

FRA KEWET TIL BUDDY

Forord utk 13.3.2020

av Øyvind Ursin Kavåg

I motsetning til Sverige har Norge og Danmark aldri hatt noen vanlig bilproduksjon i stor skala, selv om det har vært mindre forsøk og en del spesialproduksjoner innenfor nyttekjøretøy, som karosserier til busser, lastebiler og noen annet.

I den politiske ledelse i Norge etter annen verdenskrig stod ikke privabiler nevneverdig høyt på regjeringens prioriteringsliste, for å si det mildt. Landets valutainntekter skulle brukes til annet enn «luksus», noe privatbiler lenge ble ansett som. Her var Norge å sammenligne med Danmark hvor også privatbiler kunne reguleres, rasjones og bekattes hardt. I motsetning til i Sverige hvor bilprodusenter som Volvo og SAAB representerte viktige arbeidsplasser og på en måte ble en form for videreutvikling av svensk jern- og stålindustri, for å si det kort og enkelt.

Dette forhold, dvs. disse dramatiske forskjeller i bilbeskatningen ble fra mange hold, særlig fra forbrukersiden sterkt kritisert og diskutert. Men her dreide det seg både om ideologiske og politiske forskjeller og det grunnleggende forhold at staten trengte og alltid har trengt inntekter fra skatter og avgifter.

Men, og her kommer vi til det avgjørende poeng. Når så det begynte å utvikle seg sterkere og sterkere miljømessige ønsker om å få ned utslippene fra kjøretøy, i første omgang lokale utslipp for å bedre luftkvaliteten i byene, var det mulig og nærliggende å utvikle, samt å «selge inn», for ikke å si «true og presse inn» en politikk som ga kjøretøy med 0 lokale utslipp, skatte- og særlig avgiftsmessige fordeler fremfor de meget høyt beskattede bensin- og dieselbilene. Så igjen for å si det enkelt, vi (jeg var med i en sentral arbeidsgruppe) foreslo rett og slett og å nulle ut skatter og avgifter for elbiler, pluss å strø på med en rekke andre fordeler.

Dette ble meget vellykket og dannet grunnlaget for at Norge har blitt det ledende elbillandet vi vitterlig er.

I dagens dikusjon om elbilfordler, for ikke å si «krangel» på sosiale medier kastes det ofte ut påstander om at elbiline er subsidierte. Det er de overhode ikke. Det er bare bortfall / unntak fra avgifter for å gi elbiler de nødvendige konkurransefordeler. Hvis man skulle betegne enhver unnlattelse av max beskatning på et område for subsidier, ville det hele bli ganske rar begrepsbruk.

De som synes at det er så fryktelelig galt og urettferdig at noen, les elbileiere, slipper mye billigere unna enn eiere av fosile biler, bør tenke igjennom følgende:

Mange, for ikke å si de fleste i denne gruppen av «elbilhatere» som inntar denne negative hodningen til avgiftsfritak og andre fordeler for elbiler, synes langt på vei å være de samme som tidligere klaget og vel fortsatt klager på den høye beskatningen av vanlige biler (Det har jeg også klaget på gjennom mange år.)

Disse som synes elbilbeskatningen er så urettferdig burde heller glede seg over insitamentene for elbiler. Disse medfører jo akkurat det denne gruppen i utgangspunktet ønsket og krevde, muligheten til å kjøpe privatbil uten skyhøye avgifter. Forskjellen er bare at du må velge elbil hvis du vil unngå avgiftene.

Det er ingen som i sin villeste fantasi kan tro at med (høye) avgifter på elbiler i dagens situasjon, vil få lavere avgifter på fosilbiler. Det politiske landskapet er mott satt. Det er de «der ute» som godt kan tenke å beskatte alle biler høyt og noen som kan tenke å forby privatbiler mer eller mindre. Men da er vi over i en hele annen diskusjon hvor mye annet slik som personlig frihet kommer inn.

Utgangspunktet for norsk elbilproduksjon i moderne tid, er Pivco som ble Think og KEWET som ble til Buddy.

Vi kan trygt si at ingen har blitt rike på elbilproduksjon i Norge, men mange har tapt svært meget. I så henseende viser dette at hvis noe skal bli vellykket over tid, må noen pionerer våge å starte det opp - og satse. Det er ikke gitt at det tilslutt blir noen økonomisk suksess. Det kreves også en stayer-vilje og evne til å ikke gi opp selv om det ser mørkt ut og – det kommer nedturer. De kommer uansett, det er garantert.

Både Think og Buddy er eksempelet på det. Begge har vært igjennom konkurser og Think eksisterer ikke mer. Buddy lever videre selv om Buddy bilen for tiden ikke er i produksjon. Men Buddy har tatt to viktige skritt videre og vist fleksibilitet og evne til omstilling. Kjøp og salg av elbiler av kjente merker er det ene, og den vellykkede satsingen på utvikling og markedsføring av elsykkelen Buddy Bike er det andre. Og kanskje (les: sikkert) er mer på gang.

Hva representerer så menneskene bak Buddy?

De enkelte personer kommer vi tilbake til lenger fremme. Men vi kan vel si at det begynner med bilteknisk interesse, kunnskap og erfaring – sammen med evenen til å se det hele i et miljømessig og langsiktig perspektiv. Rammet inn med stor kreativitet og evne til å få med seg folk med både forretningsmessig og økonomisk bakgrunn. Blant den sist gruppen er det over tid flere personer som

enten selv og /eller deres familier har tjent betydelig på annen virksomhet men som har vært så idealistiske og samfunnsorienterte at de har villet investere i miljømessig virksomhet på tross av den usikkerhet og risiko dette nødvendigvis innebærer.

I tillegg må man heller ikke glemme den personlige gleden og tilfredsstillelsen ved å få være med. Det er ikke bare max avkastning og fortjeneste som gir glede her i livet. Akkurat disse forhold er det nok mange som ikke nødvendigvis får med seg når de ser bedrifter utenifra.

FRA KEWET TIL BUDDY

Del 1, redigert februar 2020

Av Øyvind Ursin Kavåg

KEWET i Danmark og store ambisjoner jorden rundt

For meg begynte det hele en dag i 1999. Jeg hadde tidligere kjøpt en litt eldre Jaguar av Petter Skram som jeg kjente fra den gang jeg gjennom mange år hadde kjørt Citroen. Han, Viggo Vargum, Henning Sjølie og Harald Otto Nilssen drev Kollega Bil AS (derav firmanavnet) som importerte den danske elbilen KEWET. I et svakt øyeblikk hadde jeg tilbudt Petter å hjelpe firmaet ved å være styremedlem. Jeg hadde inntil nylig vært styreformann i Sparebanken Bien i Oslo og hadde mer enn en liten mavefølelse av at den kombinerte elbilimportør og bilverksted kunne trenge litt hjelp på dette området. Det ble med praten. Intet mer skjedde – på en stund.

Så en dag ringte Petter, som både var styreformann og daglig leder i Kollega bil, og spurte om jeg kunne overta som styreformann. Mitt svar var at det var styremedlem jeg hadde foreslått, ikke å stupe inn i vervet som styreformann, men skitt la gå. Jeg sa ja.

Da først fortalte Petter meg at de ikke lenger var importør, men produsent. De hadde kjøpt hele KEWET-fabrikken. "Vi er elbilfabrikk" sa Petter. Dermed var jeg plutselig blitt styreformann i en norsk bilfabrikk. Det var i alle fall en ny utfordring som ikke så alt for mange har møtt.

Men, det begynte flere år før dette i Danmark.

I 1971 hadde den danske oppfinner og altnuligmann Knut Erik Westergaard i Hadsund startet KEWET Industri. Han utviklet og produserte høytrykkspylere av ypperste kvalitet og det gikk meget bra. I 1988 solgte han bedriften og begynte med å utvikle og produsere den danske elbilen KEWET. Det skulle nok bli mer utfordrende enn han trodde.

I 1988 begynte produksjonen av KEWET Citi Jet 1 (varemerket ble faktisk skrevet med "i" og ikke "y" som hadde vært korrekt på engelsk). I prinsippet var det mye av samme konstruksjonen som dagens Buddy, men vesentlig enklere. Det var varmgalvanisert stålramme som i dag, med en el-motor bak, batterier under setene og foran. Først var det manuell gearkasse, men han gikk snart over til dagens prinsipp som opptrer som en automatisk gearkasse, selv om det egentlig bare er en differensial med fast utveksling slik at det er motorens turtall som ene og alene avgjør bilens hastighet.

I den første danske KEWET elbil-brosjyre som vi har, opplyses det om ”en topphastighet på 70 km/t. El-motoren yder 5,5 KW (7hk). El-Jet er monteret med en gearkasse med 3 fremadgående gir og et bakgear.” Bilen hadde et 48 volts elektrisk system. Det samme var tilfellet for serie 2. I brosjyren for EL-Jet serie 3 er effekten oppgitt til 7,5 kW og nå er det 2 trinns fullt elektronisk gearsystem”. Fortsatt er det et 48 volts system, men i serie 4 oppgis 60 volt og en 10 kWs motor. I brosjyren for Citi-Jet 5 oppgis effekten til 12 kW. I denne brosjyren er også varebilen presentert og nå er det et 72 volts system. Til sammenligning har Buddy Classic og den nye Buddy M9 en motor på 13 kW med et 72 volts system.

En liten kuriositet i denne sammenheng er at i forkant av elbilen KEWET ble det faktisk utviklet en første variant med en liten bensinmotor - før man raskt skiftet over til el-motor. I den opprinnelige brosjyren er både bensin og el-varianten med. Bensinutgaven av KEWET hadde en liten luftavkjølt bensinmotor på 2 sylindere og på 16 Hk. Bilen var forhjulsdreven. Den bråkte imidlertid etter sigende noe fryktelig (som en dansk knallert?) så dette prosjektet ble raskt skrinlagt. Men et «minnesmerke» fra dette første forsøket levde videre i noen år. På eldre KEWET'er vil man bak døren på høyre side finne noe som minner mistenkelig om et bensinpåfyllingsrør. Det er jo ikke noe man venter å finne på en elbil. Det er et lite «fingeravtrykk» fra denne første konstruksjonen og hang ved KEWET-karosseriene i en del år. Senere ble det samme punktet i karosseriet benyttet til ladekontakt. Det var dog elbilen det ble satset på og det er som el-kjøretøy at KEWET er blitt kjent.

En annen ”spesialitet” med gamle KEWET-biler fra de tidligere år er setene. De hadde et vanlig lite fører sete, men et bredere, nærmest et «business-klasse-sete» ved siden av for passasjerer. Forklaringen var at man hadde håpet å få registrert bilen som treseter i Danmark. Det fikk ikke Westergaard til, men denne seteløsningen ble ved i en del år. Mange år senere, da KEWET ble gjenskapt som Buddy i Norge, ble den igjen 3-seter og godkjent som det.

For å få blest om bilen ble det arrangert en kjøretur rundt hele jorden med en hvit KEWET. Ja, det er sant og det lar seg dokumentere. Bilen havnet etter turen på et museum i Danmark. Deretter ble den lagret i Norge og ble så kjøpt av Harald Gasse som bor utenfor Frankfurt. Der er den delvis restaurert slik at den kan vises frem. Det var den tyske geografen Robert Mohr (født i Latvia) som i 1993 foretok turen rundt jorden. Riktignok ikke på én lading og med båt over havene.

På YouTube har det ligget litt fra denne turen:

<http://www.youtube.com/watch?v=YYPX8EIrMaQ>

og fra Australia:

<https://www.youtube.com/watch?v=F3rjg26O5hg>

Omtalen (på tysk) finnes på de tyske KEWET-entusiastenes hjemmeside:

<http://kewet.de/historie/weltumrundung/index.htm>

Men denne historien har mange år senere fått fornyet betydning. Da Harald Gasse var i Norge for å hente denne bilen spurte jeg Harald om han kjente den gutten som hadde kjørt bilen jorden rundt. Ja, han heter Robert Mohr og bor i Munchen var svaret. Da får du hilse sa jeg selv om jeg ikke har truffet ham. Noen uker senere ringte telefonen. Det var Robert Mohr. Han presenterte seg og spurte om vi kunne tenke oss å sponse ham med en BuddyBike for en sykkeltur jorden rundt. Til det svarte vi ja og og i 2017 ble den han den første som syklet jorden rundt med en el-sykkel. Han var jo allerede den første som hadde kjørt jorden rundt med en elbil. Mer om dette senere når vi omtaler Buddy Bike.

Det fulgte så nye varianter av KEWET. De ble betegnet som serie 1–5, senere også serie 6.

Lysten til å ekspandere var stor og et resultat av det ble blant annet utviklingen av en varebil KEWET Citi van. Den var noe lenger enn personbilen og ble produsert i 11 eller 12 eksemplarer. Flere av disse havnet i Norge og eksisterer fortsatt. Et eksemplar som aldri ble helt ferdigbygget dannet i 2012 litt av grunnlaget for den første prototypen av Buddy Flexi van som egentlig er en pickup.

KEWET ble nå eksportert i mindre antall, nærmest på forsøksbasis, til flere land. Noen av bilene ble eksportert til USA og i alle fall en av disse skal ha havnet i Mexico.

I denne utviklingen bestod også KEWET en crash-test etter de rådende normer for vanlige personbiler den gangen. KEWET var den gangen godkjent som vanlig bil, men Buddy ble senere godkjent i EU i kategorien for 4-hjuls elektriske motorsykler (L7e).

I Tyskland opplevde Westergaard at det også var interesse. Blant annet skulle det tyske postverket være interessert i varebilen. Resultatet ble at det i 1995 ble

startet produksjon i Nordhausen som ligger i det tidligere Øst-Tyskland. Det samme året begynte importen til Norge. Det varte imidlertid ikke lenge før virksomheten i Tyskland gikk konkurs. Men KEWET har satt spor etter seg også der nede. Det finnes en liten flokk av KEWET-entusiaster i Tyskland med egen hjemmeside:

<http://www.kewet.de/>

På nytt ble det startet opp igjen i Hadsund i Danmark, men heller ikke dette ble langvarig og på nytt ble det konkurs.

Kollega Bil AS i Oslo, som hadde overtatt importen, kjøpte nå opp det danske konkursboet med alt "som var deri" og ganske snart kom en liten produksjon i gang i Oslo. Det var på dette tidspunkt jeg kom inn i bildet.

Etter dette forsøkte faktisk Westergaard seg en gang til. Han utviklet en ny variant, KEWET 2000. Denne hadde rundere former, litium batterier, to motorer og aluminiumskarosseri. Rekkevidden skulle bli 250 km. Det ene eksemplaret ble sendt til USA som ledd i jakten på investorer. Den nødvendige kapitalen fikk han imidlertid ikke og bilen ble returnert til Danmark. Der havnet den så på bilmuseet på Egerskov Slott på Fyn:

<http://www.kewet.de/historie/kewetmodelle/kewet-2000/index.htm>

FRA KEWET TIL BUDDY *
Del 2, ua øuk fra 12.02.2020

Av Øyvind Ursin Kavåg

KEWET gjenfødes i Norge

Vi er kommet til 1999 og Kollega Bil, som det het den gangen, holdt til i en liten avstikker til Marcus Thranes gate 2a i Oslo, rett ved Akerselven. Det naboskapet skulle vi bli nærmere kjent med.

Den første bilen vi satte sammen hadde dansk chassisnummer og ble eksportert for å innfri et salg som den danske KEWET-skaperen Knud Erik Westergaard hadde gjort før konkursen. Det var litt spennende om vi skulle makte å skru den sammen og få den til å virke. Det gikk. Men det må nok innrømmes at de siste KEWET'ene som vi importerte hadde en blandet kvalitet og det satset vi mye på å gjøre bedre. Støynivået inne i bilen var blant annet noe vi ønsket å få ned med både forbedrede foringer og mer og nyere støyisolerende materiale.

Da vi prøvekjørte denne første norske KEWET-bilen før vi satte på glassfiberkarosseriet, trodde vi at vi hadde løst støyproblemet. Bilen gikk stille og rolig. Det var en fryd, men den ble ikke langvarig. Da karosseriet også kom på følte det som å sitte midt inne i en ustemt fiolin. Litt etter litt skulle dette dog bli bedre, men det tok tid.

De to første norskproduserte KEWET'ene befant seg i mange år i Oslo. Den ene tilhørte vårt styremedlem Bjørn Henriksen inntil han byttet den inn i den nye Buddy M9. En av de aller første KEWET'ene som ble importert til Norge tilhører Rune Håland som tidligere var nr. 2 i Bellona. Denne bilen har manuelt gear og eksisterte fortsatt da dette ble skrevet.

Overtagelsen av konkursboet fra Danmark bød på noen små, men viktige utfordringer. Kontrakten var ganske generelt utformet og jeg var noe i tvil om hva som egentlig fulgte med. Men noen runder med en meget samarbeidsvillig dansk advokat på telefonen løste dette.

Rammene ble fortsatt sveiset i Danmark, mens produksjonen av glassfiberkarosseriene var blitt flyttet til Latvia ettersom den danske produsenten hadde flyttet det meste av sin produksjon dit. Jeg var der en gang og besøkte produksjonslokalet. Det lå utenfor Riga forbi Jelgava i retning Kurland. Menneskene, herunder den danske eieren og hans latviske kompanjong, møtte

velvillig opp i Jelgava og kjørte foran oss til langt ute på "bondelandet" hvor de holdt til, på noe som hadde vært - nettopp en bondegård.

Det som gjorde meg litt usikker var at våre støpeformer var lagret nokså "hulter i bulter" utendørs. Selv om vi kunne kommunisere godt på dansk og engelsk, hjalp det bra å ha med en venn av meg fra Riga som er latvier, men som hadde gått på gymnas i Norge og snakker flytende norsk, russisk, engelsk og naturligvis latvisk.

For å lære mer om elbiler dro en av de andre aksjonærene, Bjørn Henriksen og jeg til en elbilutstilling (EVS) med tilhørende seminarer i Beijing. Jeg skulle lære elbilbransjen intravenøst, komprimert og med hurtigtogsfart. I dag ville vi sagt med hurtiglading.

Bortsett fra det faglige på selve EVS'en hadde Bjørn gjennom forbindelser i det daværende norske eksportråd sørget for at vi kom rundt med en av ambassadens biler og fikk besøke blant annet "forskningsavdelingen" til en kinesisk bilfabrikk som også hadde forsøkt seg på å utvikle en liten elbil. Men de hadde nok innsett to ting; tar man utgangspunktet i en vanlig stålbil, selv om den er liten, blir det hele fort for tungt - på flere måter. I alle fall med den tids blybatterier. Det andre de hadde kommet frem til var at det nok var bedre for fabrikkens å konsentrere seg om det de kunne; å produsere små røde taxier til bruk i kinesiske byer. Forskningsavdelingen fikk vi inntrykk av at primært jobbet med å løse praktiske problemer, muligens som følge av reklamasjoner.

Et annet møte ble bokstavelig talt så spennende at svetten piplet frem. Tidligere hadde Bjørn vært i Kina i forbindelse med at Think også hadde luktet på dette enorme landet og mulighetene der. Av forskjellige grunner ble ikke det noe av, men den gamle, nå pensjonerte administrerende direktøren for en av Kinas største lastebilfabrikker, dukket opp en dag på utstillingen og spurte etter Bjørn. De hadde møttes tidligere i Think-sammenheng.

Nå var "den gamle" for lengst blitt elbil-entusiast. Han så klart potensialet for elbiler i et Kina med store forurensningsproblemer og enda større byer. Han var heller ikke hvem som helst. Han skulle også ha vært viseguvernør i en av de store provinsene. Det må vel ha vært i Mao-tiden antar jeg. Han gikk da også i Mao-dress (en av de få som gjorde det) og lignet faktisk av utseende ikke så rent lite på Mao.

Vi hadde et møte hvor han antydte en prøveproduksjon på 5.000 KEWET. Vi fikk det ned til 500, mer hadde vi ikke tro på at vi ville makte å samarbeide om i første omgang.

Etter møtet ble vi invitert til middag i fabrikkens representasjonslokaler i Beijing. Bjørn var i ferd med å antyde at det ikke passet så godt ettersom det skulle være en stor EVS bankett samme kveld. Jeg ga Bjørn et spark på leggen og takket samtidig ja til invitasjonen. For de som nå feilaktig måtte tro at jeg behersker kinesisk skal jeg opplyse at vi hadde to tolker med oss.

Middagen var uforglemmelig, med førsteklases kinesisk mat, inklusive karpe og tilsvarende førsteklases kinesiske rødviner. Den gamle serverte både Bjørn og meg med store pinner, vi spiste så selv med små pinner.

”Den gamle” hadde med seg et lite følge av medarbeidere, i alle fall var det to professorer i det vi vel kan betegne som bilteknikk.

I baksetet i den kinesiskbygde representasjonsbilen på vei hjem etterpå begynte jeg å få et lite inntrykk av at mye av opplegget kunne være av høflighet til ”den gamle” som fabrikkens avgåtte store høvding og til vår ære. Professoren fortalte meg forsiktig og meget høflig, på sitt ikke helt perfekte engelsk, at det var Think de egentlig hadde vært interessert i og at de nok følte at KEWET var noe enklere. Det han vel høflig forsøkte å si var at vår KEWET ikke var så avansert at den av så stor interesse.

Det var interessant og hyggelig, men det kom aldri noe mer ut av opplevelsen.

Tilbake i Norge møtte vi hverdagen. Vi trengte mer penger for å komme videre. Hafslund hadde mer enn antydning at de kunne skyte inn kapital. De var interessert ut fra et markedsføringsmessig synspunkt. I de første møtene som vi hadde på vår ”fabrikk” deltok det to fra Hafslund. En av disse var en ung medarbeider i finansavdelingen, Christian Berg. Noen år senere skulle han bli finansdirektør i Hafslund og deretter konsernsjef. Han skulle komme til å bidra meget positivt i tiden fremover.

Imidlertid skjedde det en endring akkurat på dette tidspunktet i Hafslunds ledelse. Dermed trakk investeringen derfra noe ut.

Hjelpen kom derfor i første omgang fra et helt annet hold. Vi hadde en kunde som hadde kjørt KEWET i flere år, Kari Lene Selvaag, datter av den langt fra ukjente boligbyggeren (og utbygger av langt mer) Olav Selvaag.

Kari Lene ble klar over at vi trengte mer kapital for å komme videre og nærmest over bordet bladde hun opp en million, i alle fall skrev ut en sjekk. Da følte hennes søster, Cecilie Nustad, at hun ikke ville være dårligere og ble også med. Det samme gjorde senere en annen slektning, skipsreder Tharald Brøvig. Nustad-familien kom også senere med i det nye Buddy Electric AS. Alle disse

viste stor entusiasme, følte at de ville være med i en god sak og hadde høye idealistiske og etiske prinsipper.

En dag steg floden ved siden av oss og gikk over sine bredder. Jeg er blitt fortalt at slikt skjer fra tid til annen. Det gjelder også for Akerselven.

”Fabrikkens lavere regioner”, dvs. kjeller og smøregrav hvor div. deler var lagret, fikk føle vannet med derav følgende skader. Det ordnet forsikrings-selskapet raskt opp i. Imidlertid hadde gårdeieren ymtet noe om at han trengte lokalene selv i forbindelse med en større ombygning. Vår leiekontrakt løp en tid fremover og vi ble derfor tilbudt nye lokaler i det samme komplekset. Vi kom til at disse ikke var helt ideelle og resultatet ble at gårdeieren kjøpte oss ut av kontrakten. I mellomtiden hadde vi funnet nye og større lokaler litt lenger opp ved Akerselven, i Sandakerveien nr. 110 C (som ikke lå til Sandakerveien, men rett ved den samme Akerselv). Senere byttet denne veien derfor navn til Fernanda Nissens gate. Vi fryktet nok Akerselvns naboskap, men det var vesentlig varmere saker som skulle avslutte leieforholdet i de nye lokalene noen år senere: BRANN. Mer om det senere.

Før vi rakk å flytte oppover langs Akerselven opplevde vi at en KEWET ”Sølvreven” ble stjålet. Men den kom ikke så langt, til det var batteriene for dårlige. Det må vel ha vært det første tyveriet av en KEWET i Norge, i alle fall som jeg kjenner til. Videre hadde vi lagret utendørs noen KEWET glassfiberkarosserier som hadde en produksjonsfeil. Faktisk forsøkte noen også å stjele disse, og de greide det på en eller annen underlig måte. Et av karosseriene fant vi dog igjen nede ved elven. Det er i dag ”trillebårgarasje” på en hytte jeg har ved Drammensfjorden.

FRA KEWET TIL BUDDY

Del 3

UA av ØUK, 2020 14 feb rettet av ED

Av Øyvind Ursin Kavåg

Fra den første Buddy fødes og til fabrikken brenner

De nye lokalene lenger opp langs Akerselven var en stor forbedring. Selv om det kan være litt vel flott å kalle det for ”fabrikk”, var det i alle fall et relativt stort verkstedslokale hvor det var mulig å sette opp en produksjonslinje. Alle forhold tatt i betraktning så fungerte det relativt bra. Så godt at produksjonen ble godkjent av VEHICLE CERTIFICATION AGENCY (VCA) og kunne økes betraktelig fra de gamle lokalene. Bilens kvalitet ble også ytterligere forbedret. I denne perioden byttet vi også navn fra Kollega Bil AS til det langt mer egnede ELBil Norge AS.

Rett innenfor kjøreporten fikk vi over tid det vi meget forsiktig kunne kalle en form for «utviklingsavdeling for design». Her ble det ”klippet og limt” div forslag på et par KEWET-karosserier. Skritt for skritt gikk det mot en ny KEWET Buddy.

Innenfor produksjonslokalet fikk vi kontor og møterom ordentlig adskilt fra resten av virksomheten.

Det var imidlertid noen skyer i horisonten. Godkjenningen av den opprinnelige KEWET som personbil var i ferd med å gå ut. For å få fornyet den måtte vi gjøre et valg. Skulle vi søke fornyet EU-godkjenning som vanlig bil, måtte vi tilfredsstille de nye kravene som var kommet siden den siste godkjenningen. Spesielt var kravene til crashtest endret. Dermed ville over litt tid den vellykkede KEWET-testen som var foretatt i Westgaards tid, miste sin gyldighet.

Den andre muligheten var å søke om nasjonal godkjenning, nærmest en form for nasjonal dispensasjon fra EU-direktivet som ellers ville ligge til grunn for en godkjenning. Da ville norske myndigheter kunne stille de krav de fant nødvendig i dette konkrete tilfellet. Selv om det nok ikke ville vært så stort problem å få det til i et land som Danmark, fikk vi ingen positiv respons på det hos norske myndigheter, for å si det svært mildt.

I denne forbindelse må man være klar over at det EU-direktivet som den gangen lå til grunn for godkjenning som bil, dekket så vel små lette som store tunge personbiler, herunder biler som skulle frakte langt flere personer med mye større

hastighet og som skulle ferdes mer på landeveier og motorveier enn vår KEWET. Noe eget direktiv for elbiler fantes ikke, selv om det hadde vært snakket meget om at noe slikt kunne, skulle, og burde komme.

Personlig opplevde jeg den gangen at det var holdninger til stede i det offentlige veibyråkrati av typen: Ikke liker vi elbiler, ikke er de "ordentlige" biler med bensin eller diesel og bilproduksjon er ikke noe vi bør ha i Norge. Jeg vet at jeg nå er subjektiv og kan beskyldes for å overdrive og andre har muligens andre oppfatninger og erindringer. Men jeg skriver nå engang om mine opplevelser slik jeg følte det – der og da. I en telefonsamtale med veibyråkratene oppfattet Petter det som han direkte ble advart mot å drive med elbilproduksjon i Norge, ettersom det hele tiden ville komme nye krav som vi ikke ville kunne make å innfri. Jeg kommenterte dette senere i ganske kraftige ordelag i et innlegg på Norstarts, dvs. Elbilforeningens hjemmeside.

Hva gjorde vi så? I mangel av et elbildirektiv som muligens ville kunne løst noe av dette den gangen, tok vi en titt på andre kjøretøysdirektiv fra EU. Når sant skal sies så var det faktisk en av de nevnte veibyråkratene som velvillig satte oss på den ideen, selv om han vel egentlig ikke hadde så stor tro på at vi ville make et slikt opplegg.

Det viste seg at det fantes direktiv for 4-hjuls motorsykler, herunder elektriske. Her var det regler for i alle fall to interessante varianter, "personbil" og "varebil".

I dette landskapet passet vi bedre inn, selv om vekten bød på utfordringer. Dette ble startskuddet for den første Buddy. KEWET'en var uansett moden for en gjennomgang og modernisering og vekten måtte ned med ca 80 kg. Det var en stor utfordring med et så lite kjøretøy.

Resultatet ble en gjennomgående teknisk oppdatering. Karosseriet i glassfiber beholdt vi, men ved å skifte ut både for- og baklysene med runde lykter som ble montert inn i nye "rammer" fikk bilen en meget etterlengtet "facelift". Interiøret ble helt endret med speedometer og instrumentene for batterikapasiteten samlet midt på instrumentbordet. Dermed kunne det samme oppsettet benyttes for biler med både høyre- og venstreratt.

Vi hadde nå også fått en egen designer: Jo Espen Bjerck, som gjorde en uvurderlig innsats ved utformingen av den første KEWET Buddy. Denne så dagens lys i 2004 og ble formelt sett introdusert på elbil-messen i Monaco i 2005. Mer om det nedenfor. Espen skulle noe senere videreføre denne til neste modell av Buddy, en rundere og mer moderne utgave som i ettertid har fått navnet Buddy Classic.

Også på den forretningsmessige siden skjedde det endringer. Oppgavene var nå blitt såpass omfattende at vi trengte mer tid og kapasitet til å lede og utvikle det hele. Petter Skram hadde vært daglig leder side oppstarten i Norge og tatt seg av alt fra den formelle ledelse, teknisk utvikling, økonomi, service og ikke minst salg, samt stått for kapitalisering av selskapet. I tillegg kom alle de store og små oppgaver og utfordringer som dukker opp i små gründerbedrifter, noen ganger som lyn fra klar himmel med elektriske blaff.

Etter å ha lett litt omkring kom vi over en kunde som kjørte KEWET og som inntil ganske nylig hadde vært leder for en annen miljøbedrift. Resultatet ble at vi ansatte Hans Håvard Kvisle, som i de neste årene skulle lede firmaet og ha en sterk hånd om produktutviklingen. Han gikk løs på den nye oppgaven i august 2003 og skulle helt frem til mars 2008 lede bedriften som en virvelvind. Det var også han som skulle lede oppstarten av den kommende fabrikken på Økern. Han skulle dog om ikke så alt for lenge møte noe helt annet, nemlig: brann. Det var vi alle totalt uforberedt på.

Aksjekapitalen ble på nytt utvidet, delvis ved at nye investorer kom inn, delvis ved at tidligere investorer gikk tyngre inn. Gamle aksjonærer som Petter Skram og Viggo Vargum fortsatte, andre, slik som Hafslund, Kari Lene Selvaag og Nustad-familien, økte sin innsats. Det samme gjorde blant annet Bjørn Henriksen og jeg. Nyere aksjonærer av forskjellig størrelse, som blant annet Tharald Brøvig og hans kone Inger Brøvig ble med, videre Jan Chr. G. Sundt, Jens P. Heyerdal med flere. Jan skulle senere bli styreformann og storaksjonær i Buddy Electric, men det hørte den gangen fremtiden til.

I denne utviklingen fant jeg også at tiden var inne for å få en ny styreleder, gjerne en som kunne representere også de nye aksjonærene som nå var kommet inn og de gamle som hadde blitt større. Min daglige jobb var tross alt et annet sted, som direktør for Næringslivets Servicekontor for Markedsrett. Samtidig hadde jeg mange forelesninger på forskjellige handelshøyskoler, spesielt på en rekke BI-høyskoler omkring i Norge og internt i mange firmaer og organisasjoner.

Gjennom Nustad-familiens forskjellige engasjement kom vi i kontakt med Peter Daae som overtok etter meg som styreformann. Han drev et eget konsulentfirma. Jeg fortsatte noen år til i styret før jeg gikk ut av også den rollen.

Hans Kvisle og Petter Daae gikk umiddelbart i gang med å legge opp nye rutiner for økonomi og regnskap, og i denne forbindelse måtte vi også gjøre et annet valg.

Ettersom KEWET opprinnelig hadde vært dansk, fantes fortsatt mange slike biler i Danmark og vi hadde derfor opprettholdt et serviceverksted utenfor Hadsund på Jylland, like ved der KEWET ble født.

Dette ble imidlertid for kostbart i forhold til oppdragene og det ble mer og mer uhensiktsmessig å drive på to forskjellige steder i to land. Flemming Andreassen, som hadde jobbet sammen med Westergaard nærmest fra tidenes morgen, flyttet til Norge og pakket ned virksomheten i Danmark. Han kunne KEWET ut inn som få andre.

I denne perioden hadde vi laget en gul (gult er kult) KEWET med canvas sammenbrettbart soltak. En dag hvor den gjennomgikk noen justeringer og både Flemming og Viggo arbeidet med den, fant bilen ut at den ville ta en rask tur på egenhånd. Den fikk en elektrisk "hikke" og på tross av to åpne bildører tok den et stort sprang bakover, vrent nærmest av bilens dører og pløyde gjennom fabrikkens kjøreport for deretter å stanse ute på gårdsplassen i en vanlig "blikkbil" som var parkert der. Hadde ikke den stått der, hadde den truffet en lagerbygning i blikk, og hadde "gult er kult" gått klar av denne også, hadde et bad i Akerselven vært det neste. Mon tro hvordan det hadde artet seg. De som hadde holdt på å jobbe med den ble "lettere skadet".

Man skal ikke spøke med elbiler, i alle fall ikke med en sint KEWET.

I 2005 var det som nevnt en stor Elbil-utstilling i Monaco og her skulle Buddy være med. To av våre kjekke små biler ble gjort klare og sendt nedover. Vi ble viet stor interesse og Petter mente at vi var "Best in Show". Motorjournalisten Knut Moberg hadde to strålende omtaler av dette i april og mai 2005. Det skjedde imidlertid noe annet mens vår gjeng var der nede. Særlig Hans kom i kontakt med noen entusiastiske portugisere og denne kontakten førte oss videre til det portugisiske selskapet CEIIA. Det var her den nye modellen Buddy M 9 senere skulle bli utviklet.

Think hadde i mellomtiden gått konkurs. Noen ansatte hadde kjøpt opp selskapet og maktet å selge det til Ford. Men også Ford ga opp da de måtte innskrenke og ville derfor vrake de produserte Think'ene som befant seg i USA. Miljøbevegelsen i Norge, herunder elbilforeningen, involverte seg sterkt med blant annet Rune Haaland som fanebærer og vi, dvs. ElBil Norge, var så rause at vi i et brev tilbød Bill Ford å kjøpe disse Think'ene for 1 million US dollars. I ettertid var nok flere glade for at vi ikke fikk tilslaget, men gedigent medieoppslag ble det.

Så kom vi til Pinsen 2005. Jeg var på vei tilbake til Oslo fra Jaguarklubbens sommermøte i den eldre Jaguaren jeg i sin tid hadde kjøpt av Petter Skram, se del 1) og da jeg passerte Kristiansand ringte Petter. Budskapet var klart og dramatisk. Vår elbilfabrikk hadde brent.

En eksperimentbil som skulle leveres til Hafslund en tid senere var under montering. Den hadde en for oss ny batteriteknologi som skulle prøves ut, en tidlig generasjon Lithium batterier. Hafslund ville som aksjonær sponse produktutviklingen med å bekoste oppbygningen av denne bilen.

Den siste arbeidsdagen før pinse ble den forsiktig ladet med tilhørende målinger og justeringer. Den siste medarbeideren som var til stede skulle slå av all lading før han forlot lokalet. Det glemte han i første omgang, men kom på det da han var kommet hjem. Han reiste da straks tilbake til fabrikk, men da han ankom var allerede brannvesenet der og ødeleggelsen var nærmest total. Noen biler brant nærmest helt opp, bortsett fra rammene. Det gjaldt spesielt den nye bilen til Hafslund. De biler som var under montering på produksjonslinjen var dekket av sot og svært mange andre deler var angrepet av branngasser og syrer. Plast var delvis smeltet og delvis brent opp. Alt så GRUSOMT ut. Midt inne i lokalet stod det et par biler, herunder en som jeg hadde bestilt. Den brant ikke opp, men det tok svært langt tid før den var ”støvsuget og vasket”, demontert og satt sammen igjen før den kunne leveres skinnende blank og blå. Denne bilen var forøvrig en litt eldre KEWET som var blitt bygget om og opp spesielt for meg med en del nyere Buddy-deler – og ikke minst to Recaro racingseter som hadde vært i Pivco-biler (forgjegeren til Think). Disse Pivco-bilene og de nevnte seter hadde vært på en visningstur i California. Jeg døpte min halvt-nye-bil «Half Buddy» da jeg endelig fikk levert denne lille blå tassen.

Det ble et stort forsikringsoppgjør og heldigvis hadde Hans vært ustoppelig overfor et noe tregt forsikringsselskap for å få økt forsikringssummen ettersom utviklingen hadde gått fremover og verdiene steget.

Som følge av brannen måtte vi se oss om etter nye lokaler eller bestemme oss for å flytte inn igjen når brannskadene var utbedret. Ettersom vi allerede hadde begynt å føle at vi atter en gang trengte større lokaler, ble det til at vi flyttet. De nye lokalene lå i Spireaveien på Økern og var mye, mye større. Tilfeldigvis lå de bare et stenkast fra der Petter bor – og langt borte fra Akersfloden.

FRA KEWET TIL BUDDY

Del 4 feb 2020 fra Øuk rettet av ED.

Av Øyvind Ursin Kavåg

Ny "ordentlig" fabrikk på Økern

Da vi flyttet litt lenger opp langs Akerselven opplevde vi, som jeg nevnte i forrige kapittel, en betydelig forbedring. Da vi så sommeren 2005 flyttet videre til Spireaveien på Økern var endringene mer enn revolusjonerende.

Her var det et "kjempestort" fabrikklokale. En enorm kontrast til vår lille Buddy hvis den ble plassert alene midt i lokalet.

Den nye herligheten lå noen få stenkast fra der Petter bor. Han kunne hjemmefra se over til Buddyfabrikken og konstatere om lyset var slukket på kvelden og når "personalet" kom og gikk. Det siste var vanligvis ikke så aktuelt for Petter var ofte en av de første som kom på morgenen og en av de siste som gikk om kvelden. Det har vært et kjent fenomen gjennom hele Buddy-historien.

Det aller meste av produksjonsutstyr og verktøy måtte kjøpes nytt etter brann og flytting. Det samme var tilfelle med deler til produksjonen. Det var lite som kunne brukes av det gamle. Vi begynte med å legge nyinnkjøpte karosserideler utover den store gulvflaten. Det fylte opp litt, men fortsatt virket lokalet enormt.

Deretter kom det opp rekker med hyller til lagring av deler. Det skulle være lett å finne frem til de forskjellige komponentene ettersom Buddy'ene "rullet" nedover "samlebåndet".

Den første generalforsamlingen etter flyttingen ble avholdt i den nye fabrikk, men det var stort sett bare noen hyller og litt utstyr som var på plass. På bilder fra dette møtet ser vi de fremmøtte aksjonærene med et hav av gulvplass bak seg.

Vi fikk også et kombinert kontor, møterom og showrom. Det var så vidt vi kunne få en Buddy inn i dette rommet hvis vi demonterte speilene. Dørens bredde, eller mangel på bredde, inviterte ikke til at man gjentok denne operasjonen for ofte.

Hans Kvisle, i egenskap av daglig leder, fabrikkorganisasator og superselger, installerte seg bak et stort skrivebord med utsyn rett mot inngangsdøren, slik at potensielle kunder som måtte forville seg inn, raskt og effektivt kunne gripes og bakes inn i en Buddy som deretter kunne rulle ut igjen med innmontert ny eier.

På en skillevegg ble det hengt opp A-4 farvebilder av nybakte Buddyeiere. Bak all den herligheten hadde vi så et ”styrerom”, eller nærmere - og mer presist; et avlukke med et møtebord til div. bruk.

Ute i fabrikklokalet kunne det legges opp til en langt mer industriell produksjon enn tidligere. Rammene ble lastet inn nord i hallen og satt på små vogner eller traller. Deretter ble disse flyttet fremover og så fulgte montering av motor, ledningssett, karosseri og interiør. Til slutt kom en ferdig og stolt Buddy ut i den andre enden.

Det var imidlertid behov for ytterligere forbedringer i form av en face-lift. Tross alt var det fortsatt det gamle KEWET-karosseriet som dannet ”skallet”.

Vår designer, Jo Espen Bjerk, sammen med resten av teamet, utviklet nå det som jeg likte å kalle Buddy II, men som egentlig bare het Buddy (mens den forrige modellen offisielt het KEWET Buddy). Lanseringen av denne skjedde i 2006. Litt senere fikk vi designbeskyttet denne nye modellen. Denne ble omdøpt til ”Buddy Classic” da det nye ”regimet” i Pure Mobility noe senere lanserte M9 i 2009. Kjært barn har mange navn.

Fronten ble nå mer avrundet og det mest karakteristiske forfra var at de fire små runde lyktene nå ble montert rett inn i karosseriet mens de ”små runde” på forgjengeren var montert inn i to kassetter som hadde blitt plassert inn der KEWET hadde firkantede lykter. Videre ble luken foran endret slik at også denne fikk en mer avrundet form som igjen passet til den nye fronten. I akterenden ble også de tilsvarende gamle kassetene med runde lykter erstattet med en ny utforming hvor de runde lyktene ble montert direkte inn i det nye karosseriet.

Underveis foregikk det også mindre endringer ettersom det meldte seg behov for forskjellige tekniske forbedringer. Eksteriørmessig kan de mest ivrige og detaljorienterte Buddy-entusiaster legge merke til at fordypningen til skiltet foran forsvant. Ettersom Buddy er registrert som 4-hjuls (elektrisk) motorsykkel, trengtes det ikke lenger noe skilt foran i Norge.

Med den nye Buddy i 2006 lå mulighetene til rette for noe vi i flere år hadde drøftet. En åpen utgave av Buddy'en. Hvis man ser på bilder av en Kewet som jeg døpte ”Gult er kult”, kan man legge merke til at den hadde et kalesjetak som kan brettes sammen bakover. Ser man på arkivbilder fra produktutviklingen den gangen, vil man registrere at det allerede i den siste fabrikk ved Akerselven ble ”lekt med” en åpen utgave. Det finnes også flere skisser for en slik åpen Kewet eller Buddy. Jeg hadde sans for en ide med å benytte stålrammen slik den

er, men å polstre rørene med skumgummi trukket med et skinnlignende materiale. Ikke ulikt det man hadde på (min) Jeep Wrangler. Dette ville imidlertid kreve en noe mer omfattende løsning for å kunne sitte tørt i regnvær. Kalesjen på Jeep Wrangler var heller ikke helt enkel å betjene.

Den løsning man valgte på den nye Buddy Cab, som ble modellbetegnelsen, var i prinsippet den samme som på "Gult er kult". Det er et soltak i form av en kalesje som kan trekkes bakover og gir frisk, svalende luft og kjøling på varme sommerdager. Andre Buddy'er fikk et soltak i gjennomsiktig plast som kunne åpnes i bakkant for å slippe varm luft ut. Min private blå "hummer og kanari" KEWET, eller «Half Buddy» som jeg kalte den (fordi den var en blanding av en KEWET med nyere Buddy-deler), hadde en slik løsning. Buddy Cab ble meget pop og solgte bra.

Jeg husker at man på denne tiden også lekte litt med en Buddy med et stort glasstak. Her var vi også tidlig ute med et forslag til løsning som senere skulle komme på større biler, herunder Tesla. Det var egentlig en Buddy frontrute montert som tak. Ideen kom ikke lenger enn at det ble skåret ut en større flate på taket til et løst karosseri uten ramme og den nevnte frontrute plassert der. Det ble med den leken. Den ville garantert gitt flott lysinnfall, men også blitt ganske varm under en stikkende sol på brennende sommerdager. Noen mekanisme til å åpne taket for å slippe ut luft ville ha blitt for komplisert og kostbart.

Kundeønsker kunne bestå av så mangt. Forskjellig dekor i form av foliering ble mer og mer vanlig, særlig for firmakunder, men også for kreative privatkunder.

Hans Kvisle strakk seg langt for å innfri kundenes ønsker og han minnes spesielt en kvinnelig kunde som fikk bilens eksteriør dekorert med samme mønster og farge som sin nattbordlampe. For ikke å glemme to jenter som ville ha Buddy'en i fargen: "homserosa".

Vi var nå inne i en periode med ikke bare utvidelser, men også noe forskjellige syn på fremtiden. Mens jeg fortsatt satt i styret på Økern drøftet man mulig satsing i utlandet og en ny modell. Strengt tatt var det nok mer usikkerhet om hvordan vi skulle gå fremover, enn direkte uenighet. Det kom besøk fra utlandet, herunder Hong Kong. Kina ble gjentatte ganger nevnt som ett av flere interessante områder for produksjon. Flere land i Midtøsten var inne i bildet.

Andre forhold skulle nok avsløre mer uenighet. I forbindelse med (flere) utvidelser av aksjekapitalen over tid, meldte naturligvis spørsmålet om styrerepresentasjon seg og hvor stort styret i en slik bedrift burde være. Herunder om man skulle ha vararepresentanter til styret, noe man ikke hadde og heller ikke fikk. Noen av de spørsmål som kom opp kunne nok vært løst noe mer

elegant og enklere ved en slik løsning. Jeg ble i denne perioden byttet ut som styremedlem, noe jeg ikke akkurat jublet over. Imidlertid var jeg i ettertid «glad» for ikke å forbli i styret frem til den kommende konkurs.

Jeg foreslo også en utvidet krets i form av en støtte- og diskusjonsgruppe, "Buddy's venner". Vi lette imidlertid litt etter en god sak å starte opp med. Ettersom vi planla å delta på en EVS elbilmesse i Japan, kunne en beretning om nyheter derfra være en god start. Av forskjellige grunner ble det ikke noe av vår deltagelse i Japan og dermed mistet vi det påtenkte "åpningstema". Jeg møtte forståelse og interesse for mitt forslag om Buddy's venner, men i ettertid må jeg nok innrømme at jeg skulle stått mer på når det gjaldt den saken.

Enden på dette ble at en del av de ansatte reiste jevnlig til Portugal og en utviklingskontrakt for den nye Buddy M9 ble signert med CEIIA. Vi fikk Manuel Vasconcelos som konsulent og samarbeidspartner og han ble fremover benyttet som konsulent når det gjaldt leveranser fra Portugal.

I denne perioden ble Willy Wiik, som hadde vært styremedlem, ny styreformann. Petter Skram og jeg gikk som allerede nevnt ut av styret og på et senere tidspunkt sluttet også Hans Kvisle som daglig leder. Willy Wiik gikk da midlertidig inn i den funksjonen.

Det er ikke tvil om at det på flere måter går et skille her. Hans stod for stor kreativitet, enorm arbeidskapasitet og ikke så rent lite stahet. Han stod heller ikke tilbake for å ta et krafttak i bedriften, uansett hva det gjaldt og sa ofte sin mening "loud and clear".

I tiden fremover, med utviklingen av den nye Buddy M9 i Portugal og i Norge, vokste bedriften i antall ansatte, ikke bare i produksjonen, men også av teknikere og ingeniører. Administrasjonen vokser også – og det var forskjellige syn på det.

Men det hører neste kapittel til.

FRA KEWET TIL BUDDY

Del 5, ØUK 20.2.2020 rettet av DE

Ny BUDDY M9

En ettermiddag på høsten 2008 ringte Petter Skram meg og lurte på om jeg kunne komme innom fabrikken på Økern. I et avlukke, skjermet for innsyn, stod det to røde modeller av to noe forskjellige utkast til en ny Buddy. Den ene var ganske rund i formene, den andre mer “firkantet” eller noe “skarpere” i kantene om man vil. Den runde utgaven var tegnet av Lars Kjærulf, samme personen som i sin tid hadde designet den opprinnelige KEWET for Knud Erik Westergaard i Danmark.

Den mer kantede utgaven kunne på en måte sies å være en videreføring av den Buddy som da var i produksjon. Dette utkastet var laget av vår «husdesigner», Espen Bjerk, i samarbeid med et team hos det portugisiske utviklingselskapet CEIIA i Porto.

Petter spør: Hvilken foretrekker du?

Umiddelbart falt jeg for de runde formene, men etter å ha sett nøyere på modellene skiftet jeg mening over til den andre. Den “runde” hadde etter min mening for mye fellespreg med andre “dråpeformede” småbiler på den tiden. Petter foretrakk nok den sistnevnte uten å si det. Enden på det hele ble at det var den mer “kantede” utgaven som skulle danne grunnlaget for den nye Buddy.

Buddy M9 (M for “modell” og 9 for 2009) ble således et resultat av et norsk/portugisisk samarbeid. Det ble som allerede nevnt mange reiser mellom de to landene for de som var direkte involvert i dette utviklingsarbeidet. Jeg var ikke selv med i dette, men ble holdt rimelig godt orientert. Jeg tillot meg dessuten å spørre og fikk svar. En meget viktig person i denne kontakten og utviklingen var Jan Otto Reimers som tidligere hadde vært sjef for Think og som Buddy mange ganger senere også har trukket på som konsulent.

I begynnelsen hadde det vært noe forskjellig syn på hvor omfattende endringene fra den gamle til den nye Buddy skulle være. Minst mulig utover kvalitetsforbedring med et delvis nytt utseende, var en tanke. Det ville bli billigst. Den andre tanken som vant frem var en noe mer grunnleggende nyskapning, dog basert på det opprinnelige konseptet: Sveiset stålramme, elmotor bak, batterier under setet og foran.

Når det gjaldt batterier ble det til at man primært satset på NiMh-batterier (nikkel-metallhybrid). Dette ville gi lengre rekkevidde, men samtidig et dyrere produkt. Det ble derfor laget et forsøkseksemplar, en rimeligere utgave av M9 med en mindre slik batteripakke. Det ble med forsøket. Denne ene bilen har jeg betegnet som Buddy «HalfPack» og jeg har brukt den ganske mye her i Oslo. Den har preg av å være en prototype med dertil hørende svakheter. Den fungerte dog stort sett bra til mitt «innenfor Oslo behov». Man bestemte seg imidlertid for å levere den nye Buddy M9 i to andre alternative utgaver, en med blybatterier som en billigere utgave og den mer avansert utgaven med de nye NiMh-batteriene. Det var opprinnelig planer om å produsere halvparten av bilene med blybatterier og resten med den nye batteriteknologien, men det tok ikke så lang tid før det viste seg at kundene foretrakk den nye typen NiMh-batterier på tross av den høyere prisen.

Det var også forskjellige syn på om man skulle fortsette med den noe mer kostbare løsning med ramme av varmgalvaniserte stålrør, eller om man skulle velge en billigere løsning for fremtiden med en form for lakkering (kataforesebehandling) av rammen. Her var nok uenigheten større og Petter satte mer enn foten ned mot forslaget om å gå bort fra den velutprøvde galvaniserte løsningen. På tross av dette ble det laget noen prototyper i Portugal med lakkerte rammer. Dette var de første eksemplarene av Buddy M9 som ble vist frem her i Norge. I ettertid skal man være lykkelig for at man gikk bort fra de lakkerte rammene. Flere av disse opprinnelige og lakkerte prototypene ble ved årsskiftet 2012/13 demontert. De lakkerte rammene hadde betydelige anløp av rust, noe man overhodet ikke ser på eldre KEWET og Buddy'er med varmgalvaniserte rammer.

Andre forskjeller fra de opprinnelige prototypene til de “masseproduserte” eksemplarene er detaljer i interiøret. Setene på de opprinnelige prototypene kom stort sett i kunstsinn, noen muligens i ekte skinn. De nyere produksjonsutgavene har vanligvis stofftrekk, enten helt sorte eller med noe lysere midtfelt.

Dashbordet skiller seg også noe ut fra prototypene. De første var laget av mørk hardplast. Dette laget ulyd og ble derfor erstattet med dashbord trukket med mørkt stoff.

Under utviklingsprosessen ble videre sporvidden utvidet noe og kvaliteten ellers forbedret på en rekke områder.

Aksjonærene ble i denne perioden invitert til et møte hvor de første bildene av Buddy Metro (som det i første omgang var meningen at bilen skulle hete) ble vist. Det dreide seg om en “mockup”, dvs. modell i full størrelse. Jeg må

innrømme at den virket flott da jeg så den første gang. Vår designer Espen Bjerk hadde utvilsomt gjort en god jobb.

Etter en tid kom også de første prototypene til Norge. Disse var bygget i Portugal av CEIIA. Et lite uhell hadde vi, et gult eksemplar ble skadet under lossing og fikk en liten “bøy” i rammen. Den ble så demontert og skrudd sammen igjen for å øve på montering og servicearbeide.

Da prototypene var kommet til Norge ble det avholdt et møte med et annet tema på fabrikken. Her var også daværende samferdselsminister Liv Signe Navarsete til stede. Dermed ble det anledning til å vise henne både Buddy Classic og den nye M9. Den gule prototypen som hadde fått en transportskade var nå demontert og dermed fikk vi også vist statsråden oppbygningen av en Buddy.

I mai 2009 ble det arrangert en elbilmesse/utstilling EVS i Stavanger. Aksjonærene var invitert ned til Stavanger og der presenterte utviklingsteamet fra Porto den nye modellen. På en måte ble dette den formelle introduksjonen av Buddy M9. Her kunne interesserte både beskue og prøvekjøre den nye Buddy og andre nye elbiler. Blant annet ble vår nye Buddy M9 presentert for kronprinsen. På denne messen traff jeg også den nye styrelederen Terje Nakstad. Det skulle vise seg at vi hadde møttes flere år tidligere. Han hadde vært student/kursdeltager på en markedsføringskole hvor jeg foreleste.

I forbindelse med dette ble det arrangert et rally for miljøbiler fra Oslo til Stavanger (Viking Rally, senere omdøpt til Zero Rally). Vi deltok med en spesialbygget Buddy Classic med dobbel Lithium batteripakke som var god for over 200 km på en lading. Den hadde også to ladere. Bilen ble bygget og kjørt av vår spesialist Trond Tveitan og den ivrige KEWET og Buddy-entusiast Magne Storebø. Bilen hadde vi lånt av vår tidligere sjef Hans Håvard Kvisle. Vi oppnådde bra resultater – og det hadde vært pallplass om ikke en av de andre deltagerne hadde vært “elektrisk dopet”.

Produksjonen av den nye modellen kom nå i gang, men det meldte seg snart noen tekniske utfordringer. Blant annet virket håndbremsen meget dårlig. Alt tydet på at det måtte være noen ørsmå avvik fra spesifikasjonene på noen deler fra Kina. Avvikene var så små at man hadde problemer med å lokalisere de. Etter omhyggelige målinger ble imidlertid avvikene funnet og nye deler måtte anskaffes. Dette medførte (ytterligere) forsinkelser.

Firmanavnet ble i denne denne perioden, dvs. i 2010, besluttet endret til Pure Mobility AS. Om dette var noe bra valg kan det være delte meninger om.

Man hadde nå inngått et samarbeid med ordinære bilforhandlere på landsbasis gjennom kjeden "Autogruppen". Pga. forsinkelsene i produksjonen ble noen biler sendt ut til forhandlerne for tidlig, noe som igjen medførte at ikke alle hadde den ønskede kvalitet.

Disse første bilene kunne nok betegnes som en form for "0-serier", dvs. tidligere eksemplarer av produksjonen i Oslo. Disse kom det både klager på og deretter returer. Den nye Buddy M9 brakte således med seg ytterligere utfordringer.

Nå meldte også behovet seg for mer kontorplass. For å få dette til ble det i første omgang byttet litt om med andre leietakere i Spireaveien 6, men etter en tid strakk heller ikke dette til og administrasjonen flyttet opp en etasje hvor det også var en stor kantine og møterom. Dermed økte antall kvadratmeter man betalte leie for – og kostnadene.

Terje Nakstad, som nå var blitt administrerende direktør, og Kjell Strøm, som var blitt fabrikkdirektør, flyttet opp i andre etasje. Ingeniører og innleide konsulenter ble sittende flere steder.

Selv om fabrikken skulle ha en kapasitet på opp til 500 Buddy'er pr. år, viste det seg vanskelig å få dette til i praksis. Dermed ble det også vanskeligere å nå de økonomiske målene.

Ettersom man skulle ha et nett av forhandlere på landsbasis ville direktesalg fra fabrikken på Økern opphøre. Service skulle også flyttes ut fra fabrikken og over til forhandlerne. Dette ble det en del negativ brumming av, fra så vel gamle kunder og Buddy-venner – som fra aksjonærer som kjørte Buddy. Den siste flyttingen ble da også bare delvis gjennomført. Det skal ikke stor fantasi til for å forstå at det også internt var protester mot slike endringer.

Jeg var i egenskap av gammel aksjonær, kunde og tidligere "styreguru" ofte på fabrikken, men kanskje ikke så ofte som jeg burde ha vært. Selv om jeg fra forskjellig hold hørte om uenighet, ble jeg alltid godt mottatt og hadde aldri problem med å få samtaler på tomannshånd med Terje Nakstad som daglig leder, Kjell Strøm som fabrikkdirektør, Petter Skram og alle de andre. Også med Erik Engebretsen som var styreformann og som jeg kjente fra mange år tilbake. Jeg ble i noen tilfeller benyttet som konsulent, men jeg glemte nok å ta meg betalt for det.

Jeg hadde i alle år tatt meg en stor frihet, som ble tolerert også etter at det ble nedlagt fotoforbud i fabrikken. Jeg opptrådte som selvoppnevnt husfotograf. Derfor har jeg (og Petter som også har vært flinkt til å forevige KEWET og Buddy-historien) en ganske betydelig samling av bilder fra hele historien. Jeg

husker godt da Kjell Strøm på en generalforsamling fortalte at det var blitt fotoforbud. Han så på meg og mente at jeg nok skulle få spesialtillatelse.

Jeg sørget til gjengjeld for å utstyre fabrikken med bilder; jeg laget to nesten like sett med fotoalbum, ett hadde jeg privat og det andre settet stod på fabrikken nesten helt frem til konkursen.

Det var særlig Terje Nakstad og markedsdirektør Jan Svaheim som arbeidet med eksport og andre former for internasjonalisering, men det viste seg svært vanskelig og tidkrevende å få det til, selv om det var mange lovende kontakter og planer. Finanskrisen gjorde det naturligvis enda vanskeligere. Men i perioder gikk det noen Buddy M9 biler i både Tyskland, Holland, Spania og Portugal, pluss Danmark og Sverige.

Å produsere Buddy i Norge for så å eksportere den til utlandet var så godt som umulig. Buddy ble for dyr i forhold til hva småbiler ellers kostet i land uten like høye bilavgifter som her i Norge. Selv om vi her i landet hadde fordelene av fritak fra avgifter, måtte såvel innkjøp som produksjon og salg være både større og mer rasjonelt for å få det til å gå rundt.

I stedet ble det gjentatte utvidelser av aksjekapitalen og det ble lånt betydelige summer fra aksjonærene, primært de store og tunge. Dette skjedde også i flere omganger.

Det ble jaktet på samarbeidspartnere såvel i Norge som i utlandet, blant annet i Kina, og ledelsen var på flere reiser til disse landene. På møter ble vi aksjonærer fortalt at de arbeidet med flere spor, men at man av «forståelige grunner» ikke kunne gå i detalj. De fleste aksjonærer som møtte opp lyttet. Noen spurte mer krast enn andre. En var så direkte at det nærmest sprakk for styrets formann.

I mai 2011 kjøpte jeg selv en rød Buddy M9 med Nikkel Metall batterier. Den fungerte utmerket til mitt bruk.

I august 2011 ble det lagt ut en artikkel om Buddy på elbilforeningens hjemmeside. Forfatteren var Buddy's tidligere daglige leder Hans Kvisle. I denne artikkelen ble det vist til en forutgående artikkel i Finansavisen og Hans kom med følgende kommentar: «I forrige uke var det i Finansavisen et negativt oppslag om Pure Mobility (tidligere ElBil Norge). Hvordan går det egentlig nå med Buddy? Den eneste gjenværende av de norske elbildebilerne. Finansavisen påsto i overskriften at det er «Flatt batteri for Buddy». Det er dramatiske ord for oss som er vant til å kjøre elbil. Artikkelteksten var noe mer nyansert. Men det hevdes at lanseringen av elbiler fra de store bilprodusentene

har gjort det tøft for Buddy. Produksjonsstans, permitteringer og flytting til utlandet er siste utvei for selskapet.”

Hans hadde også fått tak i en redegjørelse som skal ha vært skrevet i juli da permitteringsvarsel ble gitt til mange av de ansatte. Denne meldingen ble imidlertid ikke sendt ut til media, men Hans Kvisle offentliggjorde den i august på elbil.no.

Innledningsvis heter det at Pure Mobility søker en industriell partner som kan videreutvikle teknologien og ta selskapets Buddy-modell ut i et internasjonalt marked. Dette var noe som jeg hadde inntrykk av at de hadde arbeidet med over lang tid. Faktisk ga jeg selv klar beskjed om behovet for en slik «industriell partner» mange år tidligere da jeg var styreformann i selskapet. Men jeg må innrømme at det er mye lettere å si slikt, ønske det, enn virkelig make å gjennomføre det. I den perioden hvor Hans Kvisle selv var daglig leder ble det også gjort et meget seriøst forsøk på å få til et slikt partnerskap med et stort norsk industrikonsern. Det skal ha vært nær ved å lykkes.

Tiden går så litt videre utover høsten. Det viste seg at det ikke var lett å få til en løsning. Helt mot slutten av oktober blir aksjonærene innkalt til en ny ekstraordinær generalforsamling. Den blir avholdt den 28.10.2011. Stemningen er dyster. Styrets formann måtte meddele: Styret har kommet til at selskapet må melde oppbud. Senere samme dag ble boet levert til skifteretten.

Jeg vekslet noen lavmelte ord med ledelsen og andre ansatte. Da jeg hadde dratt fra møtet oppdaget jeg at jeg hadde glemt noe på møterommet. Jeg vender derfor tilbake igjen. Stemningen er nå enda mer dyster. Bobestyrer registrerer de ansattes personalia og kontaktopplysninger. En annen utenifra begynner å registrere boets aktiva, hva som er tilstede av biler, deler, verktøy og annet. Petter følger ham rundt. Jeg veksler ytterligere noen ord med gamle kjente og venner. Jeg føler nå hvor sterkt personlig forhold jeg har til Buddy og alt rundt det lille el-kjøretøyet. Dette kan være slutten for Buddy tenkte jeg og satte meg i min lille røde og kjørte hjem.

Men Buddy ville ikke dø. Det tar ikke lang tid før Petter ringer meg og spør om jeg vil være med å kjempe for Buddy på nytt. Jeg svarer at jeg kan godt tenke meg å bidra, men helst ikke med penger denne gangen.

Og slik blir det. Men det kommer i neste del.

FRA KEWET TIL BUDDY

Del 6, utkast 2 fra ØUK til korrektur

BUDDY BORN AGAIN

Vi rydder og starter opp igjen.

Kort tid etter at Pure Mobility AS var konkurs ble boet lagt ut for salg. Samtidig var det ”noen som snakket sammen” Entusiastiske og positive personer blant de gamle aksjonærene møttes og vurderte om de skulle legge inn et bud på boet.

Disse var Petter Skram, Jan Chr. Sundt, Tharald Nustad, Bjørn Henriksen og Trond Tveitan. Konklusjonen ble ”ja” og kapital skaffet. Alt måtte skje raskt på grunn av korte frister. Budet ble så lagt inn i navnet til et selskap Jan Sundt allerede hadde. Dermed sparte man tid og formalitetene ble enklere. Det var også andre intressenter, men etter en totalvurdering var de vi som «vant» Dette selskapet ble deretter omdøpt til Buddy Electric AS. Jeg ble også trukket inn, i første rekke av Petter, men hadde kort tid etterpå møte med de nevnte aksjonærer, regnskapsfører og revisor. Jan Chr. Sundt ble valgt til styreformann.

Dermed var vi i gang igjen. Petter hadde fått nøkler utlevert av bobestyreren og en dag låste Petter og jeg oss inn i lokalene. Petter hadde allerede vært der inne. For meg var dette første gangen etter overtagelsen.

Det ga en rar følelse å gå igjennom så vel fabrikk, verksted som kontorer hvor alt var tilnærmet ”frosset”. Det var nesten som om noen hadde ropt «brann» og flyktet ut.

Petter fikk tak i noen nøkkelpersoner blant tidligere ansatte som var villige til å være med på laget. Deretter måtte vi skaffe oversikt over de biler som stod i produksjonshallen og kartlegge hva vi hadde av deler og hva som måtte skaffes. Underleverandører måtte kontaktes så snart som mulig. Samtidig måtte vi ta for oss følgende helt presserende utfordringer: Komme i gang med service- og reparasjonsarbeid så det kunne komme penger inn i klassen og forhindre at eksisterende KEWET og Buddy eier ble rådville og usikre. Deretter måtte vi umiddelbart gå i gang med å rydde de lokaler vi etter en meget streng vurdering ikke trengte og få leid ut så mye som mulig for spare kostnader.

Kunder banket på døren nærmest umiddelbart og ga uttrykk for at de var lykkelige over at vi var i gang igjen slik at de nå var sikret service og reparasjoner. En kom med tulipaner i et antall tilsvarende de millionene familiselskapet til vedkommende hadde tapte på konkursen i Pure Mobility.

Bruktbiler i forskjellig stand måtte vurderes og klargjøres for salg, så langt det var mulig og økonomisk interessant. Nye biler som ikke var helt fullførte, måtte monteres ferdig og tilbys.

Jeg gikk løs på en oppgave som Petter virkelig hadde gruet seg til, rydde i kontorlokalene i annen etasje. Det skulle vise seg å bli en omfattende oppgave. Deretter begynte arbeidet med å finne leietakere. Det ble først sjåførskolen LEARN. Deretter gikk vi løs på kontorene i første etasje og her fikk vi leid ut til det finske selskapet EUROPRESS. De tok også over lokalene etter serviceavdelingen da denne flyttet inn i fabrikkhallen og jeg flyttet ned fra mine midlertidige kontorer i annen etasje.

Noen biler ble relativt raskt solgt, så vel de som hadde vært nesten ferdige og nyere bruktbiler av M9 typen og noen litt eldre Classic. Et mindre antall M9 leasingbiler ble kjøpt tilbake fra leasingsselskapt og satt i stand – og deretter solgt. Det gikk raskt i svingene, men biler gikk unna og vi var i gang igjen.

Mens Pure Mobility hadde satt ut servicen til andre, tok vi den ”hjem” igjen. Mens PM hadde bygget ned produksjonen for å kunne flytte den til utlandet og derfor ikke satset på fornyet godkjennelse av produksjonslokalene, gjorde vi det motsatte og fikk relativt raskt den godkjenningen i orden. Selskapets tidligere sjef Hans Kvisle hadde vært igjennom dette en gang tidligere og ble derfor hyret inn som konsulent for denne oppgaven. Flere tidligere ansatte som nå hadde fått nye jobber bidro også i arbeidet med å gjenreise selskapet. Takket være deres innsats var det mulig å komme raskt i gang. Trond Tveitan som var vårt tekniske unikum kom med både som aksjonær og ansatt / konsulent. Andre av de tidligere ansatt som kom med var Eigil Harang, Janne Lausmaa, Tor Einar Hanssen og Jonas Brink. I løpet av kort tid kom ytterligere en svenske, Ola Olle Johsson.

Vi gikk også i gang med litt ”produktutvikling” Sykkel- og skistativ ble innkjøpt og dermed kunne vi vise frem Buddyene med utvidet bruksområder. Enda viktigere var det at vi nå også fikk levert Buddy i noen ”nye” friske farver.

Men større ting var på gang omtrent fra første dag.

Ny prototype: Buddy Flexivan,

Som jeg har nevnt tidligere var det opprinnelig produsert et mindre antall av en KEWET varebil (se del 1 og 2). Disse var delvis tiltenkt det tyske postvesenet, men det ble ikke noe av kundeforholdet til det tyske «vesen». Flere av disse varebilene havnet imidlertid i Norge. Blant annet hadde Braathens SAFE en som kjørte omkring på Gardermoen og Ullevål sykehus hadde to som spesielt utførte miljøvennlige transporter innenfor sykehusområdet.

Både Petter og jeg hadde flere ganger både tenkt og drøftet hvordan vi eventuelt kunne føre denne ideen videre. Et bitte lite steg i denne retningen var blitt tatt tidligere da den ene varebilen på sykehuset delvis ble oppgradert til Buddy (Classic) standard fra sine opprinnelige KEWET spesifikasjoner. Jeg hadde også overfor styreformannen i Pure Mobility i sin tid minnet om de utviklingsmuligheter som kunne ligge i varebilen. Andre prioriteringer hadde imidlertid medført at prosjektet var blitt liggende.

Nå skulle det endres. Allerede fra dag 1. arbeidet Petter med å skaffe oversikt over hva som allerede fantes i datasystemet av tegninger og teknisk dokumentasjon om varebilen. Samtidig passet jeg meget nøye på at alt jeg kom over av papirbasert dokumentasjon, herunder skisser og tegninger ble funnet frem og systematisert. Så satte vi oss ned og begynte å konkretisere det hele. Varebil var en ting. Pickup er mer fleksibelt tenkte Petter, den kan man dessuten sette forskjellige overbygg på og dermed skape grunnlag for flere varianter.

På fabrikken på Økern hadde vi fortsatt en ramme og et glassfiberkarosseri til en slik varebil som aldri var blitt fullført.

På grunnlag av den overfor nevnte "varebildokumentasjonen" og de mer håndfaste elementer fra den ikke fullførte varebilen, ble så nye planer og skisser utarbeidet, herunder nøye oppmåling av dimensjoner, samt styrkeberegninger. Den gamle varebilen og en nye Buddy M9 skulle samles til ett kjøretøy. Mye entusiasme, energi og dugnadsånd var nå etablert. Det ble arbeidet både kvelder og netter samt helger med det nye konseptet. Vi ville så gjerne få dette til, men på dette tidspunktet hadde vi verken ingeniører eller designere på vår lønningsliste.

Å utvikle en ny bilmodell er alltid tidkrevende og kostbart. Vi hadde begrenset med tid og ressurser så grunnlagsarbeidet måtte vi i første omgang gjøre selv. Det måtte foregå samtidig med mye annet og i første omgang på en slik måte at minst mulig lekket ut.

Når skissene var rimelig klare og målene stort sett fastlagt, kunne vi gå videre. En rød M9 Buddy ble demontert. Deretter ble KEWET varebilen delt i to og en forlengelse sveiset inn. Fronten fra M9'en ble så satt sammen og påmontert. Det samme skjedde med akterenden fra samme M9. Resten ble omstendelig bygge opp med Telen plastdeler. Ledningsnett og bremsesør ble tilpasset det nye lengre kjøretøyet. Deretter kunne vi en dag for første gang prøvekjøre den nye skapningen inne på fabrikken og så på plassen utenfor. Karosseriet ble bearbeidet videre med ekstern hjelp.

Etter en god del sparkling ble det hele foliert med svart matt plastduk. Når så dette var ferdig kunne vi henge på prøveskilter og ta de første forsiktige skritt, for ikke å si hjulomdreininger i den umiddelbare nærhet.

Det tok ikke langt tid før vi hadde lyst på en lengre prøvetur. Petter og jeg dro ut til Fornebu. Vi kunne ikke unngå å legge merke til at det var mange som kikket og forbauset så på den nye doningen med et vennlig smil. Da vi kom frem til Fornebu og stanset for å ta noen bilder, kom det opp en bil bak oss. Han kjente godt Buddy, men denne utgaven hadde han ikke sett før han kom til Smestadkrysset. Deretter la han seg på hjul med oss for å få inspisert det hele mer inngående.

I tiden som fulgte fikk Buddy Flexivan som vi valgte å kalle den, ytterligere oppgraderinger.

Alle som har sett den er blitt begeistret og en ville gjerne gi en betydelig sum for prototypen hvis vi lovet å ikke lage flere enn dette ene eksemplaret.

En dag fikk vi invitasjon til en KEWET / Buddy samling i Hadsund i Danmark, der hvor KEWET ble født. Like før hadde NRK med Forbrukerinspektørene kontaktet oss får å prøve ut hvordan det ville være å reise på ferie med en Buddy. En liten campingvogn ble anskaffet og dermed dro TV- teamet av gårde til Hadsund.

Faktisk gikk det meget bra. Det eneste kjøretøyet som brøt sammen var en bensinbil som skulle følge med ”for sikkerhets skyld.”

Vi tok også sjansen på å ta med prototypen ”Flexivan”. Dermed fikk den legge ut på sin første noe lengre testtur. Den greide turen fint og fikk mye god omtale og beundring.

Etter dette tok Petter kontakt med den kjente norske designeren Bård Eker og hans firma Eker Design. De videredesignet prototypen og utarbeidet en rekke forskjellige varianter, fra pickup til varebil og ”snowmobil”. Disse ble avbildet i Buddy kalenderen for 2012. Men så langt ble det med den ene kjørbare prototypen.

Virksomheten videre.

Pga. kostnadsnivået i Norge måtte vi innse at det ikke ville være mulig å bygge Buddy over tid i noe større antall i Norge til en konkurransedyktig pris. Vi ville også måtte selge til flere enn et begrenset og dedikert antall norske kunder. Skulle volumet økes måtte det også skje salg til andre land. Noe som igjen

innbar at vi måtte få til produksjon utenlands. Forutsetningen for å få noe slikt til måtte være i finne samarbeidspartnere i utlandet som kunne være med å løfte Buddy videre. De som har lest de foregående kapitler husker muligens at dette var refleksjoner og konstateringer som andre hadde gjort seg tidligere. Både før konkurransen og enda tidligere den gang jeg var styreformann.

Vi gikk igjennom våre underleverandører og undersøkte hvem som kunne levere til en akseptabel pris og eventuelt hvem som måtte byttes ut. Dette hadde både med kostnader, kvalitet og geografi å gjøre.

Videre var det viktig å se på flere potensielle inntektsmuligheter. Samtidig som nye biler ble produsert kjøpte vi også inn et antall brukte Buddy'er for oppgradering og salg.

Produktutvikling måtte vi også se i et lengere perspektiv herunder hva som ville bli nødvendig i form av nye batterityper, elektronikk og "facelift" både innvendig og utvendig.

Med andre ord, vi måtte både produsere nye biler, oppgradere og reparere kundebiler og se fremover mot nye utgaver av Buddy.

FRA KEWET TIL BUDDY

Del 7, rettet av DE

av Øyvind Ursin Kavåg

Buddy er med ”overalt”

Etter «gjenåpningen» ble det blant annet produsert noen få eksklusive Buddy'er i flotte og spesielle farver. En av de mest markante var en Buddy i gul perlemor. Felgene ble lakkert sorte, instrumentpanelet og speil i samme farve som karosseriet.

Denne Buddy'en gikk bokstavelig talt verden rundt - i TV-sketsjen til Ylvis-brødrene hvor bilen var utstyrt med kraftige horn. Sketsjen til brødrene har blitt vist i mange land og en fetter av meg i Texas var svært stolt da han kunne fortelle venner der borte at det var jeg, cousin Oyvind, som hadde overrakt denne gule Buddy'en til Ylvis.

Buddy har tidligere vært med i flere filmer, faktisk kan man vel på en måte si at det begynte med den norske spillefilmen Buddy (fra 2003) hvor en KEWET spilte en fremtredende rolle. Det ble utgangspunktet for vårt varemerke Buddy. En annen kjent norsk spillefilm er 1001 Gram fra 2014 hvor både en Buddy Classic og rød Buddy M9 (min private) var med.

Men så skulle Buddy gå inn i den internasjonale filmverden.

Det kom en mail og telefon fra et amerikansk/canadisk filmselskap. De ønsket å låne eller leie noen Buddy-biler. Bakgrunnen var produksjonen av en spillefilm som skulle bli hetende «Downsizing» og lanseres i 2017 av Paramount Pictures. Der skulle de ha med små biler som passet inn i handlingen hvor en del mennesker lar seg «krympe» for på denne måten å spare kloden for ressurser og frykten for overbefolkning. Hovedrollene skulle innehas av de kjente filmstjernene Matt Damon og Kirsten Wiig. De hadde vurdert flere mindre biler, herunder SMART, men etter at produsenten hadde sett Buddy i Oslos gater falt han for vår bil.

Etter noen greie forhandlinger ble det til at Paramount leide 10 hvite Buddy M9 biler av oss, sammen med 6 hvite Buddy Bike el-sykler.

Biler og sykler ble pakket sammen og stuvet inn i buken på en Boeing 787 Dreamliner fra Norwegian og fløyet fra Gardermoen til New York, for deretter å bli transportert videre til Toronto hvor denne delen av filmingen skulle spilles inn. Tor Einar fra oss fløy over noen dager senere for å være til stede når batteriene skulle kobles til igjen etter ankomst. Under flyvningen måtte de være frakoblet.

Dette ble en stor suksess og dermed var Buddy internasjonalt kjent gjennom denne filmen. Det hørte vi fra mange hold.

Det eneste skåret i gleden var at den norske representanten for filmselskapet var meget treg og ikke greide å løfte frem den felles PR-verdien av et opplegg i forbindelse med lanseringen. Dette i motsetning til ved premieren av 1001 Gram hvor vi stilte med mange Buddy'er og blant annet kjørte skuespillerne til premierekinoen. Utover dette har Buddy deltatt i flere reklamefilmer og vært med i utall av div. nyhetsinnslag, både på norske og utenlandske TV-kanaler.

En annen meget spesiell Buddy fikk Laser Blue metallic farve. Også denne fikk instrumentpanel og speil i samme farve som bilen. Dette ble nok den mest "top of the line" eller "superior" Buddy som er laget. Den ble da også tilpasset kjøperen: DNB-sjefen Rune Bjerke.

Vi fortsatte å søke etter industrielle partnere for utvikling og produksjon av M9-modellen og etterfølgere. Dette er som allerede nevnt helt nødvendig for å kunne møte nye krav til et konkurransedyktig Buddy-produkt.

Det er leit å måtte innse dette, men for å sikre at Buddyismen kan leve videre, må vi som allerede nevnt akseptere produksjon og partnere i utlandet.

Vår søken etter samarbeidspartnere har vist at det nok ikke er så vanskelig å finne noen som sier at de kan produsere den for vår regning og risiko, men å finne noen som har eller greier å skaffe kapital til en Buddy-satsing og har eller kan skaffe tilstrekkelig teknisk kompetanse - og gjennom dette også er villig til å ta en reell risiko selv - har vist seg å være langt tyngre.

Vi har tatt som utgangspunkt at det allerede er lagt ned så mye i Buddy-prosjektet som bør ha en verdi for en ny partner, sammenlignet med hva en ny aktør må satse ved å starte helt fra begynnelsen av. En samarbeidspartner må derfor både kunne stille med kapital og teknologi, men også ha et hjemmemarked - og ikke minst «tenne på Buddy-ideen». Vi vil også foretrekke noen som kan være villig til å kjøpe produksjonsrettigheter.

Vi har hatt svært mange henvendelser fra interesserte i forskjellige land, men har i utgangspunktet tatt det standpunkt at disse bør vise tilstrekkelig interesse og engasjement ved selv å komme til Norge for egen regning fremfor at vi reiser ut. Men det er unntak - og som resultat av dette har vi både hatt et betydelig antall besøk hos oss og selv reist ut i sterkt begrenset grad.

Blant annet vurderte vi et mulig samarbeid med et firma i Iran, i første omgang med en intensjonsavtale. Dette landet har faktisk en betydelig bilproduksjon og kontakten gikk både gjennom det norske utenriksdepartementet og den iranske ambassaden i Oslo med fremvisning av Buddy, både M9 og FlexiVan, i ambassadens have. Den iranske kvinnelige miljøvernministeren var også til

stede. Intensjonsavtalen ble imidlertid ikke fulgt opp fra det iranske firmaet på tross av utallige purringer fra vår side.

Vi har også hatt kontakt med myndigheter i flere land og besøk av delegasjoner fra blant annet de baltiske statene. Dette var interessant av flere grunner ettersom karosseriene til KEWET og Buddy har blitt støpt i Latvia. Videre har vi hatt flere besøk fra Kina og vi var på et omfattende besøk der. Det samme gjelder Tyskland, Polen og Portugal, for å nevne noen. Det har også vært vurdert å selge den forrige modellen, Buddy Classic, separat til noen som kunne tenke seg å utvikle en enklere og rimeligere modell, eventuelt for spesielle markeder.

Buddy-gjengen på Økern

Petter tok kommandoen og fikk med seg et lite utvalgt og eksklusivt team fra den gamle Buddy-familien.

Tor Einar Hanssen ble ansatt som leder av produksjon og verkstedsfunksjonen. Av naturlige grunner blir det flere dobbelt-, for ikke å si trippeloppgaver i en slik liten organisasjon - når man både skal produsere, utføre service og selge. Mye av kundebehandlingen faller derfor på Tor Einar og Petter.

Trond Tveitan kom på nytt inn som batterispesialisten og alltid tilstedeværende elektrospesialist. Han valgte så vel denne gangen som i Pure Mobility også å investere i en aksjepost. Våren 2013 forlot han imidlertid sin faste jobb i Buddy for å satse på nye områder, men fortsatte som konsulent for oss ved behov.

I produksjonen ble to svenske gutter, Janne og Jonas, med videre fra Pure Mobility. Begge hadde jobbet i Think og på SAAB, Janne i ikke mindre enn 28 år. Jessi fra Filippinene gjør "alt mulig", men har særlig ansvar for klargjøring, både av biler som er ferdig produsert og biler som skal til service eller oppgradering for videresalg. To norske montører, Trond og Eigil, hadde lang fartstid og ble med Buddy på Økern.

Sjur Stampe var en av superselgerne i ElBil Norge/Pure Mobility. Han kom tilbake for å få større fokus på salget. Det kan trygt sies at han kjenner både Buddy og salg - ut og inn.

Jeg fungerte mer bak kulissene, bokstavelig talt, og bistod spesielt med alle "rariteter" som Petter ikke hadde tid til. Det var møter med forskjellige forbindelser fra inn- og utland. Det kom dessuten ikke så rent få forespørsler på div. språk, men særlig på verdens mest utbredte språk; "Bad English". Det er da en fordel delvis å "ha vokst" opp med dette sproget ved siden av norsk.

Utenifra har vi hentet tjenester fra Hans Håvard Kvisle på div. områder, spesielt ved utarbeidelse av hjemmesiden til Buddy og en større firma- og

produktpresentasjon. Petters datter Maiken har fulgt opp dette og lagt ut mine historier både på hjemmesiden og på Facebook.

Oppgradering av brukte Buddy'er

Ved salg av nye kommer det ofte brukte i retur, eller innbytte. En rekke eldre Classic-modeller fikk derfor batteribytte og/eller annet servicearbeid utført, slik at de kunne tilbys i den rimeligere delen av elbilmarkedet. Men etter en stund skrumpet akkurat dette markedet inn. Brukte Buddy M9 ble så kjøpt "tilbake igjen" og oppgradert før de ble solgt videre.

Flere elbil-ben å stå på

Skal man henge med - og dette gjelder ikke bare i elbilbransjen - bør man ha flere ben å stå på. Petter og Tor Einar fulgte derfor nøye med i markedet for nyere brukte elbiler i utlandet og deretter begynte vi å importere litt større 4-dørs elbiler som hadde vært på korttidsleasing i Danmark. I første omgang dreide det seg om "Trillingene", dvs. Mitsubishi Miev, Peugeot Ion og Citroen Zero. Så fulgte blant annet Nissan Leaf, Tesla og ikke minst Kia Soul og et større antall Fiat 500e produsert i Mexico for det amerikanske markedet.

Vi fulgte opp denne virksomheten for fortsatt å være en betydelig leverandør av 0-utslippskjøretøy. Det er viktig for Buddy Electric å kunne bidra til elektrifisering av veitransporten uavhengig av bilmerke og hvor på kloden det skjer.

For å være med i det store internasjonale bildet deltok vi også på en stor elbilmesse i Barcelona høsten 2014 og tok med oss en skinnende blank blå Buddy "i bagasjen" dit ned. Den vakte stor interesse.

Buddy flytter – men forblir fortsatt på Økern

Vi hadde lenge visst at en dag måtte vi flytte. Det skulle bli boliger der Buddy ble produsert i Spireaveien på Økern. Det viste seg å bli en vanskelig oppgave å finne nye egnede lokaler.

Mens vi tidligere hadde måttet legge avgjørende vekt på et stort produksjonslokale, var det et større salgslokale med flotte utstillingsmuligheter som nå måtte stå i fokus.

Etter mange søk og vurdering av potensielle lokaler fant vi et like ved, i Økern Torgvei 1. Det er rett ved siden av Økernsenteret og rett ved Ring 3. Noen få 100 meter fra den gamle fabrikken.

Det nye verkstedet ligger rett ved siden av, men er mye mindre enn tidligere. Parkering ble leid på en åpen plass rett utenfor det nye salgslokalet. Lager leide

vi flere steder i nærheten - og litt lengre unna for deler som fortsatt er i containere.

Buddy på museum – i inn og utland

I forbindelse med flyttingen ble flere eldre KEWET Buddy Classic demontert for bruk som deler. Noen andre gikk direkte til opphugging.

En Citi Van varebil (navnet ble faktisk skrevet med «i» og ikke «y») ble solgt til en entusiast og samler i Danmark. Det gjorde også noen Buddy Classic.

Fire Buddy Classic ble gitt til følgende museer: I Norge: Kultur på Hjul på Gamle Fornebu og Z-museet i Telemark, i Sverige: Fordonsmuseene i Arvika og Torsby.

Ved årsskiftet 2019/2020 ble noe av det vi hadde gitt til museet på Fornebu overført til Kjøretøymuseet på Lillhammer, samtidig fikk de en KEWET varebil og to el-sykler som hadde vært med på å danne grunnlaget for neste steg, el-sykler. Veimuseet/Kjøretøymuseet fikk også en annen spesiell bil fra oss; det var den eksperimentbilen som i sin tid ble prøvet ut med to motorer.

BuddyBike – nå også el-sykler i Buddy-konseptet.

Som nevnt ønsker vi å holde Buddy-konseptet og varemerket i hevd og utnytte det på nye områder. Sykling har gjennom mange år økt i popularitet og el-sykler har virkelig slått igjennom. Vi har over en del tid fulgt denne utviklingen og registrerte tidlig varemerket BuddyBike både i Norge og i utlandet og innledet et omfattende samarbeid med designskapet Eker Design. Vi undersøkte nøye hva som solgte bra i andre land og fant frem til flere utenlandske produsenter som både kunne lage sykler etter vårt design og tilpasse sine eksisterende sykler til våre krav og spesifikasjoner.

Dette blir neste kapittel i Buddy-livet.

FRA KEWET TIL BUDDY

Del 8, utkast 16

av Øyvind Ursin Kavåg

Veien videre - og Buddy Bike kommer tråkkende inn

Som allerede nevnt var det klart en god stund før vi flyttet til de nye lokalene på Økern at vi måtte finne flere ben å stå på. Som følge av dette valgte vi å utvide sortimentet med kjøp og salg av brukte elbiler av forskjellige anerkjente merker. Men hva så med våre egne Buddy-produkter?

Vi drev fortsatt service på eksisterende Buddy-biler, men hele tiden hadde vi i tankene at produksjonen skulle i gang igjen, helst etter aktuelle oppgraderinger og forbedringer.

Vi fortsatte derfor utviklingsarbeidet av Buddy M9, dvs arbeidet med en fremtidig Buddy MX? Dette foregikk ved at vi fulgte nøye med i den aktuelle teknologiske utviklingen og på konsulentbasis samarbeidet med firmaer i såvel inn- som utland, vurderte og prøvde ut nye motorer, batterityper – og annet. Alt tilpasset våre andre gjøremål og kapasitet. Dette gikk derfor noe i «rykk og napp».

Men vi trengte noe som raskere kunne gi klingende mynt i kassen sammen med salget av brukte elbiler.

Petter hadde i mange år «snust på» ideen med elsykler og elektriske scootere. Allerede tidlig på 90-tallet hadde Petter bygget om noen vanlige sykler til elsykler, dvs med en elektrisk hjelpemotor. Prosjektet fikk støtte fra SVO (Statens veiledningskontor for oppfinnere) som hadde tro på prosjektet. Etter en kort markedsundersøkelse ble imidlertid prosjektet lagt dødt. Elsykkel er for «latsabber, og gamle folk med nedsatt funksjonsevne» var tilbakemeldingene. Det hører med til historien at Hans Håvard Kvisle, som i dag er ledende på salg av elsykler i Norge og tidligere var daglig leder hos oss, var en av skeptikerne. Han mente (den gangen) at elsykkel var en dårlig ide. Den første Buddy Bike prototypen eller «forsøkssykkel» ble derfor gitt som gave til Bellona, før den havnet på Veivesenets kjøretøymuseum vinteren 2019/2020.

Like før vi flyttet til de nye lokalene hadde Petter også kjøpt inn et lite parti av vanlige sykler fra EVO. Selgeren var nettopp Hans Håvard Kvisle som nå raskt ville kvitte seg med disse for å få penger til å satse på elsykler!

En av mine oppgaver ble å sykle noen av disse de få meterne fra de gamle lokalene ned til de nye. Dette var spennende siden jeg ikke hadde syklet på svært, svært mange år og i mellomtiden hadde jeg hatt et slag. Men det gikk,

selv om jeg var usikker. Dermed erfarte jeg at det var mulig - også for en gammel gubbe som meg - å sykle – igjen.

Dette er noe jeg har fortalt gjentatte ganger til både eldre og andre som bare er litt opp i årene, men som ikke har syklet på mange år. Begynner man forsiktig, trener opp og sjekker balansen, er det mange som kan sykle, særlig når det dreier seg om elsykler.

Dette nevner jeg fordi det både er et godt salgsargument for elsykler og bra for helse og trivsel når man kommer opp i årene.

For å bli kjent med dette markedet kjøpte vi inn en del elsykler av forskjellige merker og med varierende kvalitet – vil jeg føye til. Av dette følger også at folk som kjøper elsykler skal være seg bevisste på sitt behov og ikke minst på kvalitet – det finnes mye rart der ute i dette markedet.

Selvfølgelig måtte jeg prøve ut noen av disse også. Det gikk ikke alltid like bra. Et par ganger gled jeg på grusen og gikk på «trynet» som det så flott heter. Jeg fikk også erfare andre sykkelproblemer, blant annet at kjedet hoppet av eller at gearet fikk seg et støt etter velt.

Gjennombruddet for oss kom på en måte da Petter fikk tak på en polsk/kinesisk elsykkel. Den polske «gutten» Grzegorz Szczygieł fra Wrocław er en riktig sykkelentusiast som kjenner både bransjen og aktuelle produkter godt. Han hadde funnet frem til en kinesisk fabrikk som var villig til å samarbeide samt utvikle elsykler passende for det europeiske markedet. Disse markedsfører Grzegorz under merket Ecobike. Han er en av de største i Polen på dette området. Han var også villig til å samarbeide med oss og tilpasse produktene ytterligere etter våre krav. Den norske utgaven ble derfor vår første Buddy Bike. Og flere modeller med samme opphav skulle følge etter. Grzegorz kommer selv fra en sykkelfamilie, foreldrene drev sykkelbutikk og Grzegorz var aktiv som konkurransesyklist. Deretter satset han stort på elsykler når han så dette markedet komme.

Vi erfarte fort at det var interesse i markedet for disse syklene og i 2017/18 ble Buddy Bike modell C3 anbefalt på Tek.no og dette ble senere gjengitt i VG. I 2019 gikk det enda bedre, da ble neste modell, Buddy Bike C4 «best i test» på de samme stedene. Dette hadde stor betydning for salget. Det kunne virke som folk følte seg usikre når det gjaldt elsykler av varierende kvalitet til høyst varierende priser.

På en måte gjentok det mønsteret seg som vi hadde hørt om fra Tyskland; billige elsykler til lave priser ble «sprøytet ut» i markedet utenom faghandelen, i praksis gjennom butikker som hadde lite kunnskap om elsykler. Dette etterlot nok noe dårlig rykte og usikkerhet hos en del forbrukere.

De gode testresultatene medførte stor etterspørsel etter testvinneren, vesentlig større enn forventet. Vi gikk fort tom for den mest populære modellen og begynte derfor å lage en reservasjonsliste med prioritet for de som tegnet kontrakt og var villig til å betale et forskudd på inntil 50 prosent. Ideen ble hentet fra bilbransjen, men var knapt utprøvd i sykkelbransjen. Reservasjonslisten passerte 800 svært raskt og listen med kontrakter og forskuddsinnbetalinger oversteg våre vildeste fantasier.

Utfordringen flyttet seg raskt fra salg til å sikre nok tilgang på sykler til riktig tid og kvalitet. Fabrikkesøk ble gjennomført og tekniske forbedringer igangsatt.

Med denne Buddy Bike-suksessen ble det også klart at vi måtte utvide antall ansatte i den lille Buddy-gjengen.

Petters ene datter, Maiken Skram, som er siviløkonom med master i markedsføring, overtok nå markeds- og regnskapsfunksjonene. Det gjorde at vi både fikk en mer målrettet og effektiv markedsføring av Buddy Bike og at vi fikk mer nærhet til økonomien.

På servicesiden hadde det helt fra vi begynte med Buddy Bike vært klart at vi måtte ha noen som tok seg av sykkelservice siden det ble både dyrt og lite effektivt å kjøpe disse tjenestene «utenfor huset». Etter noe tid ble det Armin Schulze som tok over service på Buddy Bike. Han har vist seg meget velegnet til dette og hadde tidligere i mange år utført service på forskjellige sykler, samt hatt en liten sykkelproduksjon av merket Fast Bike i Norge. I tillegg har han vært en aktiv konkurransesyklist. Han virkelig **kan** sykler. Dette har også kommet meget godt med i utviklingsarbeidet av den nye norske Buddy Bike sammen med Eker Design.

Selv ble jeg i sommerhalvåret aktiv bruker av Buddy Bike, særlig en grønn M2 som er en form for «offroad» sykkel. Velegnet til bruk på de flotte grusveiene som finnes i Oslomarka. Ofte sykler jeg hjemmefra langs sykkelfeltene på Store Ringvei til Økern og hjem via Grefsen, rundt Maridalsvannet til Ullevålseter, forbi Sognsvann og hjem til Vinderen. Vår styreformann Jan Chr. G. Sundt ble også på samme måte som meg en meget ivrig Buddy Bike-bruker og «testsyklist». Han kjører naturligvis også en rød Buddy M9.

De fleste vil forstå at vi ganske raskt ble meget stolte av Buddy Bike og snart hadde vi både registrert og innarbeidet Buddy som et velkjent varemerke i elbil- og elsykkelbransjen i Norge, EU og andre land. Det viste seg at blant brukerne av Buddy-bilen var det mange som nå også «tente» på Buddy Bike og ble entusiastiske brukere av begge.

Vi ble også invitert til forskjellige arrangementer med Buddy Bike og blant annet deltok vi med våre sykler på motivasjonskurs for eldre i regi av

Syklistenes landsforening. I samarbeid med Naturvernforbundet har vi deltatt i deres «sykle til jobben aksjon» hos en rekke bedrifter. På disse arrangementene har de ansatte fått prøve elsykler. Tor Hushovd i Monaco (som også bruker en Buddy Classic som han overtok etter Arne Fredly i samme by) bestilte en Buddy Bike C4. Han har «på kjøpet» fått et lite innblikk i kommende Buddy-produkter.

Med Buddy Bike har vi ikke bare utviklet et nytt produkt, men også holdt varemerket Buddy i hevd og tatt vare på entusiasmen og goodwillen knyttet til merket.

Men, snart skulle Buddy Bike ta nye store skritt. - Verden rundt og offisiell inntreden på de europeiske elsykkelmarkeder.

Jorden rundt med Buddy Bike

Vi fikk to spesielle telefoner – begge fra Tyskland. Og bakgrunnen er enda mer enn spesiell.

Som jeg tidligere har vært inne på så kjørte i 1993 for første gang en elbil jorden rundt. Det var av alle ting en KEWET, forgjengeren til Buddy. Jeg har fleipet med at det var på mer enn én lading. Denne bilen havnet på et museum i Danmark og da det museet ble nedlagt havnet den først hos den danske produsenten Knud Erik Westergaard som senere overtalte Petter til å kjøpe den. Den ble så brakt til Norge og lagret på familiegården til Tharald Nustad i Nittedal. Tharald og hans familie var også aksjonærer i Buddy og viktige støttespillere fra den tidligste KEWET-tiden i Norge.

Der stod den lenge og forfalt mens gress og busker grodde inn i den. Så kom den første telefonen fra Tyskland. Vedkommende presenterte seg som Harald Gasse fra en liten by utenfor Frankfurt. Han ville svært gjerne kjøpe jorden-rundt-KEWET'en. Han hadde planer om å restaurere den og jeg bør føye til at han er en stor entusiast av elkjøretøy, særlig elektriske motorsykler som han har kjørt banerace med.

Han kjøpte bilen på telefonen og da han senere kom til Norge for å hente den spurte jeg om han visste noe om den personen som hadde kjørt bilen på den meget spesielle turen jorden rundt, og om denne eventyreren fortsatt levde. «Ja» svarte Harald. «Han heter Robert Mohr og bor i München. Jeg treffer ham om et par uker.» Du får hilsen, var min svarreplik, selv om jeg aldri hadde truffet denne Robert.

Så gikk det noen uker og telefonen ringte på nytt. Det var Robert Mohr. Han presenterte seg og spurte om vi ville sponse ham. Han forklarte først det vi allerede visste, at han hadde vært den første til å kjøre elbil jorden rundt og så

kom han med sitt nye ønske: Han ville i tillegg bli den første jorden rundt på en elsykkel.

Dette passet oss meget bra. En Buddy Bike jorden rundt ville gi flott omtale og bevise at det er en bra sykkel - hvis alt gikk bra. Det ville imidlertid klart blitt en nedtur hvis han ikke maktet å fullføre, men jeg laget en plan b, c og d for slike tilfeller.

Vi svarte ja og gjorde klar en helt ny Buddy Bike M2, rød og sort av farve. Vi utstyrte sykkelen med punkterfrie dekk, han fikk med seg 3 ladere og 3 batterier – for sikkerhets skyld. (Ambisjonen til Robert var å gjennomføre etapper på opp til 30 mil pr. dag).

Den 16. mai 2017 la Robert så i vei fra Oslo og inn i Sverige. I Ørebro var det en som stjal sykkelen, men han fikk den tilbake samme dag. Etter en båttur over Østersjøen bar det så gjennom Latvia (hans fødeland), Russland, inklusive Sibir, Kazakhstan, Mongolia, Kina, USA, England og gjennom Belgia til Tyskland og hans hjemby München. Det hele tok 3,5 måneder. Det skal føyes til at Robert er utdannet diplomgeograf, er forfatter av flere bøker og journalist, snakker flytende tysk, engelsk og russisk (og kan gjøre seg forståelig på andre språk). Han har blant annet jobbet som TV-reporter for en stor tysk TV-kanal i Moskva og som guide ut fra München. I tillegg til å være svært kunnskapsrik, er han en likandes og fascinerende person og eventyrer.

Sykkelen holdt, og det var minimalt med små reparasjoner og justeringer som måtte foretas underveis. Dette ga oss mye positiv omtale og vi kunne vise til kvaliteten på Buddy Bike i vår markedsføring. Etter dette har Robert holdt flere foredrag om turen, blant annet her i Oslo og på Deutsches Museum i München. Han tok meg også med på en sykkeltur gjennom München og senere tok jeg Robert med på en Buddy Bike sykkeltur gjennom Nordmarka. Robert og jeg er blitt gode venner.

Neste generasjon av Buddy Bike – av Eker Design

Selv om salget av Buddy Bike har utviklet seg meget bra må vi hele tiden se fremover og tenke på nye produkter.

Som nevnt har vi tidligere samarbeidet med Eker Design og det var derfor et naturlig sted å henvende seg når det gjaldt den neste Buddy Bike – av norsk design.

Opgaven til Eker gikk blant annet ut på at vi skulle ha et moderne, men karakteristisk design som klart skulle skille den fra andre sykler, og spesielt andre elsykler. Den «ordinære» Buddy Bike er i aluminium og det var også vår tanke for den nye sykkelen at den skulle komme i resirkulert aluminium. Imidlertid blir det dyrt å utvikle former og verktøy til en begrenset produksjon og derfor valgte vi i første omgang å lage sykkelen i karbon.

Petter pendlet nærmest mellom Oslo og Ekers firma i Fredrikstad og litt etter litt tok den nye sykkelen form, men dog etter at en rekke løsninger var blitt forkastet. Vinteren 2018/19 ble den første mock-up klar selv om den ikke kunne sykles, bare vises frem, vurderes og bedømmes. Våren 2019 kom så de første prototypene slik at forskjellige motorer og gear kunne prøves ut og den offisielle første visningen i Norge skjedde den 16. mai under en sykkelsamling på Økern, nøyaktig ett år etter start fra samme sted på turen jorden rundt. Det ble der kombinert med at Robert holdt foredrag om sin tur. I denne perioden fikk vi også anledning til å prøvesykle den nye Eker Design Buddy Bike.

Hvert år arrangeres det en stor sykkelmesse, Eurobike, med flere tusen deltagere. I 2019 var det 1.400 utstillere og 60.000 besøkende. Her vises frem det beste og nyeste av sykler fra hele verden og blant disse svært mange elsykler. Buddy Bike kvalifiserte seg til finalen av juryen etter at vi hadde sendt over flere skisser av det nye designet. På denne bakgrunn valgte vi å delta på Eurobike-messen 2019 i Friederichshafen i syd-Tyskland med vår egen Buddy-stand og vår nye Eker Design Buddy. Her ble den vist frem offisielt for første gang utenfor Norge. Den fremsto som en sykkelperle i rødt og sort og samlet mange interesserte tilskuere. Vi hadde også akkurat fått ferdig den første prototypen til en barnehenger i samme Eker design og samme farver. Ja den var så ny at vi ikke hadde rukket å tollklarere den og fikk derfor problemer med den tyske tolleren. Det hjalp dog litt at tolleren faktisk kjente Buddy-bilen fra før av.

På utstillingen var også vår polske samarbeidspartner og et annet norsk firma «reTyre», som vi har et utstrakt samarbeid med. Dette selskapet har utviklet sykkeldekk med glidelås for raskt å kunne skifte mønster. Eller for å si det bokstavelig talt og meget jordnært: lett kunne skifte mellom sommer- og piggdekk, dvs dekkmønster for sommer og vinterbruk.

Alle de andre detaljene

Særlig etter flyttingen har vi måtte trekke på krefter utenfra. Jan Otto Reimers (tidligere både i Think og Pure Mobility) gikk inn som styremedlem og bistod oss med forskjellige søknader til offentlige støtteordninger. Hans sønn Henrik jobbet mellom studiene for oss, blant annet med vår kvalifisering som miljøfyrtårnbedrift.

På nytt måtte vi trekke på vår filippinske venn «Jessi» som har vært «altmuligmann» helt tilbake fra den tidligere tiden i Spireaveien.

Vi bør heller ikke glemme hunden Sophia som tilhører Maiken og har oppgaven som vennskapelig sjarmør, men knapt som vakthund.

Hvem er så våre kunder?

Ja, de er en sammensatt gruppe. Det som naturligvis danner utgangspunktet er først og fremst at de liker å sykle og synes det har positive effekter. En del av

kundene er litt opp i årene og foretrekker derfor elsykkel fremfor klassisk tråsykkel. Men flere og flere yngre viser interesse for Buddy Bike og kjøper en. Noen er familiesyklister og vil ha muligheten til å transportere barn. Der håper vi at vår nye tilhenger for barn passer godt inn. Noen ektemenn vil kjøpe elsykkel til kona, mens de selv planlegger å bruke vanlig sykkel. De oppdager fort at kona plutselig har fått superkrefter og familier ender derfor ofte opp med to Buddy elsykler for å oppnå «full likestilling» på tur. Noen ganger flere, det finnes jo både besteforeldre og ungdom/barn.

Hva så med de helt unge?

Den aller yngste gruppen synes å være mest interessert i sparkesykler og særlig elektriske som leies kjapt og enkelt til en rimelig penge – for deretter å etterlates. Vi fikk Eker til å tegne en Buddy Bike sparkesykkel, men kom forholdsvis raskt til at det ikke var der vi ville satse, i alle fall ikke i denne omgang. Riktignok dukket det opp en Buddy Bike sparkesykkel på markedet, men den hadde intet med oss å gjøre. Vi fikk raskt satt en stopper for dette grove og ulovlige misbruk av vårt varemerke.

Veien videre

Vi har konkrete planer om å utvikle forskjellige former for Buddy Bike, både tilhengere og andre Buddy Bike varianter med utvidet lastekapasitet til ulike bruksområder.

Elbilen Buddy er langt fra gitt opp, men som vi allerede har vært inne på så er dette et såpass stort prosjekt at vi trenger velegnede partnere med både teknisk, produksjonsmessig - og finansiell styrke.

Andre Buddy-produkter og tjenester?

Dette er fullt mulig. Vi har sett på flere områder og produktmuligheter, men de må ligge innenfor det «grønne» området, direkte eller indirekte, og det må således ha positive miljømessige aspekter og assosiasjoner.

Innenfor slike rammer kan det både være elbil- og elsykkel-relatert - og annet med el foran.

Samarbeid med andre om nye eller allerede etablerte produkter og/eller tjenester kan også være mulig etter konkrete vurderinger. Vi er som sagt allerede med i flere slike opplegg.

Dog må det også være innenfor forsvarlige, og ikke minst interessante, økonomiske rammer, samt at vi har kapasitet. Vi kan ikke spre oss for meget. Vi er tross alt få mennesker på Buddy Electric AS og det er svært mange ideer som dukker opp som det kan være fristende å begynne med.

Buddy har på en måte vært et eventyr hvis man legger vekt på hva vi har oppnådd med begrensede midler og med stor innsats og pågangsmot, kreativitet og ikke minst ren fysisk arbeidsinnsats.

Men vi har også lært at det hele må være vel fundert – også økonomisk.

Buddy er ofte på en positiv måte med i mediebildet og deltagelse i TV og film har vi ofte blitt invitert til. En av grunnene til at vi kommer med i slike opplegg er nok at Buddy-navnet gir positive og vennlige assosiasjoner og at vi er en liten organisasjon som raskt kan ta beslutninger uten for mange formaliteter.