

” – Sven Ullman... Nej.. Jaha.. ja.. Det är alltså en remskiva.. smalrem.. jag kan ha nya sådana liggandes... nr Z-133 17... jäså den passar inte.. Lincoln 61.. vänta, ska titta på en sprängskiss... jag ser på bilden nu att... ”

# Mr. Ford, akademikern som hamnade fel

I Nordbankens gamla lokaler på Geijers-gatan verkar en legend. I alla fall i sin bransch. Sven Ullman, importör och försäljare, tidigare professionell sakletare, har försett svenska Ford-renoverare med sällsynta originaldelar till 50- och 60-talsbilar i 30 år. Genom otaliga affärsresor till USA på sjuttio- och åttioalet skaffade sig Sven unika affärskontakter, vilka han under årens lopp underhållit och utvecklat.

av Per Jonson

**DET FINNS EN STORY** om Sven:

Strandvägen, Stockholm, 80-tal, bilkö. En raggare blir påkörd bakifrån av en personbil. Stämningen blir lite hotfull. Personbilsägaren som noterat att raggaren kör Ford säger ”men det där kan ju Ullman i Uppsala fixa”, varpå raggaren utbrister:  
– Känner du Sven Ullman!

**MEN DET DÄR ÄR HISTORIA.** Nu är det Geijersgatan, Luthagen, 2007. Innanför glasdörren står travar med paket som skall ut till renoverare i landet. Sven pratar i telefon. Mobiltelefon handsfree. Så där så att det ser ut som om man är en galning som pratar för sig själv ut i tomma luften. Ja, telefonen ringer faktiskt i ett och det är svårt att hitta luckor för samtal. Vilka är det som ringer?

– Det är kunder från hela landet som letar delar till sina objekt. Många frågar också om råd. Det får gå på PR-kontot, att ge lite tips och slå i kataloger. De kanske kommer tillbaka och handlar i ett senare läge.

Trots högtrycket verkar Sven inte vara det minsta stressad. Han ägnar varje kund gott om omsorg och tid. Detta med servicekänsla är något Sven bland annat lärt sig av sina kollegor i USA.

– De kallar det ”dedication”; hängivenhet ligger närmast till hands i svenskan tror

jag. En speciell anda inom hobbyn, man delar ett stort intresse och det uppstår en ömsesidighet mellan utövare och handlare.

**DET RINGER IGEN.** Vänta, ska bara ta det här samtalet, säger Sven.

– Sven Ullman... Nej.. Jaha.. ja.. Det är alltså en remskiva.. smalrem.. jag kan ha nya sådana liggandes... nr Z-133 17... jäså den passar inte.. Lincoln 61.. vänta, ska titta på en sprängskiss... jag ser på bilden nu att...

– Ja, ursäkta, var var vi?

Sven får anledning att ursäkta sig för att det ringer fler gånger. Också för att det är lite stökigt. Men om man har samlarblodet, ligger det då inte hand i hand att också vara ordningsam, att också tillfredsställa ett behov av att katalogisera och arkivera?

– Jag är sån också! Och det finns ordning i kaoset. Jag vet var det mesta ligger. Du kommer också i en olämplig tid. Det är inleveransen som ställer till det.

**California tur och retur**

Första resan till USA gjorde Sven 1977. Det var främst en nöjesresa, men Sven hade också målet att köpa en amerikanare att ta med hem. Och kompisar hade försett honom med en inköpslista på diverse bildelar. För att kunna kуска runt i det förlovade landet köpte Sven en Ford Ranchero

57:a för 1200 dollar. Sven häpnande över den enorma tillgången på bildelar. Detta var tiden innan allt hunnit bli länsat och på bilskrotarna i de rostfria staterna fanns det gott om fina plåt- och kromdelar. Till fyndpriser dessutom. En affärsidé var född.

– Jakten på NOS-delar (New Old Stock) var oerhörd inspirerande. De första USA-resorna var rena Klondike, minns Sven.

Under tio år gjorde Sven tolv resor, tillbringade sammanlagt två år i USA, besökte 37 delstater och tog de första åren hem mängder med bildelar och billitteratur till Uppsala, för vidare distribution till hungliga köpare på olika marknader i Sverige. I början av 80-talet blev det allt svårare att fynda och Sven började istället köpa in nyttillverkade delar från olika tillverkare.

**Fyra decennier**

I mitten av 80-talet startade Sven aktieföretag och skaffade lokal bredvid Sulas Custom i Balingsta längs väg 55 mot Enköping. Ett par år var han också arbetsgivare.

Sven har lyckats styra sitt enmansföretag genom snart fyra decennier och har, trots ökad konkurrens, skiftande dollarkurser och ändrade förutsättningar, än i dag en stark position i branschen. Vad har han för tankar kring konkurrens och eget företagande?

forts. sid 10



Sven bakom disken, i sin standardpose: kundsamtal handsfree. På pelaren till höger, Henry Ford.



**USA-resorna** Det började med en Ford Ranchero 57:a. Flaket och en madrass i queensize fick ibland utgöra sovplats. Genom åren besökte Sven 37 delstater och tillbringade sammanlagt två år i USA.

## Sven-fakta

**Familj** Fru och två barn, bor i Luthagen.

**Intressen** Musik (Bob Dylan, Neil Young, Pink Floyd), litteratur (allt med amerikanske absurdisten Tom Robbins), arkitektur, långfärds-skridskor, cyklar.

**Yrkesvalet** Halkade in i branschen på ett bananskal även om farsan körde amerikanska Ford när han var grabb. Kunde ha drivit skivbutik (har en anseilig samling 60-talsvinyl) eller blivit arkitekt.

**Bästa fyndet** Yorktown, Texas. Där hittade jag det som amerikanerna kallar för "the motherload", en nedlagd Ford-firma med mycket eftertraktade delar kvar i lager. Jag återkom hit flera gånger och fick sedermera en mycket god relation till det pensionerade paret som drivit firman.

**Sämsta köp** Jag bytte bort pickuppen mot en Renault 4L och några tusenlappar. Det var väl inte så bra.

## I USA

– Grunden är nog en god affärsmoral. Ärlighet varar längst som det heter. Att inte ljuga om leveranstider, vad man har i lager och inte osv. Det har gett mig ett gott renommé som är ovärderligt. Kunnande är också viktigt, inte minst i min bransch. Konkurrens kan ju vara lite besvärligt. Men om det är seriösa handlare kan det också leda till ett samarbete som gör att man kan samexistera.

### Katten bland hermelinerna

I gamla reportage, tex ett från 1993 i Nostalgia Motor Magazine, kan det stå: ”Sven Ullman är egentligen mer Hippie än affärsman. Trots det är han Mr. Ford”. Hippieperioden ser dock Sven mera som en naturlig följd av tidsandan och intresset.

– Född 49, intresserad av musik och trendkänslig, då blev man hippie.

Jag undrar litegrann hur hans annorlunda framtoning går hem bland kunderna, som ju trots allt mest borde bestå av en massa gamla raggare. Sven medger att han nog kan upplevas lite udda, lite som en förläst professor, vilket kan te sig en smula egenartat för kundgruppen, även om den också har blivit allt mer heterogen genom åren. Som han själv lite skämtsamt formulerar det: ”akademikern som hamnade fel”.

– Men ändå rätt, flikar Sven in i samma mening. 🐱



En Ford Mustang -66, numera i Svens ägo, på bilden fabriksny med dess förste ägare och hans blivande fru, utanför Slottet i Stockholm.



Sven (i mitten) rekognocerar på en skrot i New Mexico. Ägaren Smithy (höger) var till en början tvär och gav honom nobben, men mjuknade efter hand och snart blev de bästa vänner.

## Hemma igen



Sven har en imponerade samling billitteratur. Bild från 1983. FOTO Bengt Sandén.



Huvemblem till en Mercury 1956.



Ford Thunderbird, 1956 (Svens favoritmodell).



Skärmeblem. I 6 anger att bilen är utrustad med en rak sexcyldring motor. Annars var V8 vanligast.

Kundtidning för fordägare i Sverige anno 1937.



Kylarmaskot till Lincoln (Fords finaste märke), sent 20-tal.



Sidomarkering med emblem till Ford F-100 pickup -68.



Försäljningsbroschyr 50-tal.