

De satsar allt de äger



och flyttar från Sverige!

Claes och Berit Feder

Claes Feder, 42 år, Portugal. Tidigare Kullavik utanför Göteborg.

Utbildning: Student, plåtslagare, ritare.

Inkomst 1969: 65.000 kronor.

Inkomst första halvåret 1971: 2 000 kronor.

Tillgångar: Andelar i tre firmor.

Skulder: 100.000 kronor.

"En urkramad citron", enligt honom själv, som hoppade av välfärden för lite spänning i att pröva något nytt. Fru och barn följde honom.

De två dagarna glömmar aldrig familjen Feder från Kullavik utanför Göteborg.

- Först den 1 april 1970 då familjen samlades för att rådslå och rösta om de allesammans tillsammans skulle lämna Sverige och starta på nytt i ett främmande land. I Portugal.

- Sedan den 13 september 1970 då de stuvade in sig och sina återstående ägodelar i bilen och lämnade Sverige för gott.

Resultatet av röstningen hade blivit 4—0 för att flytta utomlands. Pappa Claes, 41, mamma Berit, 38, Viveka, 15, och Anika, 12 år, var alla överens. Claes hade nyligen haft stora fram-

gångar. Han hade skapat och inrett Svenska Amerika Liniens senaste passagerarfartyg Kungsholm. Berit hade stor framgång i "Design F", en firma som hon och Claes hade startat med syfte att planera och formge nya hus och hem. Viveka hade fått sin första pojkvän och Anika var förälskad i en häst.

— För Berit och mej hade livet därhemma blivit för inrutat, berättar Claes. Jag upplever mej inte som hoppjerka. Men jag lämnar ett arbete när det inte längre ger mej en inre tillfredsställelse. Just då kände jag mig som en citron som man hade kramat ur och kastat.

Föräldrarna var inställda på att rätta sig efter barnen. De skulle välja fritt och inte tvingas ut i en främmande miljö. Av utländska språk kunde flickorna endast några glosor engelska, så för dem var det kanske svåraste valet att byta sin svenska skola mot en rent portugisisk.

I april 1970, några veckor innan familjen beslöt emigrera, hade Claes upptäckt Algarve, Portugals sydligaste provins som med röda klippor och vita sandstränder vetter ut mot Cadiz-

oukten utanför Gibraltar. Det är ett nyupptäckt expansivt semestermål som lockade Claes.

Där valde han Portimao, den näst största staden med ca 20.000 invånare nära Europas västligaste udde. Dit reste han, efter familjens beslut, fem gånger den sommaren. Han hyrde lägenhet och skaffade en 260 kvm stor lokal vid Portimaos affärsgata Rua do Comércio.

Och — som han själv säger — "genom mera tur än skicklighet" kom han att lära känna Max Ferreira, en portugis som blev hans kompanjon. Ingen utlänning får nämligen ensam utan särskilt tillstånd driva affärer i Portugal.

77 öre i timmen som praktikant innan det blev sjön

Claes hade visserligen nått toppen inom sitt jobb men han hade inga sparade slantar. Han ägde huset i Kullavik och sin bil. I huset låg deras startkapital så det annonserades ut till försäljning.

De hade köpt huset gammalt och nedslitet och själva reparerat upp det. De lyckades sälja det för 375.000 kronor och därav blev 100.000 över när skulderna var betalda.

Med de 100.000 till en ny tillvaro bilade de den 13 september ner genom Europa i en hårt lastad BMW 2000. För varje dagsetapp steg oron hos flickorna. Bara Claes hade varit i Algarve. De övriga hade fått det beskrivet och sett bilder.

Det nya landet varade inte flickornas värsta fantasier och den 15 oktober kunde Viveka och Anika börja i portugisisk skola. Lärarna kunde lite engelska. Hjälpligt kunde de alltså förstå varandra.

Den 28 juni i år gick de upp i sin första exämen och blev båda flyttade till nästa klass. Med mer än godkänt i portugisiska.

När andra världskriget bröt ut 1939 var Claes far konsul på Madeira. Han ansåg det för farligt att genom minfält och u-båtsspärrar skicka hem sin pojk för att fullfölja studierna. Så Claes måste, som nu hans döttrar, sätta sig på utländsk skolbänk. Han tog studenten i Madeira 1946.

Sen ville han studera till skeppsbyggare och sökte in vid Chalmers i Göteborg.

På Chalmers krävde de minst ett års varvspraktik och Claes fick börja som plåtslagare på Götaverken. Med 77 öre i timmen.

Som ännu en förberedelse för Chalmers började han på Tekniska gymnasiet i Göteborg. Där studerade han i ett och ett halvt år. Då tröttnade Claes på läsningen.

Vice VD:n i Transoilrederierna, Bo Sörman-Zandén, är känd för att spontant satsa på unga oprövade krafter där han ser en glimt som han tror på. Han fick se Claes, såg i honom måhända ett befälsämne och gav honom praktikantjobb som motorelev på m/s Kratos i skytteltrafik mellan Stockholm och Curacao i Västindien.

Några år gick han till sjöss. Men

Fattig-Sverige

De högsta lönerna i Europa till företagsledare betalas i Schweiz. Frankrike kommer på andra plats och Västtyskland på tredje.

En schweizare på VD-posten tjänar i genomsnitt 220.000 kr årligen. På denna lön betalar han också den lägsta skatten i Europa, 27 procent. Han kan å andra sidan inte tillgodosäkra sig några som helst sociala förmåner.

En genomsnittsdirektör i Sverige tjänar bara drygt 100.000 kr och betalar 65 procent i direkt skatt.

hans dröm var att få bygga en stor båt. Mellan arbetspassen ombord satt han i hytten och ritade. Det blev till slut detaljskisser till en 15.000-tonnare och med de ritningarna gick han upp till Broströmskoncernens tekniske direktör, Eric Th. Christiansson, som såg att han här hade en naturbegåvning.

Claes fick börja som ritare med 1.250 kronor i månaden.

Inkomst utomlands 2.000 kronor – på ett halvår...

Rederierna hade då liksom nu bekymmer med rekryteringen av duktigt folk. På ritkontoret upptäckte man att Claes var en god organisatör och försökte därför utbilda honom till intendent på en av de stora passagerarjättarna mellan New York och Göteborg.

Men Claes hade träffat Berit. 1952 sa han stopp, nu vill jag bilda familj och gå iland.

Hans förhoppningar om att få vara med om att bygga en båt blev därför infriade i större skala än han någonsin vågat fantisera om.

1953 fick han vara med om att slutföra arbetet på passagerarfartyget Kungsholm, 1957 sjösattes Gripsholm och redan det hade mycket av Federdesign. När nya Kungsholm, som kostade 100 miljoner att bygga, 1967 gick på jungfrufärd hyllades f.d. plåtslagaren Claes Feder som den som i väsentlig grad både konstruerat fartyget och inrett det.

Hans årslön hade stigit till 65.000 kronor. 38-årige Claes Feder hade nu nått toppen. Experter och tidningar berömde honom. Han kunde själv diktera sina villkor.

Men i stället för att fortsätta med det yrke som han hade stor framgång i hoppade han av. Begärde avsked och

startade tillsammans med hustru Berit "Design F", ett konsultföretag för villor och hem.

Det räckte emellertid inte som förnyelse. Han kände sig ändå som en urkramad citron.

10 månader efter flyttningen från Sverige har Claes hunnit starta två nya företag i Portugal och blivit delägare i ett tredje. Han har satsat praktiskt taget varje krona han ägde och satt sig i skuld för 100.000 kronor till.

Hittills har han haft ca 2.000 kronor i lön. Sammanlagt.

Första företaget blev en halvmiss. Inte så att Claes förlorade pengar men han hamnade i en utveckling som han inte förutsett.

Han och Lennart Hammarberg på Kungsmässan i Kungsbäcka hade fått idén att hjälpa medelstora svenska heminredningsföretag som saknade resurser att öppna egna filialer utomlands. Ville de bli representerade i Portugal?

Claes och Lennart gjorde flera resor runt svensk industri. Efter enkäter, övertalningar, bildvisningar och statistik över hur många nordeuropéer som invaderade denna nya Riviera fick de 20 svenska och två norska företagsledare att acceptera idén: en skandinavisk utställning vid Rua do Comércio. Hyra: 500 kronor kvadratmetern. I hyran ingick säljare som skulle ge upplysningar om de svenska företagen och meddela utställarna hur kunderna uppfattade varorna.

Företaget döptes till Escan Luso och öppnades den 15 december 1970.

Claes satsade 120.000 escudos (20.000 kronor) och kompanjonerna lika mycket vardera. Kungsmässan fungerade som Sverigekontor och samlade order och varor på hög tills det blev lönsamt med en lastbilstransport. Det betydde två månaders leveranstid och var inte alls bra, för folk ville ha sina varor med detsamma.

Inte heller kunde man komma till Portugal och vara bara skandinav. Av psykologiska skäl måste Claes, Max och Lennart blanda upp sortimentet med heminredning från norra Portugal.

De långa leveranstiderna från Sverige gjorde att de portugisiska varorna trängde in allt mera. Prissättningen är också besvärlig. Frakterna från Sverige är dyra och tullarna höga.

Utvecklingen tog den vägen att Claes befann sig vara möbelhandlare i Portimao, något som han varken hade lust eller fallenhet för. Nu förhandlar han med ett företag i Lissabon om att sälja Escan Luso, men som villkor sätter han att företaget även i framtiden skall visa och sälja svenska varor.

Nästa företag som Claes startade kallar han Via Algarve. Det ska roa turister. Det är än så länge ganska marginellt med muntrationer utefter den här 18 mil långa kustremsan. Kompanjoner blev förutom Lennart Hammarberg och Max Ferreira en portugis som heter Herminio da Silva.

De satsade 150.000 escudos var (drygt 27.000 kronor).

Länge letade de efter en begagnad fiskebåt som var lämplig att bygga om till nöjesbåt för turister. Att bygga nytt skulle bli för dyrt. Det gick så långt att Claes reste till Göteborg och ville köpa Styrö II som lagts upp efter många år i skärgårdstrafiken.

Tur att det inte blev något köp. Man upptäckte att avståndet mellan reling och vattenytan var så litet att hon aldrig skulle ha klarat Biscaya. Hon skulle ha förlit halvvägs.

Då nådde dem ryktet om att en portugisisk fiskare hade gått i konkurs. De köpte hela konkursboet för 100.000 kronor och sålde av nät och annat som de inte behövde för 54.000 kronor. Så fiskebåten Flora, 18 meter

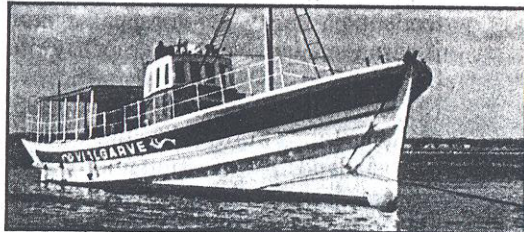
lång, kom att kosta dem 46.000 kronor, och den inredde de med bar och plats för 80 passagerare för 27.200 kronor.

Att bygga om "Flora" till "Vialgarve" är, såvitt man kan se, det enda tillfälle hittills som Claes Feder har kunnat begagna sina tidigare yrkesfärdigheter. Allt annat som han har tagit sig för i Algarve är för honom helt nytt.

Den 10 juni i år gick "Vialgarve" på jungfru- och representationskrusning med myndighetspersoner och resebyråfolk.

Det var bäddat för succé.

Kompanjonerna har redan beslutat att inte ta ut något ur det företaget utan samla överskottet på hög till dess man får råd att köpa eller bygga en ny båt.



"Vialgarve"

Klockan 10 på förmiddagarna lägger "Vialgarve" ut från Portimao lastad med turister. Hon stryker utefter kusten under de röda klippformationerna upp till Lagos och vänder. På återresan kastar hon ankar vid en vindskyddad strand. Besättningen rör turisterna iland i grupper om tio och tio.

Medan turisterna badar görs grillen i ordning. Efter badet bjuds på så mycket grillade sardiner och sallad och rödvin som de resande orkar och vill.

Båten är chartrad på långtidskontrakt av Star Portuguesa, en turistorganisation som är agent för de allra flesta turistbyråer med intressen i Portugal.

När Claes har tid eller vill koppla

av en söndag står han själv vid rodet. Svenska turister, tänk på vad ni säger, rorsman kan vara en svensk!

Genom att båten chartrats har det blivit en säker inkomst. De får lika mycket betalt om de kör 10 passage-rare som 80. De behöver inte oroa sig för biljettförsäljning eller reklam och de har, än så länge, ingen konkurrens. Det är bara att hämta pengarna månadsvis.

Och baren ombord driver "Vialgarve" i egen regi.

Från början var de två svenskar och en portugis. Sedan reste Hammarberg hem till Sverige igen och då blev det bara Claes och Max. När Escana Luso utvecklades mot möbelhandel kom de i kontakt med Herminio da Silva, som tillsammans med Max Ferreira ägde Real Algarve, ett tomt- och fastighetsmäkleri.

Folk som köpte hus kom till Escana Luso för att köpa möbler.

Samarbetet fördjupades. Det blev till slut naturligt med en fusion. da Silva släpptes in som fjärde kompanjon i Escana Luso medan de övriga köpte in sig i Real Algarve.

Det kostade Claes 45.000 kronor men ska enligt planerna ge mångdubbelt igen.

Nu förmedlar Claes mark för plantering av eukalyptus för 37 öre per kvadratmeter. Tomter från vilka man ser havet är dyrare: omkring 27 kronor per kvadratmeter.

I den första ivern att etablera sig tog Claes Feder på sig för mycket. Det säger han nu. Men det var naturligtvis

nervöst innan han kände tryggheten av fast mark under sig.

När han sålt Escana Luso vill han ordna det så att han endast behöver arbeta halvtid med administrationen av "Vialgarve" och Algarve Real. Resten av tiden vill han tillsammans med Berit väcka liv i familjens företag från Kullavik, "Design F" (Design Feder). Många nordeuropeer kommer dit ner med annorlunda krav på standard än vad portugiserna är vana vid.

Claes lön i Sverige var 65.000 kronor. För att kunna hålla samma standard i Algarve som i Sverige beräknar han att han måste tjäna 100.000 escudos per år. Det är översatt i svenska mynt 18.000 kronor.

Där är naturligtvis mycket billigare att leva och lönerna är lägre än i Sverige. En butiksföreståndare med 10 års utlandspraktik har t ex 4.500 escudos i månaden (800 kronor) och hans kvinnliga butiksbiträde har mindre än hälften.

När Claes berättade om varför han lämnade Sverige så spelar skatter och matpriser en viss roll men före dem sätter han klimatet och att han i Portugal aldrig känner av höstdepressionerna. Och familjen? De känner ungefär detsamma. Härnäst skämtade han med Viveka och Anika om att de nog skulle flytta tillbaka till Sverige. Först blev flickorna arga. När de genomskådat skämtet sa de:

— Så allvarliga saker skämtar man inte om. ■

Text och foto: Carl-G. Cederberg

Grattis vovvar!

Felix Wankel, wankelmotorns uppfinnare, funderar just nu på ett bud från världens största bolag, General Motors, som vill köpa världslicens på hans motor.

Budet är på 125 miljoner dollar — omkring 625 miljoner kronor!

— Om köpet blir av skall en stor del av pengarna gå till en stiftelse för hjälp till herrelösa hundar, säger Felix Wankel.