



**BRØDRENE** Hans (t.v.) og Lars Wiklund grunnla Nimbus og har tatt båtbransjen på pulsen siden barndommen.

**Brødrene Lars og Hans Wiklund har båtbransjen i genene. Nimbus-gründerne har lest båtbransjens svingninger bedre enn de aller fleste. Da skapertrangen ble for sterk, utviklet de Epoca One som er blitt deres tankevekkende fremtidsvisjon.**

TEKST: ATLE KNUTSEN - FOTO: HENRIK LJUNGQVIST

**B**åtlivet er i forandring, og et sterkt fokus på drivstofforbruk vil bli viktigere i årene som kommer, sier brødrene Lars og Hans Wiklund i Epoca Yachts. Commuterer Epoca One er summen av deres analyser, kunnskap og egne drømmer – akkumulert gjennom et langt liv i europisk båtbransje. De har ingen kommersielle hensikter med prosjektet – båten er resultatet av skapertrang i kombinasjon med god økonomi. Og erkjennelsen av at fremtidens båtliv vil foregå i et saktere tempo, der effekten av hver liter diesel vi betaler for vil veie tungt som salgsargument, og der spesialisering og nisjetenkning vil bli nordisk båtbransjens viktigste pilar.

#### Arven fra Nimbus

Wiklund-navnet står fjellstøtt i båtbransjen – også i europeisk sammenheng. Harald Wiklund, som i år ville ha fylt 101, kan best betegnes som Volvo Penta's far. Og sønnene Lars og Hans fikk alle sider av båtindustrien inn med morsmelken. Gjennom Nimbus-gruppen, med Nimbus, Ryds, Storebro og Maxi under paraplyen, var de en betydelig aktør i europeisk båtindustri gjennom flere tiår. God nese for forretninger ga dem dessuten en meget bra gevinst da de solgte seg ut av selskapet.

– Det skandinaviske båtlivet kommer til å utvikle seg mot båter med én motor som er billige i drift, er Hans Wiklunds klare spådom, før han utdyper.

– Vi har snart drivstoffpriser på 20 kroner literen og det sier seg selv at folk har ikke råd

å kjøre tungdrevne båter med slike kostnader. Det baner veien for lettplanende båter som kan gå i 15-25 knop. Det er blant annet dette som har vært en drivkraft bak Epoca – som går like godt i 5, 12 eller 25 knop, og med en solid aksjonsradius på en tank, med en liter diesel vi betaler for vil veie tungt som salgsargument, og der spesialisering og nisjetenkning vil bli nordisk båtbransjens viktigste pilar. Miljøkrav, fartsbegrensninger og alkohollovgivning vil bremse båtlivet i tradisjonell forstand, men også bane veien for nye konsepter. Folk kommer alltid til å kjøre båt, men spørsmålet er på hvilken måte.

#### Topp kvalitet

– Med Epoca One har vi utviklet en båt eksakt som vi vil ha den. Gjennom årene har vi lært oss hvordan folk bruker båtene sine, og vi må forholde oss til endrede markedsvilkår. Om vi skal lykkes må vi, som alle andre, forholde oss til markedet. Vi må se i øynene at befolkningen i Skandinavia er aldrende, og vi konkurrerer i dag med en rekke nye og mindre kostnadskrevede aktiviteter som utenlandsreiser og bobiler, mener Lars.

– Epoca startet med at vi ville lage en båt

# Nimbus-Wiklunds Fremtids



**UVANLIG:** Epoca One sikter mot å bli den ultimate, drivstofføkonomiske landstedbåten.



til oss selv. En del venner av oss viste også interesse for båten, og dermed tok vi opp saken med Ocke Mannerfelt som vi har samarbeidet med lenge, og hans sønn Ted som er en dyktig formgiver. Vi visste ekstakt hvordan båten skulle se ut, men noen måtte trekke opp linjene. Den skal være diskret, men med topp kvalitet. Det blir en skjærgårdscommuter, eller en landstedbåt, som i første rekke vil komme i to versjoner med ulike hardtop-løsninger. Epoca er ikke en båt du skal bo i eller lage mat i, men man kan om nødvendig overnatte to personer og vi har et skikkelig toalett. Den skal være lett å bevege seg i, og førerplassen er utformet med inspirasjon fra bilverdenen.

# visjon



**HOBBYPROSJEKT:** Med god hjelp fra Ocke og Ted Mannerfelt har Lars og Hans Wiklund igjen tatt steget inn i båtbransjen - denne gangen med Epoca One.

Skroget er hele 2,90 meter bredt, og det er gode muligheter for å åpne opp hele båten på fine dager.

– Når vi først har bestemt oss for å lage en båt igjen, kan vi ikke mislykkes med noe. Forventningene kommer til å være høye når vi slipper et slik produkt, og dermed har vi jobbet mye med finish og løsninger. Det kommer heller ikke til å bli noen billig båt, men den vil være komplett uten mulighet til å velge ekstrautstyr.

– Vi har ingen store ambisjoner når det gjelder volum, men vi vil lage noe som er bra. Vi hadde naturligvis hatt lyst til å hjelpe Nimbus med noe, men vi har valgt å gå denne

veien. Det er ingen hemmelighet at også Nimbus har det tøft, og hjertet vårt ligger der selv om vi ikke er engasjert i selskapet lenger. Derfor ble Epoca vårt eget prosjekt som vi har investert drøyt 10 millioner kroner i.

#### **Spesialisering og utvikling**

– En av de virkelig store utfordringene vi står overfor i båtbransjen i dag, er at markedet er fullt av bruktbåter. Delvis binder disse også opp mye kapital hos båtprodusentene. For de fleste skandinaviske produsenters del, er kassa tom og dermed er også produktutviklingen helt marginal. Det blir flikking på gamle skrog, hvilket naturligvis er bedre enn ingen-

ting, men om du skal overleve må du ha et konstant fokus på nye modeller. Se på franske storprodusenter som Jeanneau og Beneteau. De har utviklet femti modeller og kun hatt en reduksjon på 5-6 prosent i volum de siste årene, mens de øvrige har hatt en nedgang på 30-40 prosent, sier Lars.

– Norge har alltid hatt mange båtprodusenter med små volum, og jeg tror at den eneste sjansen for de små norske produsentene er spesialiserte produkter av høy kvalitet. Men jeg ser ikke noe lys i tunnelen for båtbransjen på minst to år. Her gjelder det å overleve. Det er ingen hemmelighet, avslutter Hans Wiklund.

**B•M**