

MED FOKUS PÅ **LYXBI**LAR

För många personer är en bil inte alltid bara en bil. Istället handlar det om en känsla, en passion eller rent av ett konstverk. Denna kundkrets nöjer sig ytterst sällan med något standardbetonat.

De vill ha mer. Ibland mycket mer.

Och det är precis där som Auto Classica i Ystad, Sveriges sannolikt största importör av riktigt exklusiva specialbilar, kommer in i bilden.

AV FREDRIK LUND (TEXT), JOACHIM CRUUS (FOTO)

”... firman utlovar att hitta drömbilen åt kunden på tio dagar.”



Redan fastigheten ger en vink om att du inte kommit till vilken bilhandlare som helst. Hos Auto Classica är det stil och elegans som präglar verksamheten. Företaget säljer uteslutande exklusiva fordon och var i fjol fjärde ledande privatimportören på marknaden.

32 BILVÄRLDEN NR 24 2006

– I år räknar vi med att bli den största, säger firmans vd Mats Larsson. Prognosen tyder på 450 sålda bilar under detta år.

Annars brukar omsättningen ligga på runt 400 bilar per år, vilket är en fantastisk siffra med tanke på prisklassen på de bilar som står i hallen.

Auto Classica består egentli-

gen av två försäljningsställen: det Bilvärlden besöker och ytterligare en hall i samma stad. Staden ifråga är Ystad, annars mer känd för att vara författaren Henning Mankells rollfigur Kurt Wallanders hemstad.

Auto Classica startade 1995 i samma lokaler som Mats far tidigare sålde exklusiva bilar.

Du ser, äpplet faller inte långt från trädet!

– Ändå är det lite lustigt, menar Mats. I unga år lovade jag mig själv att aldrig bli bilhandlare som min far.

Labor of love

Men bilhandlarnas fanns där ändå. När Mats under längre

tid studerade i San Diego, Kalifornien, USA fick han förfrågningar från sin far om att skeppa över noga utvalda bilar till Sverige och väntande kunder.

Under de tio år som Mats bodde i USA hann han bygga upp ett stort kontaktnät, kontakter han vårdat och har kvar än idag. Vid sidan om USA har Auto Classica

även goda kontakter i Tyskland, för att tillgodose sina kunders i regel väldigt kräsna önskemål.

I lokalen hänger ett gammalt urklipp där firman utlovar att hitta drömbilen åt kunden på tio dagar. Ett kaxigt, men samtidigt konkurrenskraftigt löfte.

– Vi har dessutom alltid runt 150 bilar hemma i lager. I hu-

vudsak Jaguarer som är vår specialitet!

Jaguar-inriktningen mynnar i Mats personliga intresse för samma bilmärke. Han har själv en stor samling av veteranbilar, varav en stark majoritet utgörs av just Jaguar.

– Vi brukar säga att det handlar om labor of love, tillägger

han. Alltså vår kärlek till vad vi håller på med.

Lugn och ro

Och visst märks det att Auto Classica arbetar med det där lilla extra, även på fler plan än bara de faktiska bilarna. När Mats lät uppföra den nya försäljningslokalen som skulle komplettera ▶

NR 24 2006 BILVÄRLDEN 33



JAGUAR-SPECIALIST. Mats personliga Jaguar-intresse ligger till grund för att företaget specialiserat sig på just dessa bilar. Runt 60 katter finns i lager.



PRIVAT. Denna Jaguar Saloon från 1946 ingår i Mats privata samling. Tillsammans med flera andra veteranbilar står den utställd i bilhallen. Se, men inte röra eller köpa!



ENTREPENÖR. Mats Larsson grundade Auto Classica år 1995. Redan år 2000 lät han bygga lokalerna på bilderna på grunden. Ytterligare en spektakulär lokal är planerad.



FULL KOLL. Få personer har lika bra koll på bilarna i hallen som Caroline Nilsson. En riktigt skärpt tjejs som inte låter sig dribblas bort i bilsnacket i första taget.



BUSKUL. Lotus Elise är marginellt lättare än Opel Speedster, vilket gör Elisen roligare att köra. Med endast 160 mil bakom sig är denna 04:a fortfarande i nyskick.



VAKT-KATT. Fläckarna avslöjar att detta är en jaguar, inte en gepard. Om inte annat borde bilarna ge en hint!

EXKLUSIVT. När såg du senast en Chrysler Prowler? Hos Auto Classica finns ett exemplar med 725 mil på mätaren. Pris: 429.000 kr.



den tidigare hade han mycket specifika önskemål om dess utformning.

Grundtanken var att det skulle vara en avkopplande miljö. Varmt, lugnt och behagligt.

Just därför beställdes ljudisolerade glasrutor, golvvärme i hela lokalen och givetvis även särskilda önskemål om lokalernas utformning. Trots att den nya lokalen ligger alldeles bredvid en större väg så hörs absolut ingenting från trafiken där ute.

– Nej, här inne ska det vara

lugnt, tyst och skönt, hur mycket det än stormar och blåser utomhus, sammanfattar Mats. Jag reder inte ut takplåt som vibrerar och fönsterrutor som skallrar.

Bilarna varvas med allehanda designmöbler, där man som kund bara kan sätta sig ned, kanske med en kopp kaffe, medan man funderar över om ens tilltänkta Jaguar XK8:a ska vara British Racing Green eller marinblå. Till exempel.

Lokalen innehåller dock massvis av spännande fordon, inte

bara av engelskt ursprung. Här står Sveriges sannolikt enda Pontiac Soltice, en Dodge Magnum, en helt ny Corvette, ett antal fabriksnya Ford Mustangar, en Lotus Elise.

Utanför står en svart pampig Hummer H2. Lägg därtill till en del av Mats privata samling av Jaguarer som finns utställda i hallen för beskådan. Plus alla de drygt 60 Jaguarer som är till salu. Sammantaget utgör de en mycket intressant bilhall som inte påminner om någon annan.

Glöm heller inte Auto Classicas söktjänst, där de letar upp den bil som kunden efterlyser.

Långsiktigt tänkande

Det handlar hela tiden om finger-toppskänsla. Dels att åta sig rätt sökningsuppdrag efter bilar som ligger inom företagets nisch, dels att hitta rätt bil åt kunden.

– Rätt bil till rätt pris och inget skit!

En självklarhet, men inte fullt lika enkelt att efterfölja. Hos Auto Classica är man därför mycket



CATWALK. Auto Classicas byggnad omges av något av bilarnas egen catwalk. Infarten sker från höger i bild och så kör man bara runt hela byggnaden.

försiktig med vilka bilar som tas hem och tackar hellre nej till en riktigt bra bil än chansar och får hem en dålig.

Som en form av dokumentation fotas emellanåt kunder bredvid sin nya bil vid leverans. Bilderna sätts samman på olika tavlor, där varje tavla motsvarar en månads tid. På så vis har Auto Classica en god bild av hur försäljningen ser ut från en månad till nästa.

– Som synes är det väldigt blandat när det gäller efterfrågan,

menar Mats. En månad är det mycket Porsche, en annan mycket Mercedes, en tredje mycket BMW. Men Jaguar är alltid starkt!

Bilderna visar även att andelen återkommande kunder är stor, ett kvitto och bevis på företagets goda service och kvalitet.

Och det är inte bara befintliga kunder eller spekulanter som går i omedelbara nybilstankar som tas väl emot.

Auto Classica tänker mer långsiktigt än så. Även besökaren som bara är inne och tittar är viktig,

då han eller hon högst sannolikt förvandlas från besökare till kund en vacker dag om bara säljarna sköter sina kort rätt.

Nytt center på G

Sannolikt är det just därför som Auto Classicas verksamhet blomstrar. Kundregistret har ökat stadigt med ungefär 300 nya kunder per år sedan starten och den positiva trenden ser ut att hålla i sig.

Och Mats själv har stora planer för framtiden.

– Vi kommer bygga ytterligare en hall här i Ystad, avslöjar han. Det ska bli något alldeles extra. Kanske exklusivt för enbart Porsche eller Jaguar.

Bygglovets finns redan. Finanserna likaså. Ritningarna är däremot ännu inte helt färdiga och Mats eftersträvar givetvis perfektion även i den nya hallen.

Service, kvalitet och exklusivitet.

Garanterat facit för firmans lyckade satsning och framgång.