomhus. Det är slut på det nu, sa Walther Rastebys.

Genom nybygget har man också fått ökad kapacitet på serviceidan, både för personbilar och lastbilar.

Berners tror på fortsatta goda affärer för bilförsäljningen, trots de hårda kreditstramningarna.

— Kreditstramningen kan säkert få en dämpande effekt. Men även om försäljningstoppen kapas så kommer vi säkert ändå att ligga på en bra nivå.

Med de tidigare lokalerna har företaget nu en golvyta på 8.300 kvadratmeter.

Arbetet med de nya lokalerna

har tagit ett år. Fortfarande återstår färdigtillandet av ett parkeringsdäck för 80 bilar. Det beräknas vara klart till årsskiftet. Arkitekt och konstruktör för bygget har varit arkitekt Gunnar Suwe, Frösön.

– Det var där tillväxten skulle finnas över tid. Östersund och Jämtland hade sina begränsningar. Han var väldigt nöjd med det förvärvet.

Med förvärvet så hade Berners fått en naturlig och bestående geografi, från fjällen till kusten. Samtidigt hade en inte oväsentlig marknad för tunga fordon också vuxit fram på norska sidan av gränsen, till den grad att Berners började samarbete med Forrettningsbanken i Trondheim om betalningar för norska affärer.

Märkesutbudet på personbilar utvidgades med ett prestigemärke när Audi kom in under Volkswagen-koncernen och Scania tog över den svenska agenturen från klassiska Philipssons. Men en djupdykning i korrespondensen från denna tid ger också vid handen att den svenska inflationsekonomin var av en helt annan kaliber än det vi sett i våra tider. 1981 går följande brev ut från Berners kamrer Sven Jonasson med anledning av att Riksbanken höjt diskontot (dåtidens reporänta) med två procent.

”I anslutning till Riksbankens höjning av diskontot den 20/1 1981 med 2 procent skall den effektiva räntan höjas från nuvarande 36 procent till 38 procent. Expeditionskostnaden som utgör 50 kronor skall alltid anges å ordersedeln. Räntetabell bifogas”.

Tre lakoniska rader på ett maskinskrivet cirkulär antyder att det inte var något märkvärdigt i denna tid, och affärerna antyder att det gick bra att sälja bilar.

Utbyggnaderna på Hofvallen fortsatte i ännu ett steg, nu med 650 kvadrat lastbils och busshall som invigs strax efter 60-årsjubileet 1985. Totalytan på Hofvallen var då uppe i 12000 kvadratmeter – konstaterade en nöjd Walther Rasteby när Östersunds-Posten gjorde det sedvanliga invigningsreportaget.



Berners växer med anläggningar i Sundsvall ...



... och i Härnösand i och med köpet av Bil och Buss i Sundsvall.



Överlämning till tredje generationen

Andra halvan av 1980-talet kan beskrivas som upptakten till ett kommande generationsskifte, och samtidigt en brytningstid inom koncernen i synen på affären. Koncernen bytte styrelseordförande. Advokaten Bo Victor fick ta steget tillbaka till förmån för Erik Brolén. Samtidigt tog Walther Rastebys son Stefan steg framåt i organisationen och att Stefan skulle leda den norrländska delen av koncernen i sinom tid framstod allt mer klart.

Affärsmässigt går det bättre under åren fram till 1990. 1987 levererar bolaget den hittills största enskilda ordern när man i ett slag säljer 10 lastbilar med släp till Härjedalen Mineral för ett sammanlagt ordervärde på 16 miljoner kronor. Härjedalen Mineral var alltså bolaget som under en tid exploaterade torvmossarna i Härjedalen som bränsle för kraftvärmeverk.

Walther Rasteby vårdar och förbättrar den marknad man har i Mellannorrland. Han rationaliserar administrationen och datoriserar den. Den minnesgode känner säkert igen förkortningen ADB, Automatisk Data Behandling, som en gång för alla trängde ut de hand och maskinskrivna liggarna, fakturorna och lönebeskeden. Karbonpapperets tid var all.

Vänster sida: Stefan Rasteby flyttar in i framsätet och tar över som vd efter pappa Walther.

Östersund hade ännu inte kommit in i den pessimism som skulle följa av att Europa började rusta ned samtidigt som Sverige skulle komma att behöva sanera sina statsfinanser och amortera på en galopperande statsskuld. Sundsvall hade redan fått känna på när LV 5 lades ner 1982, men vid årsskiftet 85-86 fanns det fortfarande tre regementen och Armens Tekniska Skola i den välmående militärstaden Östersund, och I 21 i Sollefteå levde kvar – om än under hot. Och inte

”Ett speciellt tack riktas till BERNERS AB för den Audi 100 som ställts till vårt förfogande.”

nog med det – Östersund skulle fira 200-årsjubileum 1986. Handelsstaden, som en gång grundades av Gustav den 3:e för att svenska staten skulle kunna driva in skatt av de lika flitiga som oreglerade Norge-affärerna, mådde gott och firade. Samt tog sikte på att stå värd för vinter-OS.

Berners var en självklar del i både 200-årsfirandet och OS-kampanjerna. När Östersund kommun satte in en annons och i svepande ordalag tackade alla sponsorer är det bara en sponsor som nämns vid

namn, Berners. Dessutom med varumärke; ”Ett speciellt tack riktas till BERNERS AB för den Audi 100 som ställts till vårt förfogande” hette det, vilket torde ha retat gallfeber på mer än en konkurrent på den lokala marknaden.

Enligt noteringarna investerade Berners 200 000 kronor i den första OS-kampanjen med Östersund som tänkt centralort. Bilar från Berners skjutsade runt IOK-ledamöter som fick studera markområden där allt fantastiskt nytt skulle byggas. För den som inte var med under den här tiden är det svårt att beskriva hur samlande detta projekt faktiskt var för näringsliv, politik och befolkning. En enorm kapitalinjektion i infrastruktur och bostäder för evenemanget skulle svänga tillväxtkurvorna som länge varit oroväckande.

Närmare ett OS än i kampanjen för 1994 års vinter-spel har Sverige aldrig varit. Till slut blev Östersund slagna med ett fåtal röster av Lillehammer, och de skilda världarna åskådliggjordes av två kommentarer efter beskedet.

– I felt so sorry for your beautiful queen, sa OS-guden Juan Antonio Samaranch.

– Det är inte fair play, sa kommunalrådet John Bruno Jacobsson på torget i Östersund samtidigt som folk droppade av i grävädret.

OS-kampanjandet skulle fortsätta och Berners var varje gång en del av det hela, men närmare än spelen 1994 kom drömmarna aldrig. I stället valde både Östersund/Åre och Berners att satsa på andra evenemang och utövare inom vinteridrott.

Sverige präglas under de här åren av dramatiska händelser i och utanför landet. Den 28 februari 1986 mördades Olof Palme, Sveriges statsminister och en av landets politiska förgrundsgestalter under flera decennier, ett nationellt trauma som lever än i dag, och som för alltid förändrade Sverige.

Tre år senare föll nästan plötsligt det Sovjetiska imperiet ihop. Världen lärde sig ord som Glasnost och Perestrojka, och namn som Gorbatsjov och Walesa på vägen fram mot att själva symbolen för det delade Europa bokstavligen rivs. Den 9 november 1989 öppnades Berlinmuren och det delade Tysklands återförening inleddes.

Det kalla krigets slut fick positiva konsekvenser för öppenheten och demokratin, men hade också ett ekonomiskt och mänskligt pris. I det forna och upplösta Jugoslavien utbröt krig när gamla regionala och etniska konflikter återuppstod. Den tyska återföreningen påverkade i stället den europeiska ekonomin som kastades in i en djup lågkonjunktur.

För en koncern som Berners var 90-talskrisen nog bland de tuffare prövningarna genom tiderna. Efterfrågan på personbilar och viljan att investera i tunga fordon var genomgående låg, och finansiering av köp var en besvärlig historia eftersom Sverige på nytt hamnade i en ränte och bankkris. Denna kulminerade 1992 då dåvarande riksbankschefen Bengt Dennis meddelade att Riksbanken höjt räntan till 500 procent, och på frågan om hur långt banken kunde gå för att försvara kronan svarade: – The Sky is the limit.

Berners vet hur man marknadsför sig, också efter ett inbrott ...



...som en följd av våra försäljningsframgångar upplever
somliga att våra leveranstider i vissa fall blivit långa.

**Men, vi har även bilar för
omgående leverans!**

– Välkommen in på ordinarie öppettider –

BERNERS

Östersund



*En ny lastbils- och busshall
invigs av kommunalrådet
Nisse Ericsson och chefen
för Scania Sverige Stanley
Sandin övervakar nöjt.*

Det var den uppenbarligen inte eftersom beslutet att släppa kronan fri kom bara några veckor senare med den omedelbara effekten att värdet på den svenska valutan sjönk med nästan 25 procent över en natt. Det är lätt att räkna ut vad det betydde för återförsäljare av importerade produkter och Berners var inget undantag.

Berners tog sig igenom de svåra åren i början på 90-talet med effektiviseringar och rationaliseringar i verksamheten. Tillsammans med sina generalagenter arbetade koncernen igenom organisationen i olika projekt. Inte sällan med fokus på att göra personalen delaktig och bättre utbildad.

Berners byggde ut sin plåtverkstad och sina lagerutrymmen i Östersund under de här åren, och investerade med hjälp av Arbetslivsfonden över 3 miljoner i förbättrad arbetsmiljö i sina anläggningar i Mellannorrland. Investeringarna fördelades jämnt över anläggningarna i framförallt Sundsvall och Östersund.

Nya varumärken togs in på försäljningsgolvet, och varumärket Bilialen etablerades i Halmstad, Sundsvall och Östersund för att hålla isär premiumvarumärkena från nykomlingarna Skoda och Seat. Grunden lades för att ta nya marknadsandelar när lågkonjunkturen så småningom oundvikligen skulle vändas i sin motsats. Med ett EU-medlemskap inom räckhåll efter folkomröstningen 1994 var grunden lagd för en framgångsrik period för både personbilar och tunga fordon.

Uppenbarligen hade man också i ledningen tid och möjlighet att fördjupa sig i lite mer långsiktiga spörsmål. 1992, nästan 70 år efter starten formulerade Berners för första gången sin affärsidé på pränt. Det går uppenbarligen att leva med sådana saker underförstådda i kulturen. Så här uttryckte den dåvarande affärsledningen sin affärsidé:



”Att med bästa möjliga lönsamhet och strategi hävda våra märken på ÅF-distriktet kombinerad med kundbehandling, service och helhetslösningar”.

Hållbarhetsfrågan och klimatet var på väg upp på agendan och världens oro klev rakt in i Berners hemmamarknad. Det är inte många som minns det idag, men IPCC, FNs klimatpanel som sätter agendan och ramarna för vår klimatanalys hade sin allra första internationella konferens i Sundsvall 1990. Regeringen var där, men nästan inga nationella eller internationella medier. De tidigaste rapporterna om riskerna med den globala uppvärmningen i svenska medier kom alltså att hamna i Sundsvalls Tidning. Då pratade forskningen om riskerna med en grads uppvärmning till 2030.

I koncernen var det då andra och mer jordnära faktorer som skapade oro för framtiden. Den oundvikliga generationsväxling i familjekoncernen som var i varande. 1991 tog Erik Brolén alltså över som styrelseordförande i koncernen, och advokaten Bo Victor fick ta steget tillbaka till vice ordförande.

Två år senare tog Stefan Rasteby steget upp som ansvarig chef för försäljningen av VAG:s märken för att 1995 efterträda sin far Walther som vd för Berners-koncernen. I efterhand är det lätt att se att den delning av koncernen som skulle komma blev mer eller mindre oundviklig för Stefan att ta itu med. Generationsklyftan i synen på framtiden och affärerna blev allt tydligare. Stefan var ansiktet på den nya generationen.

*Vänster sida: Världen är stadd i förändring.
Muren faller och Europa återförenas.*



*Stefan Rasteby startar sitt
utvecklingsarbete med koncernen.
Han sitter in sig i vd-stolen och
i styrelserummet.*



Familjerna delar upp koncernen

Sverige på väg mot Millennieskiftet var ett förändrat land. Som medlemmar i EU blev vi från 1995 på ett helt nytt sätt också medlemmar av den internationella ekonomin på gott och ont. Politisk enighet om att ansöka om medlemskap i EU hade uppnåtts i skuggan av den djupa lågkonjunkturen som bottnade under 1994, med hög arbetslöshet, svag krona och negativa tillväxtsiffror tre år i rad.

Ingen idealisk situation för Stefan Rasteby att kliva in i som vd för Berners-koncernen alltså, men samtidigt en situation som gav honom handlingsfrihet att vidta åtgärder för att effektivisera och förbättra verksamheten. Under de tre första åren kvarstod Walther Rasteby som koncernchef och balansen mellan familjerna Rasteby och Brolén hanterades utan att affärer-na blev lidande.

Stefan Rasteby var dessutom väl förberedd på att kliva in. Skolad hos generalagenten i Södertälje dit han flyttade för att bredda kunskaper och bygga nätverk inom branschen (och kanske till och med bestämma sig för om detta var en framtid för honom). De teoretiska kunskaperna kompletterade han med studier i företagsekonomi och affärsengelska på dåvarande Mitthögskolan i Östersund.

Vänster sida: Nu tar vi över stan, var rubriken när Berners kunde berätta att de sålt bussarna till Östersundstrafiken.

– Jag har också alltid tänkt på att jag fått en skolning inom ledarskap inom idrotten. Mitt liv inom den alpina sporten är kanske den bästa utbildningen jag fått.

1998 kunde Berners-delen av koncernen konstatera att man var den marknadsledande återförsäljaren i regionen inom samtliga segment, personbil, lastbil och buss. Den eviga tävlingen mot Volvo och den andra stora familjeägda koncernen i regionen hade fina siffror på alla lokala marknader i Jämtland och Västernorrland.

Stefan Rasteby ledde sakta en modernisering och förändring och ville fånga möjligheten i att den svenska konjunkturen snabbt vände uppåt i spåren av den internationella konjunkturen. Den svenska bankkrisen hade med hjälp av statliga kapitalinjektioner undanröjts och den privata konsumtionen tog fart.

Effektiviseringen bestod i att se över koncernens anläggningar, och sälja några, i Strömsund och Sveg, samt förvärva andra, som i Sundsvall. Bilialen-delen med Skoda och SEAT, utvidgades till Sundsvall. Kluvenheten när det gällde SEAT var dock stor, och landade till slut i att SEAT inte fanns i bilhallarna i Östersund, bara i Sundsvall.

Styrelsen för Berners hoppades också på att då lite finansiell draghjälp av EU-medlemskapet under de här åren. En konsult lejdades in för att hitta lämpliga projekt, och sålde in sig själv genom att peka på ett

antal fina möjligheter för koncernen. Men efter presentationen för styrelsen som renderade i ett kontrakt syntes bara fakturor och intet mer från konsulten.

”EU-konsulten har varit lika osynlig som resultaten obefintliga” konstateras lakoniskt i ett styrelseprotokoll när EU-frågan avförs från dagordningen.

Det blir i dokumentationen runt sekelskiftet alltmer tydligt att de strategiska valen i koncernen handlar om tre saker.

”Mitt liv inom den alpina sporten är kanske den bästa utbildningen jag fått.”

1. Modernisering är nödvändig för fortsatt lönsamhet och effektivitet. Stefan Rasteby säger hårdnackat nej till vissa av varumärkenas tryck på elegantare och lyxigare bilhallar. Han är övertygad om att bilar i Jämtland och Västernorrland inte säljs med lyxiga miljöer, utan med långvariga kundrelationer och service. Dessutom kommer EU att ställa krav som på olika sätt påverkar hur verksamheten kan bedrivas, vilket kommer att påverka lokalernas utformning. Finansiellt behöver dessutom Berners stärkas och effektiviseras.

2. De olika varumärken man säljer i förhållande till varumärket Berners. Till synes en närmast evig fråga. Om man har ett starkt varumärke, som till exempel Audi, är det inte då detta som man ska marknadsföra hårt, och tona ner det egna namnet? I synnerhet som varumärkena naturligtvis kräver synlighet hos sina återförsäljare. Nedsidan med detta är självklart att

man kan föra till eller ta bort varumärken ur sitt sortiment, men behålla sina kärnvärden. I författarens ögon är det tydligt att denna pendel verkligen svängt fram och tillbaka under de 100 åren, men idag är tillbaka där den började. Till det egna namnet. Berners.

3. Familjerna Brolén och Rasteby har olika inställning till hur affärerna ska bedrivas. 1998 avgår Walther Rasteby också som koncernchef, och med det blir det Stefan Rasteby som ensam får bära konfliktytan med sin morbror och styrelseordförande Erik Brolén. I denna konflikt blir det alltmer tydligt att koncernbygget Berners-Hallands Motor förutom den rent objektiva märkliga konstruktionen med vitt skilda förutsättningar för sina verksamheter inte kan må bra och leva vidare.

2003 löser familjekonflikten ut. I en intervju senare i den här boken berättar bröderna Stefan och Mathias Rasteby, dagens två ägare, lite djupare om villkoren och lärdomarna med att verka i ett familjeägt bolag med hundraåriga rötter och då återkommer vi till denna centrala punkt i bolagets historia.

Men rent krasst var Berners situation i början på 2000-talet besvärlig på många sätt. Koncernen var stor och spretig, med verksamheterna på vitt skilda håll i Sverige. Den finansiellt största delen var MotorHalland. Den del som hade bäst förtroende hos sina nationella leverantörer både ekonomiskt och strategiskt var Berners-delen. Styrelsens ordförande Erik Brolén och Berners vd Stefan Rasteby var, som någon beskrev det, trevliga mot varandra men i synen på affärerna och utvecklingen varandras motpoler. Stefan Rasteby har i efterhand själv beskrivit det som att Berners nog fått svårt att överleva om inte någon form av ekonomisk skilsmässa tagits ut mellan familjerna Brolén och Rasteby och därmed mellan de båda koncernerna.



Berners vidgade sina varumärken, och gick med familjen Rasteby åt sitt håll medan MotorHalland köptes ut av familjen Brolén.



I stället för den klassiska gången förvärva – ärva – fördärva valde Stefan och hans bröder en annan väg. Låt oss kalla den för förvärva – ärva – fördela och förädla.

Familjen Brolén köpte ut familjen Rasteby ur Motor Halland och familjen Rasteby köpte ut familjen Brolén ur Berners. Det skulle kunna beskrivas som att Berners återvände till sin naturliga hemmamarknad, och samtidigt fick en tydlighet i både ägarskap och framtidsstrategi som i vissa stycken saknats innan Stefan Rasteby tog itu med frågan.

När denna stora affär blev offentlig blev Stefan Rasteby uppringd av en journalist från Dagens Industri som ville veta skälen till affären.

– Jag funderade ordentligt på vad jag skulle säga, och bestämde mig sedan för att säga sanningen om affären och om samarbetet mellan mig och min morbror. Jag har alltid velat vara en ärlig person. Nog funderade jag en stund på vad som skulle bli resultatet, men jag bestämde mig för att jag var beredd att ta konsekvenserna, säger Stefan Rasteby.

Uppslaget i Dagens Industri blev det definitiva slutet på den affärsmässiga relationen. Men många som intervjuats för denna bok säger att delningen och offentligheten kring orsakerna var av stor, kanske avgörande, betydelse för att Berners kunde fortsätta vara ett välmående företag med ett tydligare fokus på sin hemmamarknad i mellersta Norrland. Till detta bidrar också att Berners i samband med affären tog

Glada pirater när Berners firade nya framgångar med temafest. Att samlas och ha trevligt tillsammans är en del av företagskulturen genom hela historien.



över Scaniaverksamheten i Sollefteå och lade samman all lastbils och bussverksamhet i ett bolag, Berner & Co Tunga Fordon AB. Bilialen AB i Sundsvall och Östersund fusionerades samtidigt med moderbolaget. Det är egentligen här som Berners i mina ögon blir ett Berners igen, med anläggningarna samlade i ett greppbart geografiskt område. Kopplingen till Hallands-delen hade också, enligt en del jag intervjuat lett till att också Sundsvall blev mer av en satellit än en del av en helhet.

I min intervju med Monica Rasteby, länken mellan familjerna Brolén och Rasteby, får hon frågan om uppdelningen var besvärlig, med en av hennes söner och i vissa delar också hennes make på en sida och hennes bror på andra sidan.

– Nej, den var nödvändig. Det blev bättre så här. Det hade varit så besvärligt i många år, så att det var bra att det kom till en lösning.

Det var en helt annan sak under de här turbulenta åren som Monica Rasteby tyckte var besvärligast. Försäljningen av huset på Storgatan 39, där hon vuxit upp i våningen ovanför Berners lokaler. När sonen Stefan tog över Berners flyttade han det som var kvar av Berners verksamhet, administrationen, från Storgatan 39 till en nybyggd våning på Hofvallen. Därefter såldes fastigheten för att ta hem rationaliseringsvinsten.

– Jag hade flera resonemang med både Walther och Stefan men de övertygade mig om att det var en nödvändighet, berättar Monica.

Den förädlade koncernen fortsatte efter delningen på inslagen väg. Modernisering och effektivisering.



Berners anläggning i Sollefteå som blev en ny del efter förvärv.



Den första utflytten till Birsta utanför Sundsvall gjordes med nya lokaler för personbilsförsäljningen.

En del i moderniseringen blev att hitta nya lokaler för Berners tunga fordon i Östersund. Lokalerna vid Hofvallen var krasst sett urvuxna för ett bra tag sedan. En möjlighet öppnar sig i det stora dråpslaget som riksdagen utdelar i 1994 års försvarsbeslut. All kvarvarande militär verksamhet i Östersund läggs ned. Efter redan nedlagda A4 ska F4, I5 och Armens Tekniska Skola läggas ned, och fort ska det gå. Före 1995 års utgång ska all verksamhet vara avslutad.

Berners tog tidigt kontakt med fastighetsbolaget Vasallen som hade statens uppdrag att hantera lokaler och mark som militären drog sig undan från. Och innan 2005 var slut hade Berners tecknat kontrakt om nya lokaler i de moderna och välutrustade utbildningsverkstäderna på skolområdet. Från en klassisk idrottsplats, Hofvallen, till en annan, Fyrvalla alltså.



Världen präglades av 9/11 och Sverige av försvarsnedläggningar då man trodde att krigens tid var slut i vår del av världen.



Den nya tiden tar sin början

Åren efter 2005 skulle bli de mest dramatiska sedan krigsåren. Ett oroligt Östersund i ett oroligt Sverige i en orolig värld präglade förutsättningarna för den nye koncernchefen Stefan Rasteby i den förnyade koncernen.

Östersund hade i ett slag förvandlats från en välmående militärstad till en stad lite på dekis. Visserligen förhandlades det med staten om ersättningsjobb för de cirka 3000 arbetstillfällen som beräknades försvinna i spåren av att all militär verksamhet avvecklats. Men bostadsmarknaden sjönk som en sten, och invånarantalet stagnerade och började sjunka.

För Berners Östersundsdel innebar det förvisso ett lyft när avtalet om de nya lokalerna på Fyrvalla slutligen blev verklighet och Berners Tunga kunde ta sig ur de trånga lokalerna på Hofvallen och få ändamålsenliga och rymliga lokaler. Men världen trängde sig på från andra håll, inte minst från den finansiella sidan. När banken Lehman Brothers USA gick i konkurs 2008 var det starten på en ekonomisk kris som världen inte sett maken till sedan 1929. Den fastighetsbubbla som sprack i USA spred sig snabbt över hela världen och liknades av många vid en regelrätt depression.

Vänster sida: Den nya bilhallen i Östersund var äntligen klar för invigning.



Mats Sundqvist, den jämtländske näringslivsprofilen, var en nära vän till familjen.

I Sverige innebar det att regeringens bankakut fick öppna på nytt och att ytterligare stora strukturella förändringar skedde på bank och fastighetsmarknaden. En av dem som blev offer för snabbt fallande aktiekurser var den jämtländske finansmannen Mats Sundqvist som på ett personligt plan stått nära Berners genom åren, kanske i synnerhet Walther Rasteby.

Mats Sundqvist kallades av journalister för Kungen av Jämtland, och hade som mest en företagskoncern värderad till 22 miljarder. Men stora delar av värdet bestod i aktievärderingar som skulle balansera mot skuldsättning. 2009 tog sagan slut när Mats Sundqvist fick släppa ifrån sig det mesta av sina tillgångar som ett villkor för att staten skulle rädda banken Carnegie som lånat ut en miljard kronor till Sundqvists bolag Skrindan. I eftermälet till affären har flera oberoende visat att Skrindan trots allt inte var på obestånd, utan hade tillgångar som översteg skulderna. I slutänden tjänade staten några hundra miljoner kronor när tillgångarna realiserats.

Berners hade vid denna tid klivit ur de gemensamma äganden man hade i sågverkskoncernen och fastighetsbolag med Sundqvist-sfären. De sista spåren syns i Berners bokslut för 2003. Men de personliga relationerna fanns kvar.

– Jag minns att pappa verkligen tyckte synd om Mats när allt gick över styr. Han var en god vän till familjen. Samtidigt vet jag också att pappa ibland var frågande till hur allt växte så snabbt under så kort tid, säger Stefan Rasteby.

Stefan Rasteby hade nog med sitt under dessa år. Han såg till att positionera och effektivisera koncernen under de tuffa åren. Koncernen fick en ny struktur där de olika geografiska delarna fusionerades ihop till en gemensam struktur med ett moderbolag, Berner & co och två döttrar, Berners person och transport samt Berners Tunga. En tredje dotter lades till, Berners

Finans. Stefan tog också position nationellt genom att först bli vice ordförande och sedan ordförande i Svenska Volkswagenkoncernens Återförsäljareförening. Vilket för en utomstående kanske inte låter så märkvärdigt, men i själva verket är en väldigt viktig position i den eviga diskussionen om hur man balanserar Berners eget varumärke mot de varumärken man säljer.

Berners var i det sammanhanget en av de återförsäljare som höll emot längst när det gällde kraven på att bygga nya bilhallar för Audi och Volkswagen, men fick slutligen vika ner sig och bygga till på Hofvallen. Vilket i vanlig ordning blev en stor fråga i Östersunds politik, men inte denna gång med Berners i skottgluggen.

ICA-koncernen hade nämligen under ganska många år legat på för att få bygga ytterligare en butik i Östersund. När konceptet ICA Maxi lanserades var det området i anslutning till Berners vid Hofvallen som pekades ut. Förhandlingar fördes också mellan ICA och Berners om att bygga gemensamt och koppla ihop den nya Bilhallen med Maxi med uppenbara fördelar för bägge parter. Men opinionen satte stopp för den etableringen, inte minst med hjälp av Jamtli som en gång i tiden inte ville ha Berners som granne. Nu var det ICA Maxi man inte ville ha. Skillnaden var att denna gång vek politiken ner sig och ICA Maxi hamnade så småningom istället ett par kvarter upp på Stadsdel Norr som byggdes på det gamla I5 området.

Berners fick göra omtag och projektera på nytt, men en ny bilhall blev det till slut, och som sina föregångare vid Hofvallen invigdes den av landshövdingen – denna gång hette hövdingen Britt Bohlin. 1400 kvadratmeter ny försäljningsyta invigdes i juni 2008 – bara månader före Lehman Brother-kraschen och den djupa ekonomiska kris som följde.



Ny landshövding – ny invigning. Denna gång klipppte Britt Bohlin bandet.

2008 var också året då skidskyttet blev en del av det nya Östersunds varumärke, då årets världsmästerskap förlades till staden invid Storsjön. Den idrott som under många år varit i skuggan av längdskidåkningen klev ut som en evenemangsidrott med allt större folklig förankring i huvudsak ett resultat av Magdalena Forsbergs genomslag. De militärer som en gång i tiden entusiastiskt såg till att det förlades en skjutvall på Östersunds skidstadion kunde långt om länge få skörda frukterna av sitt arbete, och på några år blev Östersund i praktiken liktydigt med svenskt skidskytte.

Berners använde VM-evenemanget för att tillsammans med några av sina varumärken profilera sig, inte minst med fokus på hållbarhet. De tre första etanolbussarna i Jämtland kom på plats som skyttelbussar under evenemanget med Scania's försorg. En intressant reflektion över tidens gång är att nästa gång Östersund fick arrangera VM i skidskytte, 2020, var det elbussar som visades upp. Hållbarhetsfokus konstant, men ny teknik.

Det nya Berners tog också snabba steg för att modernisera sin reklam. Eller rättare sagt hitta effektivare sätt att kommunicera med sina kunder än vanliga tidningsannonser. Istället för att ha lokaltidningarna som dyr mellanhand samlade Stefan Rasteby upp sina MRF-kollegor i bilbranschen tillsammans med länets mäklare och startade en egen reklamtidning "Bil och Bostad" som distribuerades i hela länet två gånger i månaden. Ett första steg ut från tidningsvärlden. Bil och Bostad levde i fem år innan den digitala eran helt tog över.



Nya tider – ny markandsföring. Berners kliver in och associerar sig med vintersport med Charlotte Kalla som affischnamn.

Persongalleriet i Berners förändras samtidigt när Lars "Linken" Lindqvist tar över som styrelseordförande i Berners 2009 och koncernen återgår till att ha ett tydligt samspelt par som styrelseordförande och koncernchef för första gången sedan Bo Victor avgick som styrelseordförande till förmån för Erik Brolén. Återigen visar det sig att det här med relationer kan ha stor betydelse för ett bolag. Bo Victor blev för övrigt



hedersledamot i styrelsen redan 2007 vilket nog får tolkas som att denne legendariske Östersunds-jurist i det tysta gjorde mycket för att hantera motsättningarna mellan familjerna liksom den upplösning som följde. En nog så grannliga uppgift eftersom Bo Victor själv var en del av släkten runt Berners, kusin som han är till Monica Rasteby och Erik Brolén.

För den som känner både Stefan Rasteby och Lars Lindqvist är det ingen överraskning att det är vid den här tiden som Berners tar ett förnyat grepp om de mjuka frågorna i företaget. Effektivisering, modernisering och lönsamhet byggs i deras filosofi genom lika delar fokus på lönsamhet och delaktighet. De vill ha alla med på resan.

Berners stora projekt vid sidan om att bygga en tydligare koncern utifrån verksamhet istället för geografi är därför vid den här tiden därför ett värdegrundsarbete. Vilket får betraktas som både modernt och modigt eftersom världen och Sverige vid denna tid befinner sig i en djup ekonomisk kris. Sannolikt är det första gången, under sitt nionde decennium, som Berners i ord försöker fånga upp den kultur, eller de kärnvärden, som burit koncernen genom åren.

Det hela landar ner i akronymen GRAPE. Glädje, Respekt, Ansvar, Positiv och Engagemang står bokstäverna för. Om författaren får recensera i efterhand så saknas två ord som i mina ögon kanske mer än andra kännetecknar Berners resa, nämligen mod och nyfikenhet. Men orden i sig är sällan själva poängen i den här typen av processer. Det handlar i stället om att starta en ny och gemensam resa tillsammans med hela personalen.

Projektet skulle följas av fler steg i modernisering och utveckling av att ta tillvara och utveckla kompetensen i bolaget som en resurs. Det har varit Tunga Lyftet, Team1 och mycket mycket mera. I intervjuer med medarbetare är det slående hur många som valt att vara kvar i Berners tack vare de interna utvecklings och förbättringsprojekt som genomförts. Oavsett om det varit utveckling av en enskild verksamhet, eller program för framtida ledare i bolaget.



Lars Lindqvist blir ny styrelseordförande och parhäst med Stefan Rasteby.

En gissning är att de förändringar som sker under de här åren i hur verksamheten både effektiviseras och alltmer digitaliseras hade blivit svåra att genomföra utan att ta med alla på resan.

Det tionde decenniets första år börjar i dur och slutar i moll. Stefan Rasteby kan offentliggöra att Berners planerar sin hittills största investering. Ett markområde i Birsta utanför Sundsvall har köpts in för att bebyggas med en ny stor verkstadsanläggning. Investeringen beräknas till 100 miljoner kronor.

– Det som vi började en gång med köpet av Bil och Buss fick en naturlig fortsättning. Sundsvall är enormt viktigt för Berners, inte minst för att fortsätta utveckla den tunga sidan.

På personbilssidan etablerar Berner sig med miljövänliga biltvättar i både Sundsvall och Östersund. Dyrt, och på kort sikt lite svårt att räkna hem.

– Men jag blev övertygad om att vi skulle vara tidiga med miljötänkande och hållbarhet, berättar Stefan Rasteby.



Walther Rasteby går ur tiden 2015.

Vad det kan kosta att inte tänka så skulle hans leverantör Volkswagen bli varse senare under året då "Dieselgate" exploderade. Manipulerade utsläppssiffror skadade bilmärket och deras återförsäljare för lång tid.

Och året skulle sluta i moll då Walther Rasteby gick ur tiden den 8 november 2015, bara några veckor efter den stora festen och 90-årsfirandet. Han som skulle ha varit en tillfällig lösning under 1962, levde istället i stort sett hela sitt liv med koncernen och fick se personbilsförsäljningen spräcka miljardvallen under sitt sista levnadsår.



Berners börjar sin största investering någonsin när man förbereder för en ny anläggning i Birsta utanför Sundsvall.



Nutid med framtiden runt hörnet

I en historieskrivning är det alltid svårast att värdera de år som ligger närmast i tiden. Att skilja stort från smått, och att förstå vad som är betydelsefullt. Det gäller dock inte för historien om Berners senaste tio år.

Världen, Europa och Sverige hade dittills inte sett någon pandemi under Berners hela levnad. Möjligen kan man fundera rent filosofiskt över möjligheten att Berners aldrig sett dagens ljus om den hemska farsoten Spanska Sjukan skördat fler offer i Jämtland när den grasserade som värst under åren 1918 och 1920 med Östersund som en av de hårdast drabbade städerna i landet. Alla de tre grundarna var nämligen i högsta grad i riskgrupp för just spanskan, som den kallades. Den slog hårdast mot unga människor eftersom de livshotande konsekvenserna var ett resultat av ett immunförsvar som löpte amok. Äldre insjuknade med sämre immunförsvar tillfrisknade paradoxalt nog.

2020 fick världen på nytt se en pandemi. Corona, eller Covid 19 som vi så småningom vände oss att säga. 19 står alltså för 2019 då de första fallen konstaterades kopplade till en djurmarknad i den kinesiska staden Wuhan. I slutet av januari 2020 konstaterades

det första fallet i Jönköping hos en kvinna som varit på besök i Wuhan. Den 11 mars konstateras det första fallet i Jämtland, och i Västernorrland. Sportlovsresor till de italienska och österrikiska alperna var motorn i det svenska utbrottet och Sverige stängdes helt enkelt ner. Samma dag konstaterades det första dödsfallet (i Kina) och WHO förklarade Covid-19 för en pandemi.

Trots att det ligger så nära i tiden är vi nog många som glömt vad som faktiskt hände. Världen stängde ner. Sverige stängde ner. Folksamlingar förbjöds. Människor arbetade hemifrån eller i fritidsstugan i fjällen. I en första våg drabbades våra åldringar på äldreboenden mycket hårt. 2020 blev året då den svenska medellivslängden för första gången i modern tid faktiskt sjönk. Vi höll avstånd, tvättade händerna och tog covid-tester sittande i våra bilar utanför hälso-centralerna.

Berners var naturligtvis en del av allt detta. Fram till 2020 och pandemin hade mycket gått som på räls i flera år. Nya lokaler för en däck och bilvårdsanläggning i Sundsvall togs i bruk 2017, marknadsdominansen på tunga sidan var 2019 etablerad i samtliga försäljningsområden, Östersund, Sundsvall och Sollefteå. Berners modernisering på kompetensområdet slår igenom med utmärkelser. Person och transportbilar blev till exempel utnämnda ett av Sveriges sex friskaste företag.

Men Covid förändrade allt. Smittspridningsåtgärder till trots så blev det mer eller mindre omöjligt att bedriva försäljningsverksamheten på normala villkor. Effekten blev korttidspermitteringar – framförallt inom personbilssidan där hela 52 anställda fick gå hem under en period, medan tunga sidan korttidspermitterade sju personer.

Berners tog emot få av de företagsstöd som infördes under pandemin. Koncernens ekonomichef Anders Larsson berättar att man initialt sökte ett skatteuppskov:

– Men efter några månader såg vi att vi hade koll på likviditeten, och då betalade vi in de där pengarna för att slippa ha det runt halsen längre fram.

Däremot tillhörde man de företag som tog steg framåt i digitaliseringen under de här åren. Den digitala mognaden hos svenskarna tog blixtnabba steg framåt, och efterfrågan på digitala möjligheter också att göra så stora affärer som bilaffärer på nätet exploderade. Återförsäljarna, som Berners, fick göra strategiska val. Öppna den digitala affären inom ramen för den egna försäljningen, eller se sina varumärken och göra en Tesla, det vill säga kapa återförsäljaren och sälja direkt till kund.

Berners kliver därför i slutet av första pandemiåret, 2020, in på det digitala biltorget Wayke.se, och öppnar samtidigt sajten Berners.se för direktförsälj-

Vänster sida: Så här blev det. Sveriges första anläggning för både Scania lastbilar och VW Transport.

ning. Vilket innebär att en hel bilaffär, inklusive finansiering kan genomföras helt utan fysiska möten mellan säljare och köpare intill den dag bilen ska hämtas eller levereras. I dag, fem år senare, är Wayke.se Sveriges näst största handelsplats för bilar, och Berners har fortfarande ägarskap över sina kundrelationer också i den virtuella världen.

Pandemin som lamslog världen har vi som sagt glömt bort eller förträngt lite till mans, trots att vi levde med och i den i flera år. Det skulle dröja mer än ett år innan de första vaccinationerna kunde genomföras, och nästan två år innan restriktionerna som helhet försvann.

Under den tiden hade dessutom Berners i Östersund drabbats av ytterligare dramatik. På morgonen den 23 februari hade den snörrikaste vintern på många år i kombination med återkommande växling mellan kyla och blidväder åstadkommit ett tryck på takkonstruktionen som inte gick att förutse. Verkstadspersonalen som kom först till jobbet hörde ett märkligt knakande i byggnaden. De gick igenom lokalerna för att se vad som kunde vara orsaken, men utan resultat. En halvtimme senare rasade taket in.

Tidpunkten tillsammans med pandemirestriktionerna gjorde att skadorna bara blev materiella, men omfattande. Några enstaka kunder på väg in hann vända, och personal i de utsatta delarna hann sätta sig i säkerhet. Men när raset var över hade en stor spricka mellan försäljningshallen och verkstadsdelen öppnat sig, och snömassor rasat in tillsammans med delar av takkonstruktionen.

Det skulle dröja över ett år innan de nya lokalerna stod på plats, men det visste ingen då. Olycksdagen ägnades istället åt att snabbt skapa lösningar för att få igång verksamheten igen. Med hjälp av omflyttningar



Koncernens ekonomichef Anders Larsson.

och så småningom tärtlösningar kunder verksamheten återupptas i full omfattning inom bara några dagar. 11 oskadade bilar och åtskilligt byggmaterial som kunde återanvändas för kommande återuppbyggnad räddades ur de demolerade lokalerna. Till exempel oskadade glastrutor för nästan en miljon kronor.

Den 7 maj 2023 i samband med Bilens Dag kunde Stefan Rasteby till slut återinviga den raserade hallen vid Hofvallen.

De sista åren före hundraårsdagen har, vid sidan om dramatiska händelser, handlat mycket om strategiska val för det kommande seklet. Berners är fortfarande övertygade om att den tunga trafiken på hjul kommer att vara en del av framtiden, oavsett drivmedel, och fortsätter därför investera. I Sundsvall togs alltså den nya anläggningen i Birsta invid E4 norr om stan i bruk. En anläggning som är en milstolpe inte bara för Berners utan för branschen eftersom den är den första anläggningen som under samma tak har både Scania's tunga bilar och VWs lätta transportbilar.

2022 köpte Berners Tunga en tomt i Verksmon utanför Östersund för att få rum med ytterligare en jättesatsning på framtidens transportfordon i samarbete med Scania. Enligt planen skall anläggningen vara klar strax efter 100-årsjubileumsdagen i oktober 2025.

Omställningen och hållbarhetsfrågor som strategiskt viktiga är också en röd tråd genom de senaste tio åren. Berners får stor uppmärksamhet för sin omfattande hållbarhetsredovisning i samband med bokslutet för 2020. Trots att den lagstiftning som tvingar företag till hållbarhetsredovisningar ligger åtskilliga år framåt är den norrländska koncernen återigen framåtlutad. Den gröna omställningen och hållbarhetsfrågorna är centrala delar för den kommande affären, det gäller bara att förstå varför.

Elbilarna tar över nybilsmarknaden i snabb takt hela vägen fram till den 8 november 2023 då regeringens klimatbilsbonus avskaffas. Den dagen tecknar Berners säljare försäljningskontrakt fram till midnatt. Totalt säljs 246 bilar till ett ordervärde av över 120 miljoner kronor, och de som var med säger sig aldrig ha upplevt något liknande i intensitet.

De snabba kortsiktiga kasten i den nationella politiken gör att det just i nutid, i kombination med lågkonjunktur, återigen är tuffa tider för bilbranschen.



Berners fortsätter tro på framtiden. Den nygamla bilhallen invigs av Stefan Rasteby tillsammans med Caroline och Philip Rasteby. En ny anläggning för tunga fordon projekteras i Verksmon i Östersund, och digitaliseringen av affären utvecklas.



Men som i tidigare tuffa tider agerar Berners istället för att reagera. Att omställningen kommer, att el-bilarna tar över efter förbränningsmotorerna är verklighet. Hastigheten i omställningen är den obesvarade frågan. När det gäller transportbilar och bussar, kanske omställningen kan bli både el och andra bränslen. Men vår regions avstånd och befolkningstäthet (eller rättare sagt gleshet) kommer att fortsätta kräva transporter. Alltså håller den grundläggande affären, men den kommer att förändras.

En av de förändringarna är att Berners måste öka utbudet till sina kunder. När ICA Maxi och Berners en gång skulle bygga lokaler tillsammans var naturligtvis tanken att nyttja varandras kunder för mer affärer. Samma tanke driver utvecklingen på personbilssidan. När du lämnar din bil på service ska du inte behöva gå någon annanstans för att få rekond på bilen, byta glasruta eller köpa nya däck. Bilverkstaden som en onestop shop. Ungefär som bensinmackarnas utveckling till livsmedelsaffärer, fik och restauranger.

Följaktligen öppnar Berners under 2024 en ny enhet som en försmak av det nya seklet. Berners Marin och Motor. Skotrar, båtmotorer, trädgårdsmaskiner blir ett nytt ben i verksamheten 100 år efter starten, men helt i linje med hur allt startade. Nya produkter med ett starkt varumärke som fungerar på hemmamarknaden och som passar in i Berners kultur, där mobilitet är ett nyckelord.

Familjeföretaget Berners vidtog också mått och steg på tröskeln till ett nytt sekel. Av de tre ägarbröderna Jan-Eric, Stefan och Mathias blir det två, när de två sistnämnda köpte ut den tredje 2022. Grunden för nästa generation ägare är med detta lagd, vilket bröderna själva berättar mer om i kommande kapitel.



Inför 90-årsjubileumet byggde Berners ett museum med en del av produkterna som passerat genom åren.

Till höger: En cirkel sluts när Berners Marin och Motor återuppstår som ett nygammalt inslag.





Ingemar Persson – en född säljare

Det märks att Ingemar Persson är född säljare. Det tar inte många sekunder innan han smidigt tagit över samtalet och situationen där vi pratar Berners sittande i det trevliga radhusköket i Lugnvik. Ingemar är en av många långvägare som är själen i Berners. Han är också en av påfallande många med idrottsbakgrund som man springer på i koncernen. Ingemar är gammal fotbollsspelare med rötterna i Backe i Norra Jämtland, men fotbollskarriären har också tagit honom till Enköping och spel i högre serier innan det var dag att återvända till Jämtland och Östersund för familjen.

– Fram till dess hade jag kanske inte funderat så mycket på vad jag egentligen ville bli. Jag funderade på bankbanan, men efter en praktikperiod på Handelsbanken i Backe var jag botad. Jag fick sitta med bunt efter bunt med sedlar, leta upp dem som hade fått hundöron, och släta ut dem. Dag ut och dag in. Nej tack.

Så när han återvände till Östersund med insikten om att det inte var fotbollsproffs som var karriären testade Persson säljartalangerna. Den som kommer ihåg Isakssons Motor i Östersund, den tidens Yamaha-försäljare, kommer också ihåg Ingemar Persson. Där var han försäljare och så småningom försäljningschef för hela Sverige innan bolaget såldes av de lokala ägarna.

– Vi hade ju flyttat hem och ingen av oss ville flytta söderut igen, vilket hade varit vad som krävts av oss för att jag skulle fortsätta jobba i bolaget. Så jag klev av. Och jag trodde kanske inte att Yamaha var något som jag skulle komma nära igen, men det var faktiskt riktigt roligt att märket nu hamnar hos Berners.

Ingemar Persson själv hamnade hos Berners 1997, efter avslutet hos Isakssons Motor. Sitt första jobb som säljare på transportbilar fick han efter en anställningsintervju med Stefan Rasteby.

– Det var Stefan Rasteby och min blivande chef, Ola Jönsson-Loo, som höll i intervjun. De hade hyrt in sig i ett rum på Gamla Teatern, och där klev kandidaterna in en efter en för att bli utfrågade. Jag minns egentligen bara en fråga väldigt tydligt, och det var en fråga Stefan ställde.

– Berners sökte två personer samtidigt. En på personbilsförsäljning och en på transportbilar. Stefan frågade mig om jag var intresserad av personbilsjobbet om jag inte fick transportbilsjobbet. Jag sa nej, för jag hade jobbat med försäljning till företag dittills och tyckte att det var det jag kunde, och det tyckte han var ett bra svar.

”När jag vunnit fem år i rad lades tävlingen ner, hehe.”

Jobbet fick han och där började en bana som ännu inte är avslutad, och som skulle leda honom till en plats i företagsledningen. Men det visste varken Ingemar Persson eller Stefan Rasteby vid den tiden. Ingemar fick börja sin bana med att övertyga den skulle efterträda om att han var uppgiften mogen.

– Han hette Bo Garild och var en legendar på Berners. Han var känd som säljaren som hade hundra procentig koll på all teknik i bilarna han sålde, hade varit med hur länge som helst. Jag tror att både han och folket runtomkring inte trodde att den här nykomlingen som inte alls hade de tekniska färdigheterna skulle komma upp i den kapacitet som behövdes.

Men det hela utvecklades istället till en respekt och vänskap mellan de båda under det halvår som Ingemar introducerades och samtidigt visade att också han kunde sälja fordon.

– När Bosse Garild gick i pension fortsatte han första tiden att komma tillbaka en gång i veckan för att se hur det gick för mig. Efter ett tag drog det ut på tiden mellan besöken, och när det började bli så att han inte kom alls, då började jag ringa och se till att han kom in och lunchade med mig. En oerhört fin person.

Ingemar Perssons resa i Berners fortsatte med att avdelningen utökades med medarbetare och personalansvar, och affärerna gick bra. Med illa dold stolthet berättar Ingemar om den interna tävlingsandan som alltid finns försäljare emellan och hur det gick så bra för transportbilsförsäljningen att den interna tävlingen om flest sålda bilar avskaffades.

– När jag vunnit fem år i rad lades tävlingen ner, hehe.

Men den gamle fotbollsspelaren talar hellre om lagsport och Berners än sina egna framgångar. Det riktigt stora projektet som Ingemar varit med att driva det man skulle kunna kalla ett teambuildingprojekt. Affärsmodellen för försäljning av transportbilar är precis som för personbilar uppbyggd utifrån att eftermarknaden är en väsentlig del av intäkten för en återförsäljare.

– Egentligen är den ännu viktigare en för en personbil. Det lättaste som finns är ju att konkurrera med rabatter på sin grundmodell. Det kan du få av de flesta återförsäljare. Men vi säljer bilar som ska gå som taxi, som transportbilar och mycket mycket mer. Så det är väldigt viktigt för kunden att den som säljer kan anpassa fordonet efter varje kunds speciella önskemål. Sedan måste servicen vara snabb och tillgänglig eftersom fordonet är någonting som är ett villkor för att kundens företag ska tjäna pengar.

Med den modellen som grund var Ingemar Persson ledande när Berners skapade Team transportbilar. När verkstaden för tunga fordon flyttades från Hofvallen till ATS startade ett projekt för att hålla ihop försäljning, verkstad och service för transportbilar.

– Vi fick jättestort stöd av Scania i arbetet, för det är ingen lek att sanera en lastbilsverkstad för ny användning, men de trodde på idén. Och vi fick verkligen till det.



Team transportbilar växte till en del av Berners som sysselsatte 60 anställda i Östersund och Sundsvall. Östersundsteamet blev så småningom förlaga för hela återförsäljarnätet. Det var så transportverksamheten skulle vara organiserad och planerad.

– Under en tid fick vi massor med interna priser och fick resa runt och visa hur vi gjort. Det gjordes en film som sedan var instruktionsfilm för andra återförsäljare. Det var en väldigt rolig och positiv tid.

Ingemar Persson är alltså en långvägare, vilket är vanligt i koncernen. Han har varit med i upp och nedgång, fanns med i bolaget när familjerna delade upp ägandet och har inte varit sugen på att lämna någon gång.

– Nej, jag har ju haft turen att få utvecklas med jobbet, och haft roligt under tiden. Även om det är vanligare att unga människor idag hoppar mellan jobb utan att vara så bunden till ett företag så ser jag att det också bland dem finns dem som upplever samma sak som jag har gjort. Kommer man in här blir man gärna kvar.

Ingemar Perssons tolkning av kulturen som burit koncernen framåt genom sitt första sekel handlar om att ägarfamiljen i hans ögon är speciell.

– I allmänhetens ögon är ju inte familjen Rasteby bakom Berners lika kända som andra. Men jag vet att det finns decennier efter decennier av kunder som lägger in något speciellt i namnet. Har man gjort affärer här så vet man att det är något som håller över tid. Det gällde under Walthers tid och det gäller under Stefan. Jag har varit med om hur han har accepterat att ta stora kostnader av goodwillskäl för att vi inte ska äventyra den långsiktiga kundrelationen. På ett sånt ställe känns det bra att jobba.



Ingemar är nu på halvdistanst från transportförsäljningen som varit en stor del av hans yrkesliv. Men ändå fortsatt knuten till Berners genom att ansvara för en ny affär där Berners blivit återförsäljare åt det finska bolaget Carsport som är en stor aktör inom produktion av inredningar till transportbilar. Ett steg för

att bredda affären och möta framtiden. En gissning är att detta kommer att ta lite större utrymme av Ingemar Perssons tid än han föreställt sig när han tog ett steg tillbaka för att få lite mer tid till jakt, fiske och träning. Det finns mycket att sälja också framöver.



Roine Berglund – en gång skruvare alltid skruvare

Roine Berglund på Berners i Sundsvall är en född skruvare, om uttrycket tillåts. Han medger att intresset för skolan inte var så utpräglat.

– Säg så här. Jag var slö och ointresserad. Det var annat som drog.

Det blev tvåårig fordonsteknisk på gymnasiet, och drömmarna handlade mycket om att ha råd att köpa en 125: a av japanskt märke, men det blev aldrig av.

– Det tar jag igen nu. Jag köper gamla 125:or, såna jag ville ha och rustar upp dem till nyskick. Jag har en bunt som står hemma, skrattar Roine.

Resan inom Berners har tagit honom till posten som servicemarknadschef. Men den började alltså med skruvartalangen.

– Innan lumpen fanns det något som hette ungdomslag, ett slags beredskapsarbete för arbetslösa ungdomar. Jag hamnade på en rekondfirma, och sneglade hela tiden in mot verkstaden som hängde ihop med rekonden. Det var där jag ville vara.

Så dagen efter muck i april 1988 klev Roine in på Berners i Sundsvall och frågade verkmästaren om det fanns något mekjobb att börja på, och något gjorde att verkmästaren ville ta den unge mannen under sina vingar.

– Jag kände direkt att jag kommit rätt och att det här var något jag var bra på. Men samtidigt såg jag också ganska direkt att det fattades en del moderna hjälpmedel som skulle kunna göra att allt skulle kunna gå snabbare.

Men när han föreslog sådana saker för sin verkmästare, som att man skulle sluta handskruva och börja använda skruvdragare och tryckluft så tog det stopp. Inte för att det var nymodigheter utan för att det var för dyrt.

– Jag bråkade inte om det, utan köpte en egen mutterdragare och sen kunde alla se hur oerhört mycket snabbare det gick, och då gav verkmästaren med sig. Du kan ju tänka att tillexempel handskruva alla fästen för en instrumentpanel, vilken tid som gick åt innan man kunde komma åt det man egentligen skulle göra.

Den skoltrötte ynglingen utbildade sig snabbt internt och läste alla utbildningar som fanns för mekaniker och meriterade sig eftersom. Och så småningom blev han själv verkmästare, och steg för steg chef inom olika avdelningar först i Sundsvall, och sedan för hela området.

– Men så länge jag har kunnat har jag alltid gått ut i verkstaden och kanske fått skruva lite själv om det behövs en extra hand.

Att bli långvägare har inte varit en självklarhet. Roine tillhör en generation där det inte alls är vanligt att ha en och samma arbetsgivare genom ett yrkesliv.

– Det har funnits anbud från andra, och jag hade i 30-årsåldern funderingar på att bli polis, men när man på allvar tittat på alternativen har det liksom inte varit så lockande. Här har jag ju hela tiden fått gå vidare.

Roine Berglund är nästan skrattretande samstämmig med många som intervjuats för den här boken och fått frågan om vilka egenskaper som kännetecknar koncernen Berners från hans perspektiv.

– Om jag skulle säga två ord så är det att Berners är framåtlutade och modiga.

Observera att detta inte är någon förskriven reklamapp Roine citerar. Det är en mycket personlig reflektion. Han kopplar valet att bli kvar i bolaget med de två orden. Att det hela tiden väntat något nytt bakom hörnet.

– Det är inte bara att jag hela tiden fått chansen att utbilda mig och utvecklas personligen. Man har kunnat lita på att vi inte är rädda att prova nya saker som behövs för att företaget ska fortsätta gå bra. Då blir det roligt att jobba.

Han exemplifierar med det bilskadecentrum som öppnats i Sundsvall. En framtidssatsning mot det nya seklet som samlar upp några av de framtidsspaningar som Berners bygger sin strategi på.

– Egentligen är det ju ganska självklart att man inte ska ha plåtverkstad på ett ställe, lackverkstad på ett annat, och glasrutor på ett tredje. Vi ska kunna göra allt på ett ställe, det blir effektivare, lönsammare och bättre för kunden.

Den stora fördelen i Sundsvall är att den nya anläggningen kunnat byggas från grunden utifrån det samlade behovet, istället för att vara en anpassning av en befintlig verkstad. Anläggningen i Sundsvall beskrivs som Norrlands modernaste i sitt slag, och har redan dragit till sig studiebesök både inom och utom den egna återförsäljargruppen.

– Det där kommer att bli riktigt bra framöver. Vi måste köra in den och hitta formerna för hur vi ska arbeta. Vi är inte riktigt där jag tycker att vi ska vara idag, men jag är helt säker på att det är en bra framtidssatsning. Det spelar ju ingen roll om du kör på el, bensin eller diesel, bilarna kommer att krocka i alla fall. Och då är det samma plåt, lack och glas som ska åtgärdas.

Roine är också på det klara med att den traditionella servicedelen hela tiden måste utvidgas med nya affärer, där traditionella bilverkstäder måste hitta nya intäktskällor och samtidigt erbjuda sina kunder en onestop shop där många behov kan lösas.

– Titta bara på det här med däckhotell-verksamheten. Det var många som var skeptiska till den, men här i Sundsvall har vi fått utöka och utöka och kunnat göra det eftersom vi haft lokaler till det. Östersund skulle kunna bli större men har hittills inte haft lokaler.



Det här med Östersund och Sundsvall måste så klart beröras. För den eventuellt oinvidde så finns det en inbyggd rivalitet mellan städerna sedan århundraden. Märks den inom Berners också?

– Jag skulle säga att det alltid tävlats mellan Sundsvall och Östersund inom Berners. Jag har ju alltid gillat det där med tävlingar. Med andra mekar, mellan verkstäder och så klart mellan Sundsvall och Östersund. Men jag har aldrig märkt att det varit på något annat sätt en med gott humör.

– Däremot så var det under rätt många år i början inte så stor sammanhållning i koncernen. Ska man vara helt ärlig var det väl så att vi i Sundsvall inte visste mycket om vad de gjorde i Östersund. Hur det var där vet jag inte riktigt.

Delningen av koncernen och ledningen i den nya Bernersdelen förändrade den situationen märkbart.

– I dag är vi ett Berners på ett helt annat sätt, och jobbar över hela området. Jag var väl inte så involverad så att jag kan säga så mycket om den där uppdelningen. Men det man märkte var ändå att det drog åt två håll, där Stefan var den framtätlutade och det gick inte ihop med hur Hallandsdelen tänkte och jobbade.

Idag är Roine Berglund 56 år och har inga planer på att göra något annat än att jobba kvar på Berners arbetslivet ut. Roine har fått en medarbetare som delar jobbet som servicemarknadschef med honom i takt med verksamheten växer och utvecklas. Familjen som består av sambo, barn och bonusbarn och fritidshuset i skogen på vägen mot Hammarstrand får övrig tid.

– Och så 125:orna förstås. För skruva det måste jag få fortsätta göra.





Framtidens krav talar för Berners

Det finns nog få som med sån djup kunskap skulle kunna betrakta Berners resa genom sitt första sekel som Pontus Lövrup. Hans resa genom yrkeslivet har så gott som uteslutande handlat om att förstå bilismens villkor och omsätta den till strategiska val för dem som ska marknadsföra och sälja fordon.

Pontus Lövrup började i reklam och kommunikationsbranschen på den legendariska byrån Lowe Brindfors och delade sin tid som strateg mellan varumärken inom läkemedel, vitvaror och bilar. Saab Automobile var varumärket som ledde honom in på bilbanan för resten av karriären. Efter Brindfors blev det konsultande med egen portfölj åt Daimler Chrysler, vilket bland annat innebar att jobba med e-marknadsföring åt prestigemärken som Mercedes och Jeep.

Konsulteriet ledde så småningom till Scania Volkswagen och deras återförsäljarförening vars verkställande direktör Pontus Lövrup blev i 17 år fram till 2023 då han tog ett kliv tillbaka och arbetar som strateg åt återförsäljarnas konsultbolag. En senior adviser i ordets rätta bemärkelse.

Med all denna erfarenhet i bagaget skulle det naturligtvis vara naturligt att prata historia med Pontus Lövrup. Mer än de flesta kan han förklara varför det blev som det blev, varför det gick som det gick. Men icke.

– Med mig ska du nog prata om det sekel som kommer istället. För det är sådant som jag jobbar med. Att spana mot framtiden.

Vilket på sitt sätt är perfekt. Här sitter någon som har svar på de ofrånkomliga frågorna om privatbilismen, utsläppen, synen på transporter och mobilitet som ofrånkomligen dyker upp i funderingarna om en koncern med fokus på att sälja bilar av olika slag verkligen kan ha en framtid när framtiden är klimatkris, krav på hållbarhet, internationella handelskrig och väpnade konflikter.

”Med mig ska du nog prata om det sekel som kommer istället. För det är sådant som jag jobbar med. Att spana mot framtiden.”

– Det finns en kärna i framtidsresonemangen som är universell oavsett vilken exakt väg utvecklingen tar, och det är att det måste finnas någon som har ekonomiska muskler och organisation att hålla volym oavsett hur människor vill köpa sin mobilitet, säger Pontus Lövrup.

Den stora omställningen och utmaningen för bilbranschen är nämligen i hans värld inte den gröna omställningen och nya drivmedel. Det är en ofrånkomlig förändring, vilket vi ska återkomma till. Utmaningen handlar om kommande generationer konsumenters önskemål om paketering av den mobilitet de vill köpa. I lite mer klartext. Vi lite äldre som på sin höjd kan tänka oss att privatleasa en bil, men ändå kalla den vår egen, är snart en passerad skara. En växande grupp av konsumenter vill ha tillgång till en bil, inte nödvändigtvis sin bil, när de behöver den, och betala för den tjänsten. Om de kör bilen själva eller låter tekniken ta hand om körandet är över tid en smaksak, eller anpassat efter situationen.

– Alla kommer inte att vilja ha det så, men många. Det betyder att det måste finnas någon som kan ta ansvaret för att det finns bilar i lager, servade och körklara, i tillräcklig mängd när marknaden kräver det. De måste dessutom finnas lokalt och regionalt. Jag har oerhört svårt att se hur det bolaget inte skulle vara ett bolag som Berners.

– Det har ju i Sverige funnits ett och annat försök att etablera företag som enbart jobbar med bildelning enligt den här modellen, men de har snabbt försvunnit igen. Och små bilpooler kopplade till bostadsrättsföreningar och hyreshus kommer inte att räcka till eller ha muskler.



Lövrup drar parallellen till näthandeln. Han fanns med mitt i diskussionerna där många varumärken, också de han själv arbetade med skissade på egna varianter av Teslas direktförsäljning till konsument. Han var drivande i att Scania Volkswagens återförsäljare etablerade sig på marknadstorget Wayke och öppnade för direktförsäljning rakt in i sina bilhallar.

– Berners var bland de tidigaste återförsäljarna att ta steget fullt ut, och jag tror att det var ett vägskäl för återförsäljare, i och med att de gjorde det själva, istället för bilvarumärkena. Om de inte gjort det är frågan om Berners idag haft positionen att vara den som har de stora regionala volymerna när marknaden ställer om utifrån nya konsumtionsmönster.

Att ställa om till att sälja funktion och tjänst blir naturligt på privatbilsidan, gissar Lövrup. Där finns som sagt både finansiell uppbyggnad och praktiska möjligheter att hantera volymer av bilar.

– Utmaningen blir på tunga sidan. Jag gissar att det kommer att finnas efterfrågan på samma typ av tjänsteköp där, men den stora frågan blir vem som ska bära kapitalkostnaden för de lager som måste finnas.

En återkommande fråga hos återförsäljare som Berners är frågan om profilering av varumärken. Lokalt återförsäljarmörke eller starkt produktvarumärke. Pendeln har genom Berners första sekel slagit fram och tillbaka. Pontus Lövrup skrattar åt frågan om vad som är rätt. Den har han hört förut.

– Anledningen till att det slår fram och tillbaka är enkel. Båda har rätt. Det behövs ett starkt lokalt varumärke, men det behövs också starka produktvarumärken för att göra affärer. Det finns ju en cykel i det här. Nya okända varumärken vill gärna komma in under trygga och etablerade återförsäljare för att etablera



sig. Sedan, när de fått fart på sin försäljning, blir de kaxigare och vill stå i fokus själva. Och så måste det nog vara. Det farliga är om man väljer antingen eller. Det måste vara både ock.

Just nu befinner sig bilmarknaden i en svacka. I Sverige har subventionerna på elbilar tagits bort, och intresset för att köpa nya och begagnade fossilbilar har vuxit av rent privat och företagsekonomiska skäl för många. Ett hack i kurvan i en ofrånkomlig utveckling anser Pontus Lövrup.

– Ja, faktiskt. Det är som om alla glömt bort vilka beslut som kommer att verkställas under de kommande tre-fyra åren. Omställningen till el på den lätta sidan är ofrånkomlig.

Pontus Lövrup pekar på två faktiska omständigheter som borde diskuteras lite mer än den lättade reduktionsplikten. 2027 införs en ny form handel med utsläppsrätter för fossila bränslen. Samtidigt bygger EU:s länder ut sina försvar.

– Den innebär nationella kvoter som kommer att göra elektrifieringen och omställningen inom både lätt och tung fordonstrafik ofrånkomlig eftersom försvaret måste få ta allt större delar av de kvoterna. Både i Sverige och EU som helhet.

Den tunga trafiken kommer också att elektrifieras, men inte i sin helhet, spår Lövrup.

– Tung trafik lämpar sig inte i sin helhet för elektrifiering. Bussar och anläggningsmaskiner passar bättre för andra bränslen, som HVO och Biogas.

I takt med de åtaganden som svenska kommuner gjort när det gäller fossilfrihet, kombinerat med den nya utsläppshandeln kommer kraven på omställning att slå igenom i offentliga upphandlingar spår Lövrup.

Berners har han alltså haft en relation med sedan många år. Stefan Rasteby har varit Lövrups ordförande under tiden som vd i återförsäljarföreningen. Han fanns inte med så tidigt som under den uppslitande delningen mellan familjerna Brolén och Rasteby men känner till den.

– Jag känner ju Erik Brolén också, och jag kan inse att det uppstod motsättningar som inte gick att lösa på annat sätt. För Berners var det nog helt rätt. I Halland blev det ju besvärligt, även om det redde upp sig.

Berners kommer inte att bara kunna fortsätta utvecklas och må bra genom att anpassa sig till nya affärsmodeller för mobilitet enligt Pontus Lövrup. Det handlar också om att utvidga den affär man har.

– Oavsett hur man gör affären med kunden så är det ju i den relationen som framtiden ligger. Kan vi hjälpa till med fler saker när vi ändå träffas. I dag är det naturligt att erbjuda rekond, byte av glasrutor och däckhotell för de flesta större handlare. Det behöver vi bygga på med fler saker. Att Berners börjar sälja båtmotorer, skotrar och trädgårdssortiment är framtynt, för det är den vägen det går.

Framtidens bilhandel blir alltså en one-stop shop för bilkunderna. Ungefär samma typ av utveckling som när bensinmackarna blivit diversehandlar.

– Mackarna kommer för övrigt att bli ännu mer av restauranger framöver eftersom det tar längre tid att ladda än att tanka. Å andra sidan kommer mackarna att bli färre eftersom det inte behövs lika många laddplatser som bensinpumpar. Men återförsäljare med muskler och förmåga att hålla volym på fordon har framtiden för sig om de sköter korten rätt.





BERNERS



Malin – med hållbarhet i fokus

Att Malin Svärd är en tävlingsmänniska inser man snabbt. Berners hållbarhetschef är van att prestera i konkurrens med en lång bakgrund i idrottsvärlden. Elitspelare i handboll. J-landslagsspelare med meriter från både EM och VM-spel. Målvakt dessutom. En position där den individuella prestationen är helt avgörande för lagets möjligheter.

Till Jämtland kom hon från Stockholm tillsammans med maken som hon träffade under deras gemensamma tid i marinen. Och här har de blivit kvar.

Till Berners kom hon för 11 år sedan från de regionala åkarnas samägda företag Reaxcer där Malin var affärsområdeschef för område miljö. Kontaktytorna mot Berners var rätt givna föreställer man sig, och när koncernen skulle rekrytera sin första kvalitetschef var det Malin man valde.

Hon berättar att kvalitetschefsjobbet var en perfekt väg in i det som så småningom kom att bli hållbarhetsarbete.

– En stor del av arbetet med interna kvalitetsmål liknar den systematik man måste jobba med i hållbarhetsarbetet över tid. En hel del av hållbarhetsarbetet är också helt internt och rör arbetsmiljö och arbetsvillkor.

– Jag gillar att jobba med människor och lära känna dem, och tillsammans med dem arbeta mot nya mål, och kanske jämföra oss med andra. Internt eller externt. Det är roligt att tävla, och det ger resultat. När jag började med det interna kvalitetsarbetet hade just vår återförsäljarorganisation definierat mätområden som vi skulle nå. Första mätrundan klarade vi knappt hälften, men på två år kom vi upp i godkända och bra värden på 97 procent av alla mätområden.

Några år senare var det dags för Berners att göra sin första hållbarhetsrapport. Och det var i praktiken då kvalitetschefen också blev hållbarhetschef.

– Den första rapporten var väl ärligt talat inte mycket att hänga i julgranen. Vi hade inte så mycket att utgå ifrån, för 2017, som det här rör, var det inte så utvecklat vad vi skulle följa upp på. Jag är inte säker på var vi hittade förlagan, men med gemensamma krafter fyllde vi i en rapport och la den som bilaga till årsredovisningen.

Det påminner alltså en hel del om den framåtlutade attityd som präglat affärskulturen i Berners också på det här området. Hellre tidig än omkörd med risk att bli frånåkt.

– Året därpå såg jag hur Lundstams i Östersund jobbat igenom sin hållbarhetsredovisning, och blev imponerad och inspirerad av den, och tillsammans med

våra revisorer har det allt sedan dess bara vässats och vässats vilka mål vi sätter upp och mäts på.

Vilket betyder att lagom till 100-årsjubileumet när EU inför lagstadgade krav på hållbarhetsredovisning är Berners väl förberedda, och i de flesta avseenden redan klara för skarpt läge.

Redovisning är en sak, verkligheten en annan. Poängen är naturligtvis att hållbarhetsarbete skall spegla av sig i verksamheten.

– Det är lätt att få för sig att det i första hand handlar om att hjälpa kunder att gå från fossilt till elbilar, och den omställningen i sig finns naturligtvis med i det vi följer upp. Krasst sett bidrar vi till den omställningen genom att erbjuda bra elbilar att köpa. Men det handlar om så mycket mer.

Konkret betyder det att Berners i hela företaget verksamhet sätter mål som strävar mot lägre, energiförbrukning, återvinning, miljövänliga material, återbruk och minskat klimatavtryck. Berners är miljöcertifierade, jobbar bara med leverantörer av ren el och har satt ett mål att minska sin energiförbrukning i koncernen med en tredjedel fram till 2030.

Återvinningen inom koncernen är avancerad. Allt avfall sorteras i ett 60-tal fraktioner med målet att helt få bort brännbart avfall. Återbruket likaså.



I skadeverkstäderna erbjuds kunden i första hand att reparera med användbara begagnade delar som går att få tag i om det inte finns en möjlighet att laga befintlig del. Först i tredje hand blir det tal om nya delar.

Tvätthallarna är ett annat exempel på hur hållbarhets och miljöarbetet fått styra investeringarna. Berners valde att köpa en ny och väsentligt dyrare teknik för sina tvätthallar utifrån miljöskäl. Tekniken recirkulerar vattnet, minskar bruket av kemikalier och släpper därför inte tillbaka något vatten till avloppsnätet, utan det kemiska avfall som blir separeras och tas om hand av ett återvinningsföretag.

En given fråga är naturligtvis om det är lätt för en hållbarhetschef att i ledningsgruppen argumentera för investeringar och förändringar som kanske inte i det korta perspektivet syns i resultaträkningen.

– Jag har faktiskt inte upplevt att inte blivit tagen på allvar. Hållbarhetsarbetet är långsiktigt och positivt, det tycker de flesta människor, och på det viset är det något som man inte kan vara utan ur ett försäljningsperspektiv. Det som var en nymodighet 2017 är en nödvändighet 2025, och man blir genomskådad om det inte är på allvar.

Till det kommer att klimat och miljöfrågan också delvis förändrat förutsättningarna för affärsverksamheten på kundnivå, och det är viktigt för hela företaget att förstå.

– Den typiska kunden som kom till bilhallen var i många år en person som kom för att köpa en ny Audi eller Passat för att de alltid gillat eller drömt om det märket. Men när hybriderna och elbilarna kom dök det upp en helt ny kund. En kund som inte alls skulle köpa ett märke, utan en elbil. Och det förändrar ju förutsättningarna en del.



Klimat och miljöfrågorna kommer att påverka morgondagens kunder ännu mer, spår Malin Svärd.

– Vi ser ju hur själva attityden till ägandet av en bil också förändras. Folk vill kanske dela på bilar, om de ens har körkort framöver. Det kommer att ställa nya krav på oss. Det finns ju redan lite försök med bil-delning och liknande, men det har inte riktig kommit igång ännu. Men min gissning är att det kommer.

Malin är också tydlig med att hållbarhetsarbete inte bara är miljö och klimatfrågor. Det handlar i stor utsträckning också om hållbara arbetsplatser, där människor ska kunna jobba och må bra.

Berners är arbetsmiljöcertifierade sedan 2022 efter ett årslångt projekt som omfattade hela företaget.

– Sådana projekt tycker jag om, där man får resa runt på anläggningarna, prata med folk och sätta upp mål och planer tillsammans. Realistiska och nåbara mål som också ökar konkurrenskraften.

Ett sådant långsiktigt arbete är att det ska anställas fler Malin Svärd i koncernen. Bilbranschen är en av de mest mansdominerade branscherna och Berners är inget undantag. Det avslöjas av målet att Berners till jubileumsåret 2025 ska komma upp till 20 procent kvinnor i företaget.

– Vi jobbar på sikt med det som med allt annat. Jag vill till exempel hemskt gärna fördjupa samarbetet med skolor för att tidigt fånga upp ett intresse för bilbranschen. Det borde kunna gå nu när Epa-kulturen börjar slå igenom bland tjejerna.

”Jag vill hemskt gärna fördjupa samarbetet med skolor för att tidigt fånga upp ett intresse för bilbranschen. Det borde kunna gå nu när Epa-kulturen börjar slå igenom bland tjejerna.”







Monica Rasteby – länken mellan dåtid, nutid och framtid

Berners är ett familjeföretag som klarat generationsskiften, teknikförändringar, lågkonjunkturer och världskrig under sina 100 år. Bolaget är unikt på många sätt. Kulturellt och praktiskt har långsiktighet varit ett fundament som Berners vilat på. Bara en sak som att bolaget under sin 100-åriga bana endast haft tre koncerndirektörer är i det närmaste unikt. Torsten Brolén efterträddes av sin svärson Walther Rasteby som i sin tur efterträddes av sin son Stefan Rasteby.

Länken mellan dessa tre män är en kvinna. Monica Rasteby, tidigare Brolén. Under hela sitt 92-åriga liv har hon varit ett med bolaget. Som dotter, hustru och nu mamma till de tre män som lett koncernen har hon ett alldeles eget och unikt perspektiv på bolaget.

Vi träffas i hennes paradvåning längst upp i ett av stenhusen på Storgatan i Östersund. Det skulle vara orättvist att kalla fyra-rummaren för något annat. Högt i tak, mycket ljus och en oslagbar utsikt över Storsjön, Frösön och vidare mot den jämtländska fjällvärlden på ena sidan och över Stortorget och innerstaden på den motsatta. Man kan liksom inte bo mer i hjärtat av Östersund än så här.

– Jag flyttade hit efter att Walther gått bort, Det är en stor lägenhet, men jag trivs väldigt bra.

Monica Rasteby skulle lätt kunna ljuga bort åtskilliga år från de 91 som almanackan säger. Pigg, rörlig och med en liten käpp som enda stöd för att hålla farten uppe när hon rör sig i lägenheten för att visa foton som jag bör se. Monica berättar att hissen går hela vägen från fjärde våningen ner till garaget där hon har sin Audi A1 som hon fortfarande uppenbart rattar runt med glädje.

”Hemma har det alltid pratats bilar så länge jag kan minnas. Bilar var min pappas stora intresse, och så har det fortsatt.”

– Hemma har det alltid pratats bilar så länge jag kan minnas. Bilar var min pappas stora intresse, och så har det fortsatt.

Monicas farfar var Erik Brolén och hon bekräftar bilden av att han nog varit med i bakgrunden från allra första början.

– Pappa och hans kompanjoner var ju egentligen igång före 1925 när bolaget bildades, så det är väl kanske mer än 100 år från allra första början. De här his-

torierna om hur de åkte ner till Göteborg och hämtade bilar med lånat körkort känner ju de flesta till, och det var före 1925. Och då var farfar med och betalade, det berättade pappa.

Monica träffade dock inte sin farfar förrän hon var 2 år gammal. Torsten Brolén och hans Carin fick nämligen barn innan de gifte sig, och Monica tror helt enkelt att inte farfar Erik visste om att hon fanns förrän Torsten och Carin hade varit hos prästen.

– Det var nog ingen skandal eller så, utan det var väl så på den tiden. Jag har aldrig hört att det var något bråk eller så, och minns bara roliga saker om min farfar och farmor.

Hon minns tydligt hur arbete och familj egentligen var en och samma sak under uppväxten. Pappa Torsten arbetade oavsett om han var ute och reste i världen, sålde bilar och traktorer på hemmaplan eller tog hem kompanjoner och kunder för måltider och överläggningar i hemmet.

– Jag minns ju att han fortsatte jobba under kriget också. Pappa fick en kontorstjänst på ett förband någonstans i Norrbotten, jag vet inte riktigt var, men jag fattade att han höll på med firman då också. Kriget kommer man ju ihåg väl. Det gick ju inte så bra med affärerna då, det förstod man.

Monica Rasteby blir inte förvånad när hon får reda på att firmakorrespondensen sköttes via en fältpost-adress under krigsåren och beredskapen.

– Det låter typiskt pappa. Han jobbade var han än var.

Monica Rasteby berättar levande om många av de människor som bara finns som namn i dokumentationen i koncernens tidigaste åre. En man som Ture Högberg återkommer ofta i berättelserna. Ture Högberg kommer som ett mycket ungt radioombud till koncernen redan på 30-talet, och blir sedan kvar som radiosäljare, bilsäljare och så småningom försäljningschef på personbilssidan hela vägen fram till 1965 då han går i pension.

– Ture Högberg fanns ju liksom alltid med, ofta hemma hos oss. Pappa kallade honom för Tosse. Han var egentligen inte alls en affärsman, utan lite av en poet. Alltid när det var jubileum och kalas och fester skrev han både visor och dikter om allt och alla. En härlig person.

Där har vi för övrigt också förklaringen till att det finns så många roliga berättelser bevarade i arkiven från Berners. Det är denne Ture Högbergs förtjänst. Han sammanställde med all sin skrivglädje den skrift som gjordes till 50-årsdagen, och med Högbergs försorg bevarades både fakta och människor av kött och blod till eftervärlden.

*Monica Rasteby tittar på bilden
av Berners hela personal när
förra seklet var ungt.*









1962 tog Monicas make Walther över efter pappa Torsten som vd. Torsten Brolén avled 58 år gammal i sviterna av en magcancer som plågade honom de sista två åren av livet. Ett stressigt liv med inte alltför hälsosamma vanor tog av allt att döma ut sin rätt.

– Jag ville aldrig att Walther skulle börja i bolaget från första början för jag hade ju sett hur det skulle bli. Jag skulle bli gift med bolaget också, precis som mamma. Och Walther hade ju tänkt sig en karriär inom försäkringsbranschen, Det var ju det han utbildade sig för. Så när han började som säljare var jag inte så glad.

Det var annorlunda när pappa Torsten Brolén gick bort och budet gick till Walther.

– Du vet ju säkert att det fanns andra idéer redan då från andra delar av släkten. Det var väl därför Walther från början var en tillfällig lösning. Men det fanns ju klokt folk som såg till att det inte gick på tok, säger Monica.

Trots att hon alltså från början inte var så förtjust i tanken på att hennes man skulle bli en del av Berners är Monica nöjd med att det ändå blev så. Hon berättar om ett roligt liv tillsammans med livskamraten.

– Ja, absolut. Visst handlade det mycket om bolaget. Och visst fanns det tider när det inte gick så bra som det påverkade oss alla, Walther också, men för det mesta har det varit roligt. Vi umgicks ju mycket med folk som jobbade tillsammans med Walther i bolaget, det var ju så på den tiden, men jag trivdes med det.

– Och alla som jobbade på bolaget gjorde ju saker tillsammans. Man kände varandra.

Monica Rasteby är väl medveten om de problem som byggdes in i släktskapet från den dag som hennes man blev koncernchef, och som så småningom slutade med att Berners delades upp mellan familjerna.

– Det är såklart tråkigt att det blev så. Men samtidigt vet jag ju så mycket om allt som hände att jag är helt övertygad om att det blev rätt lösning. Det hade inte gått att fortsätta med den situation som var.

Att hennes son Stefan tog över vd-rollen efter pappa var logiskt, inte minst i perspektivet av den inbyggda släktkonflikten.

– Ja, men det var nog svårt i början. Walther fanns ju med som stöd de första åren, men det var nog inte så roligt sen när det var som bråkigast med hans morbror. Men han har gjort det väldigt bra.

Sedan maken gick bort har avståndet till familjekoncernen naturligtvis ökat.

– Åren går, och det är inte så ofta man har skäl att åka dit. Nog tror jag att folk känner igen mig, men jag vet ju inte om jag känner igen någon. Jag är ju alltid välkommen när det är jubileum och sådant, men när man inte känner så många så är det ju inte så kul. Det blir ju så när man blir gammal.



Grunden lagd för nästa sekel och nästa generation

Det senaste steget i familjeföretaget Berners ägarhistoria är att bröderna Stefan och Mathias tagit över hela ägandet genom att köpa ut sin bror Jan-Erik ur bolaget. Det är inte svårt att se detta som en förberedelse för nästa generation. Ingen av de två bröderna är i närtid på väg ur sina aktiva år, men som tredje generationen ägare i en hundraårig koncern har de tagit på sig ansvaret att staka ut framtiden.

Det är därför naturligt att samla bröderna och deras styrelseordförande Lars Linken Lindqvist för ett samtal om framtiden. Något som kommande generationer kan gå tillbaka och läsa om 20–25 år, med facit på hand.

Det var en självklarhet att ta med styrelsens ordförande i samtalet. I ett familjeföretag är det en grannliga uppgift att hitta en styrelseordförande som inte är kopplad till familjen och som ändå kan hantera den speciella situationen att ha en av ägarna som verkställande direktör. Det kan Lasse Lindqvist uppenbart eftersom han varit med sedan 2009.

Fr.v Lars Lindqvist, Stefan Rasteby och Mathias Rasteby möts i ett samtal om koncernen och framtiden.

När man samlar de tre herrarna känner man att det är en van trio som möts. Lite snabba slängar och snabb, mycket skratt och sedermera ett samtal som inte följer författarens intention till punkt och pricka. Däremot blir rollerna tydliga.

Stefan Rasteby är koncernchefen och vd:n med tydlig markkontakt och som ofta relaterar till vardagens tempo och villkor på det där sättet man gör när prognoser, ekonomiuppföljningar är vardagen. Samtidigt är han av de mest prestigelösa chefer jag har träffat. Det vanligaste positiva omdömet om koncernchefen jag hör är just detta. Att om någon har en bättre idé än chefen så lyssnar han och tar den vägen istället. Motsvarande omdöme ute i näringslivet är att Stefan Rasteby har varit otroligt duktig på att våga anställa duktiga människor, att omge sig med bra människor. Den samlade bilden är att han varit en drivande och duktig chef som både utvecklat och positionerat Berners väl som ytterst ansvarig.

Mathias Rasteby är lillebror i familjen. Kanske mer känd i det offentliga än storebror i och med att han under en period tog på sig rollen att vara ordförande i Östersunds Fotbollsklubb. I det uppdraget medföljde automatiskt rubriker i tidningen minst en gång i veckan. Det ideella engagemanget lägger han numer i integrationskören Rockin Pots och den stora årliga fotbollsturneringen för ungdomar, Storsjöcupen.

Men Mathias bakgrund är bankmannens. Enligt samstämmiga uppgifter var han på väg att göra ordentlig karriär inom Nordea, men när det fanns risk att den fortsatta banan skulle kunna innebära flytt till annan ont valda Mathias att kliva av.

– Jag var färdig med den delen, helt enkelt.

Båda bröderna drivs av det entreprenöriella i företagandet, det är tydligt. Affärer står i fokus, möjligheter går före hinder och går det att ta ett steg framåt så är det dit man vill. Och trots att det är två bröder som rimligen haft mycket med varandra att göra är de väl medvetna om skillnaden mellan deras respektive roller som ägare och operativt ansvarig, även när tonen är lättsam.

Att Lasse Lindqvist kompletterar bröderna förstår jag ganska snabbt. Samtalet löper snabbt från tuva till tuva, och skrattet ligger nära till hands.

– Hur ska vi kunna säga något som vad som händer de nästa 25 åren. Vi vet ju knappt vad vi ska göra nästa vecka, börjar Stefan Rasteby samtalet och alla skratrar.

Fast så är det naturligtvis inte. Koncernen Berners är byggd på bilar och transporter.

– Och så tror jag att det blir över lång tid framöver. Det fanns en gång i tiden en bakrutedekal där det stod



”Utan bilen stannar Sverige”. Den skulle vi kunna ta fram och lansera igen, säger Stefan.

Han påminner om att framtiden inte alltid kommer så fort som i visionerna.

– Jag var i Spanien för några månader sedan. Jag behövde ta en taxi och åka en bit, och satt och funderade över hur lite el-bilar jag såg. De ligger minst 10 år efter oss bara i den delen. Jag är helt övertygad om att bilen kommer att ha en mycket stor betydelse för oss under överskådlig tid, inte minst på våra breddgrader.

Att det sedan blir andra drivmedel är en självklarhet.

– De besluten är ju redan tagna. Men det handlar om drivmedel, inte själva fordonet.

Stefan berättar om spaningar som säger att elbilsveckan i Sverige kommer att vändas i sin motsats 2026 av det självklara skälet att omställningen ska vara klar 2030. De politiska besluten är redan fattade.

Det som kommer att förändras är vilken service som kommer att behövas, vilken eftermarknad det finns att tjäna pengar på, och hur folk vill köpa, leasa eller hyra sina fordon. Detta kommer att leda till att själva bilaffären inte kommer att locka folk till hallarna på samma sätt. Eldrivna bilar har dessutom helt andra servicebehov och intervaller än bensin och dieslbilar vilket kommer att äta intäkter från dagens eftermarknad. Samtidigt som marginalerna på nybilsaffären ständigt pressas nedåt.

– Vilket blir en utmaning. Vi måste sälja fler saker och tjänster när vi väl har kunden här. Och på den resan är vi redan, med glasverkstäder, däckhotell, rekond, biltvättar och helt nya konsumentaffärer som nu med marin och skotersidan som blivit ett nytt ben, berättar Stefan.



När Berners släppte sin position inom radio- och tv-handeln var det framsynt eftersom den fortfarande var lönsam. Men koncernen förmådde fatta beslutet i tid. Någon förstod att massproduktion och tv som stapelvara i princip helt skulle döda detaljisten med serviceverkstad. Kommer Berners klara av att vara lika kyliga när själva hjärtat i koncernen, bilen, delvis går nya vägar?

– Vi är en modig koncern och har klarat av stora förändringar och utmaningar de senaste åren. Det finns liksom ingen sentimentalitet som står i vägen för det strategiska tänkandet eller förändringar, säger Lasse Lindqvist.

Han understryker gärna modet och tävlingsinstinkten som ett slags garanti för att familjeföretaget inte kommer att gå in i något förvaltande läge. Stefan nickar instämmande.

– Berners tävlar, visst är det så. Vi tävlar mot den stora konkurrenten i länet, mot andra återförsäljare inom varumärkena, mot andra branscher inom till exempel biltvättar, däckhotell och annat. Och vi firar när vinner. Det är ett bra sätt att vara framåtlutad och att få verksamheterna delaktiga.

Transporter, fordon och mobilitet men med nya kompletterande produkter och tjänster. Det är vägen som skissas för koncernens nästa sekel. Liksom stark lokal närvaro i det egna verksamhetsområdet. Att öppna Berners i Åre var till exempel en självklarhet i en tid när verksamheten effektiviserades i andra ändrar. Åre är ett fönster mot den nationella marknaden, attraktivt för Berners varumärken och en expanderande del av Berners hemmamarknad. Då ska man vara där, och hittills har det varit en succé. Samt lite gråa hår för styrelsens ordförande som under VM i alpin skidåkning i Åre, där han också var ordförande för



*”Vi är en modig koncern
och har klarat av stora för-
ändringar och utmaningar
de senaste åren.”*

bolaget som genomförde arrangemanget. Som sådan fick han ta Berners i örat därför att de skickade ut medarbetare som glatt delade ut reklamflaggor med Berners logo på områden där andra globala varumärken för dyra pengar köpt ensamrätten att synas.

– Jag försökte förklara, men är inte helt övertygad om att utdelarna försvann efter det i alla fall, säger Lasse Lindqvist och bröderna Rasteby skrockar roat.

Det låter förhållandevis problemfritt och med tydligt definierade roller när bröderna beskriver sitt samarbete och sina roller i familjekoncernen. Men riktigt så är det naturligtvis inte. I den här boken beskrivs rätt tydligt utmaningarna med att äga stora värden tillsammans i en släkt. Med jämna mellanrum uppstår det konflikter som blir vägskäl. Det kan vara strategiska konflikter, ekonomiska konflikter eller rena personliga motsättningar för att ta några exempel. Det som gör Berners speciellt är att företaget klarat av de här vägskälen genom sitt första sekel, och dessutom är både framgångsrikt och fortfarande familjeägt. Jag frågar varför Berners klarat det som många stupat på.

Stefan och Mathias blir på ett sätt svaret skyldiga. För dem verkar de steg som de själva varit inblandade i, att efter många år köpa ut sin bror, ändå vara en självklarhet. Ändå var det naturligtvis en stor förändring, eftersom storebror Jan-Eric under hela



sitt liv varit aktiv i familjeföretagets verksamhet, och bokstavligen varit en del av varumärket mot många kunder.

Jan-Eric kom in i företaget 1983 och har i många sammanhang varit ett känt ansikte utåt för bolaget, som leveranschef och försäljningschef på tunga fordon, och sedan som bussansvarig, där han var aktiv i de stora affärerna med KR-trafik och de gula bussarna i Östersund.

Bröderna berättar att processen föregicks av att man i familjen tagit extern hjälp för att mejsla ut sin roll som ägare i ett familjeföretag.

– Vi har haft en expert på familjeföretag som mer eller mindre utbildat oss i ägarskapet och som naturligtvis i och med det väckt frågor som vi blev tvungna att ställa oss inför framtiden, berättar Mathias.

För hans del landade processen i att bara vara en aktiv ägare och styrelseledamot, men inte operativ i bolaget.

– När jag klev av bankbanan var det en naturlig väg för mig. Jag får utlopp för mitt entreprenörskap, men jag ger mig inte in på Stefans område, det skulle inte vara bra för någon av oss.

– Däremot ser vi naturligtvis alltid till att vara överens om tagen innan vi går in i styrelserummet. Där måste vi båda agera som ägare, och ingen tjänar på att vi kommer dit och går åt olika håll.

Stefan nickar bekräftande. Familjen Rasteby tycks ha klarat detta svåra balanserande på ett imponerande sätt utan att ha riskerat bolagets strategi eller tempo.

Hur tar en affär där två bröder köper ut den tredje på familjesämjan?

– Det är klart att det inte är en enkel resa, och det är svåra frågor att vrida och vända på, men vi har faktiskt klarat av detta och kunnat fortsätta vara vänner, säger Mathias.

Framtiden med släkten då? Både Mathias och Stefan har ju levt nära Berners genom livet, men på olika sätt i och med att Stefan varit operativ. Vilken roll kommer deras barn att ta i att föra familjekoncernen vidare?

– Det är ju alltid deras egna beslut säger Stefan. Men konstaterar samtidigt att hans två barn Caroline och Philip båda är inne och arbetar aktivt i företaget.

– Det har ju blivit så. Min fru Mia har under de här 30 åren varit en viktig del av företaget precis som mamma var under pappas tid, och barnen har ju vuxit upp ungefär som jag gjorde. Så det är inte så konstigt att båda två valt att vara aktiva. Men ytterst måste det vara deras egna val som avgör.

– Min fru Ellen och jag har ju haft ett annat avstånd till det operativa i koncernen, och mina barn, Melker och Kajsa är yngre än Stefans barn, så frågan är väl egentligen för tidigt väckt för deras del. Rent generellt är det viktigt att man gör många saker i livet innan man bestämmer sig för vad man vill. Viktigast är att man gör något som man brinner för och tycker är roligt, säger Mathias.



Bernerskoncernens



Berners bildas av de tre kompanjonerna Torsten Brolén, Gunnar Öhrstedt och Gunnar Berner. Radio, kontorsmaskiner och bilar är huvudprodukterna. Efter två år ombildas firman till aktiebolag med Torsten Brolén som ägare och pappa Erik som finansär.



Importen över Atlanten avstannar. Kriget fryser över tid stora delar av möjligheterna att sälja bilar. Men under kriget knyter Berners ett av sina viktigaste kontrakt som återförsäljare åt Scania-Vabis. 1948 knyter Scania-Vabis i sin tur till sig VAG-koncernens generalagentur, och med det kommer folkvagnen till Sverige och Jämtland.



Tv-sändningarna från Brattåsen kommer igång och med dem grunden för en framgångsrik tv-verksamhet inom Berners. Samtidigt växer lätta och tunga fordon till en helt dominerande del av koncernens verksamhet. Ett tredje ben med båtar och skotrar växer också fram i takt med rekordårens tillväxt i Sverige. Walther Rastebys tar över som verkställande direktör 1962 då grundaren Torsten Brolén, Rastebys svärfar, avlider.

1918



Den unge Torsten Brolén gör den första resan på falskt körkort till Göteborg för att hämta sina första tre Tulsa-bilar om fraktats över Atlanten med båt och monterats ihop på plats i Göteborg.

1925

1930-
talet



Bilarna tar större plats. Opel och Buick är modellerna som har störst succé. 1937 blir Berners först i Norrland med en särskild reparationsverkstad för automobiler. Den byggs på Köpmangatan mitt i Östersund.

1940-
talet



Berners flyttar till sin nuvarande hemmaplan, invid Hofvallen i Östersund. Den tilltagande bilismen och den ökande hanteringen av tunga fordon hade gjort det allt svårare att hantera all verksamhet inne i stadskärnan. Bygget kantades av en del problem och först 1957 var inflytten helt klar.

1950-
talet

1960-
talet

resa genom tiden



Berners flyttar mot kusten och köper företaget Bil och Buss i Sundsvall, med filialer i Härnösand, Kramfors och Ånge. Berners är nu en av Sveriges största återförsäljare inom Scania och Volkswagengruppen.



Berners renodlar sin verksamhet som mellannorrländsk koncern då familjerna Rasteby och Brolén delar koncernen. Familjen Rasteby blir ägare till den mellannorrländska delen och familjen Brolén behåller Motor Halland. Personbilsverksamheten i Sundsvall får helt nya lokaler och all verksamhet med tunga fordon läggs samman i det nystartade bolaget Berners Tunga fordon AB.



Nästa investering förbereds när Berners köper mark i Verksmon utanför Östersund för en ny anläggning för sin tunga verksamhet. Bolaget förvärvar också Stefans bus och bilplåt. Avdelningen Marin och Motor blir på nytt en del av varumärket. Bröderna Stefan och Mathias köper ut sin bror Jan-Eric ur bolaget. Lagom till 100-årsfirandet läggs grunden för det fortsatta familjeföretagandet.

1970-
talet

1980-
talet

1990-
talet

2000-
talet

2010-
talet

2020-
talet



Folkvagnens efterföljare som folkbilar, VW Passat och VW Golf introduceras och tar för sig på den svenska marknaden. Bernerskoncernen växer och 1974 infogas Motor Halland i koncernen. I Östersund byggs en ny verkstad och bilhall vid Hofvallen.



Nu är det dags för nästa generationsskifte. 1995 lämnar Walther Rasteby över vd-sysslan till sin son Stefan Rasteby. Samma år är Berners marknadsledande i Jämtland på alla sina produkter. Stefan startar en modernisering och rationalisering av koncernen som bland annat innebär att administrationen flyttar från den legendariska ursprungsadressen Storgatan 39 till Hofvallen.



Bernerskoncernen fortsätter modernisera och investera. Man bygger däck och bilvårdscenter i Sundsvall och Östersund. Bolaget investerar i miljövänliga biltvättar i båda huvudorterna. 2018 invigs en helt ny anläggning för tunga fordon och transportbilar i Birsta utanför Sundsvall. Den första som huserar både Scania och Volkswagen-produkter i samma lokaler.

DECENNIO 10

1923-1933-1943-1953-1963-1973-1983-1993-2003-2013-2023

Sedan 1923 har vi tänkt på framtiden.
Med oss in i nästa decennium.



Författarens tack

När jag fick frågan om att skriva en bok om Berners 100-åriga historia var jag till en början tveksam. Hur intressant kan det egentligen vara? Men efter att ha börjat läsa i det material som finns i företagets arkiv ändrade jag snabbt åsikt.

Det har varit oerhört fängslande att gradvis förstå hur svårt det är för ett företag att faktiskt bli 100 år. Och ännu mer fängslande att Berners under de hundra åren bara haft tre verkställande direktörer för koncernen. Samtliga släkt med varandra i rakt nedstigande led.

Historien om Berners är också historien om det moderna Sverige. Genom andra världskriget, rekordåren, oljekrisen och klimatkrisen har bolaget bevarat en kultur av nyfikenhet, förmåga till omställning och närhet till sina kunder och sin marknad. Denna närhet har omvandlats till affärer och långsiktigt förtroende.

Jag är tacksam för den öppenhet familjen Rasteby visat mig under det här arbetet. Det finns en historia i historien om vägval familjeföretag kan hamna i och hur svårt det kan vara att lösa dem. Också denna historia finns med i boken, och den är nödvändig för att förstå det märkliga i att bli 100 år som familjeägd koncern.

Ett stort tack till Göran Melin, mannen som med den gamle ekonomichefens noggrannhet, dokumenterat, arkiverat och katalogiserat historien åt Berners. Görans historiska föregångare säljaren Ture Högberg som fanns med från allra första början i slutet av 1920-talet, och dennes förmåga att bevara detaljer från den första tiden, spelar också en väsentlig roll för denna 100-årsbok.

Det som började med en 16-åring på falskt körkort på 1920-talet lever alltså som stark mellannorrländsk koncern i högönsklig välmåga 100 år senare med 16-åringens barnbarn vid rodret. Visst är det fantastiskt!

Östersund i mars 2025

Bosse Svensson



*Göran Melin, tidigare ekonomichef
har gjort en enorm gärning med att
samla material om Berners 100 år.*

