

Kappseglare med blick för båttillbehör

Jolleseglaren Sten Hjertman blev specialist på att sälja båttillbehör i stora volymer. Nu har företaget han startade fyllt 50 år.

STENS SEGLARKARRIÄR började hemma i Sundsvall på 1960-talet. Då var OK-jolle en av de allra största kappseglingssklasserna och Sten tillhörde eliten.

– Vi började kappsegla OK-jolle i slutet av 1960-talet. Det var den största jolleklassen i Sverige då med upp till 30 OK-jollar på höstregattorna även hemma i Sundsvall. Vi hade ett gäng med bröderna Fromell i spetsen som var väldigt duktiga och en av dem blev världsmästare. Min båt hade nummer S-1973, berättar Sten.

Sten Hjertman såg tidigt affärsmöjligheterna i sporten. Det gällde att köpa hem större volymer för att få rabatt.

– Vi byggde OK-jollarna själva som halvfabrikat då vi köpte skrovet utan däck och färdigställda båtarna. Då kom jag på att vi skulle göra samköp för att få bättre priser. Det måste vara bättre att köpa grejer till fem båtar så att man får lite schysstare pris.

– Verksamheten kom igång ordentligt när vi byggde fem jollar samtidigt en vinter hemma i Sundsvall. Vi köpte aluminiumrör till masterna på Gränges Aluminium och gjorde egna rorkultsförlängare.

Skroven köpte Sten och hans kompisar till en början i Dan-



Seglaren Sten Hjertman grundade och drev i många år Hjertmans. Han har en gedigen bakgrund som kappseglare och har startat i över 1 000 regattor. Seglingen började en Piggjolle, som var som en utveckling av Optimistjolle, och därefter OK-jolle.

mark. Efter hand gick de över till att göra affärer med Sarins Båtar i Österbotten, samma företag som idag tillverkar Sargo kabinmotorbåtar.

– Jag lyckades komma på andra plats flera gånger på SM för OK-jolle. 1975 var det SM för OK-jolle i Gävle. Då kom SVT och ville göra ett program om båttypen med mig i centrum. Det slutade så väl att jag vann SM.

SAMTIDIGT SOM KAPPEGLINGEN gick bra fick Sten allt fler kontakter i båtbranschen. Han började också sälja sina tjänster i liten skala. Under kappseglingarna hade Sten med sig en vajertång så att han kunde hjälpa andra och få lite betalt.

1969 hade Sten flyttat till Göteborg för att läsa till ingenjör

på Chalmers. Det tog dock längre tid än planerat eftersom seglingen kom i vägen.

– Jag hade båten på Marstrand eller i Långedrag så det blev mycket segling. Samtidigt började jag göra en del inköp bland annat hos Seldén mast som låg i Långedrag och hade ett brett sortiment på den tiden.

Sten blev även segelbåtssäljare under de riktigt goda åren. Han sålde Maxi i 2–3 år när Pelle Petterson AB ägdes av Mölnlycke/SCA med färgstarka profiler som Stellan Westerdahl (gäst till kappseglaren och båtdesignern Pelle Petterson) i ledningen.

– Det var en fantastisk resa. Seglingen stod på topp och Maxi sålde 2 500 båtar på ett år. Samtidigt sålde Albin Marin 2 000 båtar och det var väldigt många

hembyggen på gång. Fördelen för mig var att jag fick se hur ett stort bolag fungerade med inköp och försäljning i större skala.

– Men 1979–1980 tog det stopp när det blev lågkonjunktur. Försäljningen gick ner till kanske 100 båtar per år eftersom marknaden var mättad och många tyckte att seglingen inte passade dem. Men det blev ett startskott för mig att komma vidare och jag satsade helt på att sälja båttillbehör.

DÅ HETTE STENS företag Hjertmans Sailing eftersom de bara sålde segelbåttillbehör. I mitten av 80-talet bytte företaget namn till bara Hjertmans eftersom även många med motorbåtar behöver tillbehör.

Mycket av båttillbehören från Hjertmans kommer fortfarande från europeiska tillverkare medan asiatiska leverantörer har tagit hand om en del rostfritt och andra enklare produkter.

Idag är Sten pensionär och har slutat segla. Han ägnar sig tillsammans med sina båda barn åt familjens fastighetsbolag i Sundsvall, men hyr ut lokalerna till Hjertmans som har både butik och webblager i staden. Skidåkning är en stor hobby som han kan äga mycket tid åt som pensionär.

50-årsjubilerande Hjertmans kan samtidigt fira att verksamheten har expanderat ordentligt. Hjertmans Group har idag ett 20-tal bolag och drygt 50 butiker utspridda i Sverige, Norge, Finland och Danmark. Under 2025 så räknar koncernen med att passera 800 Mkr i omsättning. Lars-Åke Redéen



SYDMARIN

Aquador 400 HT
The essence of freedom