KURT BLOMQVIST OCH KABE

50 ÅR MED HUSVAGN

KABE

KURT BLOMQVIST OCH KABE

50 ÅR MED HUSVAGN

Research & manus: Lars Erik Paulsson

Bearbetning: Gertrud Koritz

Layout: Pia Weinz Karlsson

Foto: KABE Arkiv 1957-2007

© KABE 2007

◂ Sommarsemester tidigt 50-tal.

INNEHÅLL

Inledning	Sid. 5
KABE grundas	7
KABEs grundare	9
Specialvagnar	18
Agenturer	25
Produktutveckling	33
Husvagnsbåt	48
Husbilar	50
Villavagnar	54
Försäljningsutveckling	57
Koncernen	67
Sommarland	72
Dotterbolag	74
Tidsaxel	85
KABE i siffror	85

Albert Bonniers hederspris till årets företagare 1988, Kurt Blomqvist, KABE.

“Jag har haft förmånen att få arbeta med min hobby…”

1988 var ett fint år för KABE – framtidstron var stark och man räknade med en produktionsökning på 15%. Det var ett fint år också för KABEs grundare, Kurt Blomqvist personligen. Trettio år hade gått sedan han spikat ihop sina första två husvagnar i garaget. Dagens Industri hade utlyst en tävling om “Årets Företagare” och Kurt fick Albert Bonniers hederspris med bland annat följande motivering:
“Med foten både på gasen och bromsen har Kurt Blomqvist i KABE Husvagnar AB i Jönköping tjänat goda pengar år efter år. Det har han gjort i en bransch som präglats av konkurrens, kriser och konkurser.”
Och Kurt omnämndes som:
“Den tekniska och idérika företagaren som leder utvecklingen i branschen, samtidigt som han efter småländsk modell är ytterst försiktig. En försiktighet som han själv dock helst benämner realism.”
Själv försökte han i en artikel i samma tidning ge en förklaring till sina framgångar: hur man anpassat sig till marknadsförhållandena, hur man investerat i lagom takt för att själv orka med att finansiera och hur man lagt sig i rätt marknadssegment.

När han nu – 50 år efter starten – ser tillbaka skulle det inte förvåna om också han, nöjd med alla framgångar, någon gång frågar sig: Hur gick det här till? Ja, hur gick det till? Efter 50 år är det dags för STORT JUBILEUM och en samlad bild av “The KABE Story”.

KABEs grundare började ▸ med att sälja engelska husvagnar 1957.

Kurt Blomqvist började inte med två tomma händer! Nej, han hade en ingenjörsutbildning i botten, en fast anställning som chef för Flygförvaltningens kontroll vid Saab i Jönköping, en förstående och hjälpsam familj och en snäll mamma med några kronor på banken. Men vad han framför allt hade var en unik kombination av talanger, utan vilka KABE inte skulle funnits (åtminstone inte så länge och absolut inte så framgångsrikt). I Kurt finner man en nyfiken och kreativ konstruktör, en kvalitetsmedveten och noggrann byggare, en god relationsskapare och PR-man, en duktig säljare med känsla för kunders behov och önskemål, en oförvägen entreprenör och trofast vän. Lägg därtill en ovanlig energi och starkt engagemang för sitt projekt. Kanske hade han också, som man säger: "tur med timing".

Ingenjörsfirman KABE presenterar sig

På 1950-60-talen var vägarna i Sverige fortfarande överlag smala och krokiga. Landet präglades av lugn och god tillväxt, Sverige hade ju inte efterkrigstidens ruiner att bygga upp utan kunde bygga vidare på det vi redan hade. Semestertider ägnades då som nu åt resande, sol och bad. Bilägare hade börjat få upp ögonen för alternativet till det traditionella campinglivet i tält: husvagnen, en produkt som ofta var resultatet av flitigt hemmasnickrande.

Kurt hade fascinerats av husvagnens möjligheter genom en arbetskamrat som representerade den välrenommerade engelska husvagnen Sprite. 1955 åtog han sig att extraknäcka som återförsäljare i Jönköping och inför säsongen 1956 visade han upp vagnarna på en inhyrd gräsplätt. Jönköpingsposten rapporterade: "Ingenjörsfirman KABE presenterade två läckert gula och gröna vagnar för Jönköpingsborna." (KABE-namnet hade Kurt inregistrerat redan vid flytten till Jönköping ett par år tidigare för att vid sidan av sin ordinarie tjänst kunna arbeta med tekniska konsultuppdrag.)

Fritidssysslan som återförsäljare varade inte länge, men tanken på att äga en egen husvagn hade etsat sig fast och det inregistrerade namnet behöll han, klokt nog.

KABEs grundare – en obotlig tidsoptimist

Semester i husvagn! Så mycket bekvämare än tält – speciellt om det skulle regna – och så mycket roligare än vandrarhem. Hustrun Berit och döttrarna Anita och Maud bönade och bad. Och Kurt var inte nödbedd. Sommaren 1958 stod för dörren, Kurt stängde in sig i garaget där han entusiastiskt tog itu med att förverkliga husvagnsdrömmen, livligt påhejad av familjen. (Både farfar och far var byggmästare, så det är väl inte en alltför vild gissning att det praktiska handlaget fanns med i bagaget från födseln.) Under senvinterns och vårens kvällar och helger växte en liten och lätt husvagn fram. Liten, för att den skulle vara smidig att dra. Lätt för att familjens personbil inte klarade av några tyngre släp.
Några veckor innan semestern stod den klar; i sin iver hade dock den duktige ingenjören och snickaren glömt att ta med garageportens mått i beräkningen. Det blev till att lyfta av vagnen från chassit för att baxa ut den. Och knappt var den ute på gården förrän grannen visade intresse. Kurt fick ett erbjudande som han inte kunde motstå och sålde vagnen på stående fot – bara för att omedelbart mötas av familjens besvikelse och tårar.

Vem – utom en sann tidsoptimist – skulle i det läget börja byggandet av ytterligare en vagn?
Kurt suckar litet vid minnet:
– Det enda alternativet var att lova dem att bygga en ny husvagn på de tre veckor som stod till förfogande!
Det blev en hård kamp mot tiden och riktigt klar blev den inte, men tillräckligt för att familjen nu kunde ge sig av på sin efterlängtade semester i egen husvagn. Material och verktyg stuvades in i packningen och medan hustrun och döttrarna njöt av ledigheten på olika campingplatser byggde Kurt vidare på sin andra husvagn inför intresserade campare.
Väl hemma igen dröjde det inte länge innan han sålt även denna vagn och därmed var grunden lagd till Sveriges mest betydande husvagnsindustri.

◂ Familjen Blomqvist på sommarnöje i hemmatillverkad husvagn med presenning som förtält.

◂ Tidiga KABE-modeller tillverkades i små serier. Från höger: Komet 250, Komet 280, Briljant och Smaragd. Bilden från 1967.

Semesterbygget blev första gången som Kurt fick kämpa för att nå målsnöret. Det skulle bli många fler. Vi hoppar en bit framåt i tiden och tar ett par exempel till:

Den bortblåsta karossen…

– Som vanligt var det bråttom, säger Kurt när han berättar om ett nattligt äventyr i närheten av Tenhult. Klockan började närma sig midnatt, en ny kaross var precis klar och skulle snabbt levereras för montering till chassitillverkaren några kilometer längre bort.
Med karossen på lastbilsflaket drog Kurt iväg tillsammans med vännen och hjälpredan Nils Franzon. De nattsvarta vägarna var tomma, så det gick undan! Både Kurt och Nils ville snabbt klara av sitt ärende för att också hinna få några timmars sömn.
– Vi satt och pratade om hur vi framledes skulle lägga upp tillverkningen, berättar Kurt, då Nils plötsligt skriker: "Karossen är försvunnen!"
Och visst – flaket var tomt!
– Vi vände bilen vid första möjliga tillfälle, och efter sisådär femhundra meter såg vi karossen i strålkastarljuset. Den hade blåst av i farten – plywoodkarosser var ju lätta – och nu stod den upp-och-ned mitt på vägen, där tursamt nog ingen bil passerat.
Och KABE-karossen var ju inte bara lätt utan också stark. Det behövdes bara några småreparationer och allmän upputsning för att det skulle bli en husvagn även av den bortblåsta karossen!

… och karossen som ställde sig på tvären

1960 skulle nya vagnen Komet 280 bli KABE-monterns huvudattraktion på mässan i Malmö. Men tiden var knapp – rent av ovanligt knapp. Prototypvagnen blev färdig vid 5-tiden på morgonen samma dag som mässan skulle öppna!
Prototypbyggare Kurt Blomqvist bytte om till leverantör Kurt Blomqvist, tog en kopp kaffe och satte sig bakom ratten.
– Med hjälp av åtskilliga koppar kaffe kom vi fram till Malmö – vagnen och jag. Men i den skånska metropolen fanns spårvagnar och spårvägsspåren, i kombination med gatstensbeläggningen, gjorde den sista biten av färden minst sagt guppig.
I backspegeln ser plötsligt Kurt till sin fasa: vagnen står på tvären!
– Jag stannade till vid trottoarkanten och gick ut för att se vad som hade hänt och döm om min förskräckelse när jag upptäckte att karossen stod lös på chassiet!
I brådskan hade jag glömt att bulta fast karossen – det enda som hållit den på plats under hela färden var lite tätningsmassa.
Kurt vred karossen rätt igen och hann köra in vagnen i mässhallen strax innan portarna till mässan slogs upp. Och där blev KABE Komet 280 – fortfarande med karossen lös på chassiet – precis den succé som Kurt hade hoppats på!

"Leveransavdelningen" bakom den blomqvistska villan.
Skärmtaket byggdes för att ge regnskydd vid slutmonteringen av vagn/chassi.

◂ Valfrihet 1958. KABE Komet 250 målades nertill enligt kundens önskemål: grön, röd eller blå.

Hobbyn blir heltidsjobb

Försäljningen av de två första hemmasnickrade husvagnarna gav mersmak och Kurt fortsatte full av optimism på den inslagna vägen: att producera husvagnar på sin fritid. Den första egna semesterresan hade gett användbara erfarenheter som kom väl till pass i det fortsatta byggandet och redan samma höst började Kurt sin första serie om åtta vagnar, som skulle vara leveransklara till säsongen 1960. Materialet till vagnarna kunde han köpa tack vare ett lån från sin mor som räckte över 5.000 kronor med det välmenta rådet att han "inte skulle ta sig vatten över huvudet". Men mamma skulle inte behöva oroa sig; den kloke sonen hade fortsatt fast och trygg anställning och trots att efterfrågan på hans husvagnar blev långt över förväntan dröjde det fram till 1963 innan han vågade låta sin hobby övergå i heltidsjobb. Vid det laget hade han tillsammans med hjälp av några medarbetare och externa leverantörer byggt 161 husvagnar. Han hade lämnat sitt utbyggda garage, hunnit växa ur en hyrd yta på 150 m² och flyttade nu in tillverkningen i 300 m² nya lokaler.

Men inte nog med det. Det utbredda amatörsnickrandet av husvagnar runtom i landet innebar stor och växande efterfrågan på material och komponenter plus allehanda praktiska ting för en allt större och mer krävande grupp husvagnsägare. Kurt med sitt affärssinne såg möjligheterna att göra pengar på försäljning av tillbehör. Startskottet hade gått till den grossistverksamhet som skulle bli KABEs andra ben. Helt lätt var det ändå inte att lämna en lovande karriär. Men avskedsorden från chefen gav råg i ryggen.

"Vilken djävla idiot du är" sade min chef Faxén när jag sa upp mig, berättar Kurt. "Men," fortsatte Faxén, "det är skönt att det fortfarande finns sådana som du här i Sverige!"

Inredningen i förstavagnen KABE Komet 250 ▸ var avancerad efter dåtidens mått med både gasolkök och gasoldriven värmekamin.

Mycket litet fritid för vår man i fritidsbranschen

Det fanns mer som tog upp vår grundares tid.
I Tyskland hade han 1962 – utan att blinka – försäkrat sig om generalagenturen för värmekaminer av märket Truma genom att garantera en första importorder om 200 exemplar!
Semesterresan till Danmark 1967 hade lett till både affärsrelation och vänskap med producenten av förtälten Isabella. Plötsligt hade han ytterligare en generalagentur.
Och i England etablerade han kontakter för att kunna importera husvagnar för en mer priskänslig grupp konsumenter.
Dagarna gick åt till att besöka leverantörer i Sverige och utomlands, förbereda säljinsatser, träffa kunder och själv presentera sina produkter på mässor. Kvällar och delar av nätterna ägnades åt att bygga beställda vagnar… och Kurt som hade trott att livet skulle bli enklare när han "bara hade ett jobb!" Tack och lov hade han en pålitlig samarbetspartner i hustrun Berit som skötte både kontor och ekonomi. Snart nog hade han också anställt sin förste allt-i-allo-medarbetare Sören Nilsson, som alltjämt är kvar på KABE.

Tur med agentur. Tack vare agenturen för tyska Truma gasoldrivna värmekaminer kunde KABE-vagnarna tidigt lanseras för året-runt-bruk.

Den praktiske lobbyisten Blomqvist

På 50- och 60-talen gällde en hastighetsbegränsning om 50 kilometer i timmen för husvagnsekipage.
Att då som bilist hamna bakom en koloss som gick i snigelfart var inte roligt; de smala vägarna inbjöd inte till omkörningar i första taget och det kunde bli plågsamt långa sträckor bakom väglusen; "allmänhetens" negativa inställning till husvagnsfolket ökade i takt med den växande marknaden.
Kurt Blomqvist inledde en egen kamp för att ändra på sakernas tillstånd. Han hade i ett antal skrivelser till regeringen framhållit de negativa effekterna med den alltför låga hastighetsgränsen som var till skada för hela husvagnsindustrin. På husvagnssalongen 1967 provade han ett nytt djärvt grepp. Han sökte upp dåvarande kommunikationsministern Olof Palme och överlämnade generöst ett presentkort på tre veckors fritt utnyttjande av husvagn med tillhörande dragbil! Ett knep för att få ministern själv att uppleva det absurda i den låga tillåtna hastigheten och låta även honom få känna på medtrafikanternas ilskna blickar och höttande nävar.
Tanken var god – det gällde ju att försöka påverka den ansvarige politikern. Men Palme nappade inte, under förevändning att han inte hade möjlighet att lägga semestern så att den passade för en husvagnstur. Fröet var dock sått och den litet småfräcka lobbyinsatsen fick avsedd effekt: året därpå blev det tillåtet med en hastighet om 70 km/h för bromsförsedd husvagn med en vikt om max 1.500 kilo. I kommentarerna till husvagnssalongen 1968 skrev pressen: "de nya hastighetsbestämmelserna för husvagnar tror man kommer att medföra ett kraftigt uppsving för husvagnsintresset".
Branschen kunde pusta ut och glädja sig åt att 1968 mycket riktigt också blev ett mycket bra husvagnsår. Trots en pågående lågkonjunktur.

KABE
för folk i farten
KABE
KABE

◂ Världens första husvagn med två våningar baserad på modellen Diamant stoppades av polisen när Kurt Blomqvist var på väg till mässan i Stockholm 1971. Vagnen tyngde ner bilen, så att strålkastarna nästan pekade upp mot himlen. "Vi har fått en rapport från Luftfartsverket om att du bländar flygplanen" skämtade polisen, som sedan med stort intresse besiktigade KABEs spännande husvagn, som hade sovrum och solterass på övre planet. "En sån skulle man ha på Västkusten!" avslutade han drömmande medan han uppmanade Kurt att ta det försiktigt under den fortsatta färden.

Den kreative konstruktören

Det var också redan 1968 som Kurt lanserade sin seglivade slogan "Alltid steget före", som KABE använder än i dag. Och helt visst har KABE varit – och är alltjämt – en föregångare när det gäller utvecklingen av husvagnar. Ibland har KABE till och med varit litet väl tidigt ute. Det tog till exempel 30 år innan marknaden var mogen för det större hygienutrymme med separat duschkabin som KABE gick ut med redan 1973.
Kurt är en visionär som ger fantasin fritt spelrum – allt för att hitta nya och bättre lösningar på problem. I flera fall har bristen på existerande produkter lett till egna uppfinningar och patent (bland annat Ecoprim-isolering, vattenburet golvvärmesystem och plastreglar). Kurt var först med tanken på året-runt-användning – även i vårt klimat. Han var först med att förse sina vagnar med hela 35 mm isolering, gasoldrivet värmesystem och senare vattenburen värme, gas- och eldriven invändig belysning, vävtapet som andas och mycket mer. Han var också först med att erbjuda sina kunder ett flexibelt inredningsprogram. KABEs grundare är en man som går från ord till handling; hans många idéer har i regel ganska snabbt omsatts i praktiken och bidragit till företagets framgångar. Men en del spännande produktidéer har stannat vid prototyper.

Två våningar och solterrass
Till "Ohoj-utställningen" 1971 i St. Eriksmässans lokaler i Stockholm, hade Kurt tagit fram en verklig publikmagnet – världens första husvagn med två våningar. "Vi ser det som ett trevligt och nyttigt experiment, och det finns alltid köpare", sade Kurt vid introduktionen.
Vagnen var också mycket riktigt en del av KABEs utvecklingsarbete, den första där även väggarna var gjorda som sandwichelement. Med dubbeldäckaren kunde KABE visa vad metoden dög till!
På ovanvåningen av den spektakulära vagnen fanns ett sovrum med bäddsoffa för två och en rejält tilltagen solterrass – det hela påminde om en husbåt. Vagnen väckte stor nyfikenhet (vilket ju var meningen) och mottagandet på utställningen blev mycket positivt. Trots att det stod 48.000 kronor på prislappen, dubbelt så mycket som för en normal husvagn, var det många som visade genuint intresse. Något mer än en prototyp blev det inte av det projektet, men bygget gav en hel del värdefulla kunskaper.
För speciella ändamål har KABE även senare byggt enstaka tvåvåningsvagnar och till 50-årsjubileumet 2007 byggde KABE Europas högsta tvåvåningshusvagn, med full takhöjd i båda planen.

På 70-talet byggde KABE ett antal rullande serviceinrättningar, bl.a. rullande läkar- och tandläkarstationer, post- och bankkontor samt butiker. Här den av Uddehom specialbeställda vagnen för företagshälsovård.

Rullande serviceinrättningar…

KABE har inte bara byggt vagnar för semesterbruk. Nej, företaget har på flera sätt bidragit till utökad service i form av "uppsökande verksamhet". Det var skogsbolaget Uddeholm som i KABE fann den kreativa och intresserade partner de sökte när frågan om ökad flexibilitet inom företagshälsovården kom upp.

Kurt Blomqvist och KABE fick i uppdrag att utforma en rullande läkarstation med elektrisk golvvärme och komplett utrustning för EKG, syn- och hörselkontroller och enklare laboratorium. Vagnen, en semitrailer, utvecklades i samråd med chefsläkaren Gunnar Kjellstrand, maskiningenjören Stig Norbäck och sjuksköterskan Berit Nilsson.

I nästa steg kom KABE att bygga rullande bankkontor och försäljningslokaler som "den rullande gardinbaren". Och semtrailer-konceptet togs upp igen i mitten av 80-talet, då KABE byggde några "fifth wheelers" avsedda för campingbruk.

… och tillfälliga bostäder

Svenska tekniker på uppdrag i Saudi-Arabien vände sig också till KABE för att få hjälp med tillfälliga bostäder ute i öknen. Att varmvatten och dusch fanns var ingenting nytt. Men det blev första gången man byggde husvagnar med luftkonditionering. Önskemål om luftkonditionering hade också FN som 1993 beställt två specialutrustade Opal-vagnar för tjänstemän på uppdrag i Mauretanien. Ett kylskåp på 155 liter(!) ingick i utrustningen – centralvärme kunde man leva utan.

Matz Bladhs turnébuss från 1980 – med KABE-inredning.

Med tack för värdefullt
samarbete inför Olympiska Spelen i
Lake Placid och Moskva
1980

Inför de olympiska spelen i Moskva sommaren 1980, fick KABE beställning på två av sina största och mest välutrustade vagnar. Företaget var på den tiden medlem nummer 49 i den exklusiva 100-klubben, en sammanslutning för OS-sponsorer.

BANA
U30203

LE PRO
EN VE

KABE tidigt konstruerad för
året-runt-bruk.

◂ 1967. Smaragd, KABEs första modell med separat "koffert",
för gasolflaskorna, som tidigare hade stått helt öppet.

KABE sätter sina vagnar på hårda prov. I början av 80-talet investerade man drygt en halv miljon i teknisk provutrustning. I köldrummet testas vagnarnas vinteregenskaper i ner till -35 graders kyla.

Vänskap till ömsesidig glädje – och nytta

Kurt har lätt att få vänner men kan också konsten att vårda sina vänner, vilket helt klart gynnat KABEs utveckling. Ibland har en affärsrelation lett till lång vänskap; ibland har det varit tvärtom. Vänskapen med John Wilthorn på Motormännens Riksförbund blev en ur alla synpunkter värdefull relation.
Tidningen Motors läsare var väl bekanta med husvagnar efter flera års artiklar om den nya semesterformen. När tidningen 1964 började göra egna tester föll valet först på en Komet 280 DL. Ingenjör John Wilthorn, som själv sedan 50-talet bott i husvagnar upp till 240 dygn per år ansågs vara rätt man att genomföra testet. Hans positiva omdöme ökade intresset för KABEs vagnar och testet ledde också till att Kurt och John träffades, lärde känna varandra och blev goda vänner.
– Vi har genom åren haft många givande diskussioner, säger Kurt, till stort utbyte för oss båda. John fick många gånger disponera vår klimatkammare för sina tester, vilket blev till gagn även för KABE eftersom resultaten hjälpte oss att se på våra produkter ur nya infallsvinklar.

Storsatsning på konstruktion och utprovning
Målmedvetet utvecklingsarbete har tagit upp en stor del av vår grundares tid. För att i lugn och ro kunna arbeta på framtidens husvagnar, lät Kurt i början av 80-talet bygga upp en separat utvecklingsavdelning.
– Tidigare hade vi haft konstruktion och utprovning spridda på olika ställen inom fabriksområdet, men det var en lösning som varken var rationell eller gynnsam för kreativiteten.
I de specialinredda lokalerna – nära 1.100 m2 – fanns teknisk utrustning för runt en halv miljon kronor – allt av det bästa som fanns att få. Och Kurt var övertygad om att han gjort en klok investering. Här fanns bland annat en provningshall för gasolapparater och en separat klimatkammare, där vagnarnas vinteregenskaper kunde utvärderas.
– Vi fick nu inte bara möjlighet att kontrollera våra färdiga produkter, utan vi kunde också testa de komponenter som kom från våra underleverantörer innan vi gav klartecken till att de fick användas i våra husvagnar.
– Och, säger Kurt stolt, vi hade bättre möjligheter än Bilprovningen att mäta säkerhetsventilationen i vagnarna!
Ett samarbete med Volvo fick stor betydelse för båda parter.
– Volvo behövde testa sina bilars dragegenskaper och till detta använde man våra husvagnar, förklarar Kurt. Eftersom vagnarna överlastades med 300 kilo så fick vi besked om hur väl våra vagnar kunde klara extrema påfrestningar.

KABEs grundare efter en flygtur i det egna amfibieplanet, som han flög i över 15 år. Här tillsammans med mångårige vännen John Wilthorn från Motormännens Riksförbund.

Piloten

Kurts intresse för flygplan och dess möjligheter hade väckts redan under militärtiden i Boden, där han fått tjänstgöra vid flygambulansen. Det föll sig alltså ganska naturligt för honom att som egen företagare skaffa sitt eget plan för snabbt kunna nå återförsäljare och samarbetspartners hemma och utomlands.

– Mitt första flygplan köpte jag i början av 1970-talet, berättar han. Våra återförsäljare var inte många på den tiden, men avstånden mellan dem var långa. Med det egna flygplanet, ett fyrsitsigt amfibieplan av typen Lake Bucaneer, kunde han under en och samma dag besöka återförsäljare i Bollnäs, Ludvika och Uppsala! En ovärderlig tidsvinst för en företagare som ständigt var på språng och ständigt under tidspress.

– Fördelen med amfibiemodellen var att jag kunde starta och landa både på Tenhultasjön mellan fabriken och byn där jag bor, och på Jönköpings flygfält!

En litet otäck incident avskräckte inte:

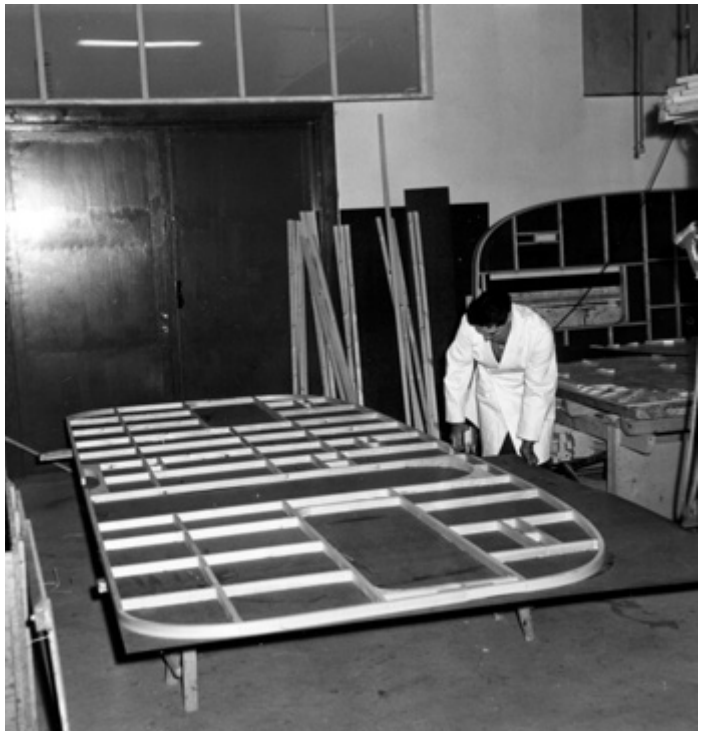
– Jag var på väg hem från vårt sommarställe på Öland, då jag till min bestörtning upptäckte att sidorodret inte längre fungerade. Uppe i luften var det inga problem, men när jag skulle sätta ner planet på Tenhultasjön blev det besvärligt värre. Med ena vingspetsen i vatnnet började planet rotera runt, runt, runt, innan jag fick stopp på det och kunde kliva av. Planet blev illa tilltufsat men själv klarade jag mig utan en skråma – jag blev inte ens blöt. Och planet gick att reparera!

◂ Här ser vi fabriksbyggnaden, KAMA Fritids höglager och snickeriet. Slutet 1980-tal.

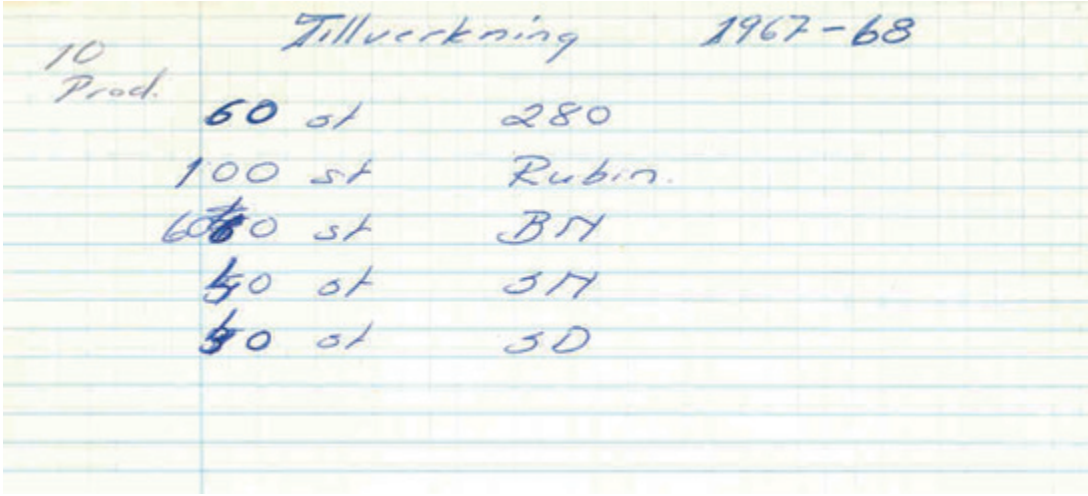
När Kurt så småningom skulle besöka Laika-fabriken i Italien (för att börja importera husbilar till Sverige), skaffade han ett större plan med längre aktionsradie, en Piper med plats för sex personer. Resan till Italien skedde med inhyrd pilot och lånade flygkartor, men snart nog hade han själv lärt sig att också flyga tvåmotorigt.
Tiden som herre över sitt eget flygplan fick dessvärre ett abrupt slut, när Kurt på väg till fabriken i Kramfors drabbades av en blodpropp i hjärnan.
– Jag kände plötsligt hur kroppen förlamades bit för bit. Tack och lov kunde jag röra litet på vänsterhanden och ena benet, så vi – Alf (Ekström, svärson och nuvarande VD) och jag – kunde komma ner helskinnade båda två.
Av blodproppen 1991 märks idag ingenting, men flygcertifikatet har han aldrig fått tillbaka, och den förlusten har varit svår att uthärda.
– Jag har jobbat som fan för att få certifikatet tillbaka. Överklagat och besvärat mig, men ingenting har hjälpt!

Dags att trappa ner
Lagom till 70-årsdagen i februari 1995, när KABE visat ett bokslut på 40 miljoner i omsättning och en vinst på sex, fick en headhunter i uppdrag att leta fram en värdig efterföljare till Kurt.
– Jag hade redan tidigare sagt att jag skulle dra mig tillbaka, säger han, och kände att det började bli dags. Det man på KABE i första hand ville veta var vilka krafter marknaden kunde erbjuda, för att sedan jämföra med vad som fanns inom koncernen.
Resultatet blev att svärsonen Alf Ekström den 1 juli 1995 tog över VD-skapet för KABE-koncernen medan Kurt Blomqvist kunde koncentrera sig på arbetet som styrelseordförande. För att också fortsättningsvis kunna skissa på nya projekt inredde han ett eget ritkontor i gamla fabriken i Öggestorp.

Ett fantastiskt halvsekel!
Kurt Blomqvist har nu avverkat sitt femtionde år inom husvagnsbranschen. Han har som ingen annan i Sverige bidragit till utvecklingen från 50-talets lätta masonitkonstruktioner till 2000-talets rullande lyxstugor. Hans intresse för företaget och dess anställda är fortfarande starkt och engagerat. Han är alltjämt aktiv som styrelseledamot och trots att han "blev pensionär" för snart 20 år sedan ses han fortfarande ofta på fabriken.
Det halvsekellånga livet som husvagns- och företagsbyggare har varit tufft men alltid omväxlande, alltid spännande och otroligt givande. Kurt summerar:
– För mig började husvagnsbyggandet som en hobby. Med hjälp av många och duktiga medarbetare har jag haft förmånen att få arbeta med denna hobby – dessutom kunnat försörja mig på den – under större delen av mitt yrkesverksamma liv!



Montering av KABEs tredje vagntyp Briljant.

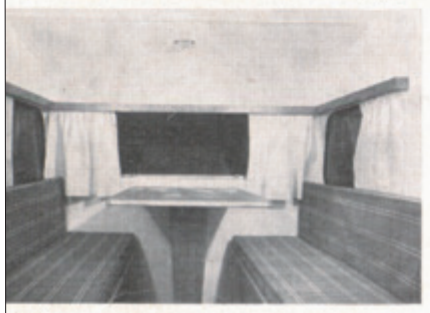


Tillverkning 1967-68

10 Prod.

60	st	280
100	st	Rubin.
60	st	BM
50	st	SM
50	st	SD

KABE Komet 280 i långa rader ▸ snart färdiga att ge sig ut på vägarna.
1960 kostade vagnen 4.600 kronor. Fem år senare låg priset på 7.500 kronor.



KABE KOMET typ 250

DATA: Utv. längd (kaross) ..... 255 cm
„ bredd ..... 185 cm
„ höjd ..... 210 cm
Inv. „ ..... 173 cm

Vikt endast 300 kg.

Fri hastighet efter de flesta bilar

Bäddplatser för 2 vuxna och 2 barn eller 3 vuxna.

CHASSI: Kraftigt stålchassi med 50 mm kulkoppling. Individuell fjädring genom torsionsaxel. 5,20 × 12" hjul av lågtryckstyp med navkapslar.

KAROSS: Regelstomme, ut- och invändigt klätt med oljehärdad masonit i specialdimension. Taket är utvändigt klätt med aluminiumplåt. Väggar och tak är isolerade med självbärande, högeffektiv cellplast. Golvet består av 12,5 mm vattenfast lamellträ. Fyra stora fönster, varav bakfönstret är öppningsbart, ger vagnen en ljus och trevlig interiör.

MÅLNING: Vagnen är utvändigt grundad en gång samt därefter sprutad två gånger med en förstklassig billack. Leverans sker som standard i helvit lackering med blankpolerade kant- och dekorationslister av aluminium, försedda med röda plastinlägg.

INREDNING: 1. Arbetsbänk med Perstorps-platta. Skafferi och andra utrymmen i bänken. 2. Porslinsskåp vid taket. 3. Garderob med hatthylla. 4. Soffa. 5. Utdragbar soffa. 6. Bord, som på natten nedlägges mellan sofforna och blir en ca 150 cm lång bädd för två barn. 7. Ryggdynor, på natten madrasser till barnbäddarna. 8. Kornicher, även användbara som hyllor. 9. Takbelysning med strömbrytare. 10. Öppningsbar taklucka av plexiglas. 11. Placering av extra överbädd för vuxen. 12. D:o för barn.

I soffornas, 4 och 5 främre delar finnes med luckor försedda skåputrymmen. Övriga utrymmen i sofforna, som äro åtkomliga ovanifrån, äro avsedda för sängkläder och personlig utrustning.

Inredningen i vagnen är utförd i gaboonmahogny och väggar och tak äro klädda med Galon i ç och grått.

Pris 4.200 + oms. 269 kr fritt Jönköping.

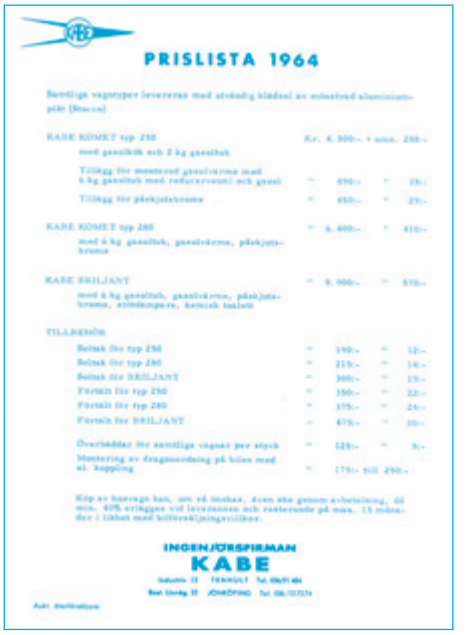
DE LÄTTA, BEKVÄMA HUSVAGNARNA, SOM PASSAR

“Man ändrar ju inte för ändrandets egen skull!”

Nej, att ändra för ändrandets egen skull har inte ingått i KABEs affärsidé. Däremot “att tillverka en komfortabel och välutrustad husvagn av högsta kvalitet, anpassad så att den kan användas under de mest extrema förhållanden, såväl sommar som vinter.” Att husvagnslivet handlar om “compact living” som vi säger idag, det visste Kurt Blomqvist av egen erfarenhet och hans mål har därför från början varit att skapa en så funktionell och trivsam vagn som möjligt. Konsumentnyttan- och glädjen har fått styra det ständigt pågående förändrings- och förbättrings-arbetet.

KABEs första modell, Komet 250 var sin tids camping-lyx. En mycket liten stuga – bara 2,5 m lång – men med kök, garderob och två långsoffor med plats för hängkojer ovanför. Modellen fick välförtjänt uppmärk-samhet i tidningen Motor: “En ny lätt svensk husvagn, byggd i oljehärdad masonit, men med tak av alumi-niumplåt. Väggarna isolerade av cellplast.” Väggisoleringen var ett viktigt påpekande – de engelska vagnar som då dominerade marknaden hade isolering av fuktupptagande glasull, som lätt skakades ner inne i väggarna under körning. Att hitta eller själva försöka utveckla bästa tänkbara isoleringsmaterial blev också något av en hjärtefråga för KABE.

Allt – absolut allt – har ändrats efterhand som nya modeller presenterats. Från Komet 250 och 280, via Ädelstensserien med succéer som Briljant, Smaragd och Diamant till Royalvagnarna och den något billigare Stjärnserien med en ny Komet, Tellus och Apollo, till den sentida ädelstenen Ametist. Däremellan “fifth wheelers”, villa- och husbilar samt ett par djärva försök med kombinationen husvagn/båt.


PRISLISTA 1964

KABE KOMET typ 250

KABE KOMET typ 280

KABE BRILJANT

TILLBEHÖR

INGENJÖRSFIRMAN
KABE

Allt elegantare lösningar

Det mest synbara av 50 års utveckling är förstås att vagnarna successivt blivit bredare, längre och högre – och snyggare. Hjulen har blivit större för att klara ökad vikt och lastkapacitet. Den tidigt rundade formen har blivit litet kantigare för att öka rymden invändigt. Bromsar, backstrålkastare och längre dragbalkar har bidragit till ökad trafiksäkerhet. Fler, stadigare och bättre monterade stödben har gett bättre stabilitet vid uppställning.

Frågor kring trafiksäkerhet, ut- och invändiga material, fukt, värme, ventilation, isolering, belysning, vatten, hygien, köksutrustning, förvaring, sitt- och sovkomfort – alla områden har analyserats i detalj och under åren har man funnit allt elegantare lösningar på olika problem.

Så tidigt som 1968 byggde KABE upp sin egen test- och utvecklingsavdelningen där olika komponenter och konstruktioner sattes på hårda prov, allt för att försäkra sig om att kvalitén i alla detaljer motsvarade de egna – och köparnas – högt ställda förväntningar. Färdiglackerad plåt, användning av dator i utvecklingsarbetet, nya material och nya produktionstekniker har rationaliserat produktionen.

Det breda utbud av storlekar och modeller som finns idag är resultatet av 50 års envis och målmedveten produktutveckling. Och det är inte bara konsumenternas krav som ökat; nyfikenheten, lusten att nå toppen och glädjen i att hitta nya intelligenta lösningar – allt har bidragit till att KABE sedan 1993 är marknadsledare i Sverige.

Europas bäst isolerade husvagn

Fukt – yttre läckage och kondens – är ett problem som husvagnstillverkare länge fått brottas med. Nya konstruktioner, nya material och yttersta noggrannhet vid tätning av skruvhål, montering av lister etc. har varit olika sätt att tackla problemet.

KABE lämnade tidigt den oljebehandlade masoniten i karossen för vattentåligare aluminiumplåt och försåg sina vagnar med styrenskum, dåtidens bästa isoleringsmaterial. Från början nöjde man sig med tjockleken 20 mm vilket var litet snålt tilltaget. Men man bättrade sig: de två modellerna Smaragd fick snart 35 mm isolering – Europas bästa! På 70-talet introducerade man ett mjukt innertak i vävplast som gjorde isoleringen bättre och vagnen tystare; dubbelglasad taklucka förbättrade isoleringen ytterligare. I början av 90-talet kläddes innerväggar och golvkanter med en textiltapet som kunde ventilera ut fukt.

Men det stora lyftet kom 1993 när KABE kunde lanserade den egna uppfinningen: det patenterade isolermaterialet Ecoprim.

Stig Bergqvist, alltjämt kvar hos KABE, monterar i fabriken.

Fönster
KABE lanserade tidigt öppningsbara fönster – redan på Komet 280, som tillverkades i 8 exemplar. Man var också tidigt ute med dubbelfönster, som monterades för hand mot en tilläggskostnad om 490 kronor.
– Vi köpte glasfönster med aluminiumram från England, berättar Kurt, och på insidan av ramen monterade vi ett extra glas. Tur att tillverknings-volymen inte var så stor på den tiden!
Fönster i entrédörren var också en 60-talsnyhet, som tillsammans med hela fem fönster och taklucka gav vagnen extra ljus och rymd.
På 70-talet kom den självventilerande takluckan med inbyggt myggnät. Då övergick KABE också till mer lättmonterade och tonade Bonocarfönster med karm av polyuretan, som gav minskade köldbryggor.
Drygt 10 år senare fick vagnarna helt nya fönster med både myggnät och rullgardin integrerade i karmen.

Ljus, värme och vatten
KABE marknadsfördes nästan från början som "året-runt-vagn". Redan på 60-talet var alla KABE-vagnar utrustade med gasoldrivet värmesystem, invändig gas- och eldriven belysning samt 25-liters vattentank, något som ingen konkurrent ännu hade! En fylld 11-kilos gasolflaska ingick i paketet.
Litet längre fram kunde man till och med välja mellan luftburen centralvärme och vattenburen, som skulle ge jämnare värme och mer "hemma-känsla".
I mitten av 70-talet ingick en fast monterad 43-liters vattentank på alla KABE-vagnar och brandsläckare tillhörde standardutrustningen.
1976 var "teknikrummet" den stora nyheten. I tvätt-rummet fanns en servicelucka från vilken man lätt kunde komma åt både värmepannans baksida med varmvattenberedare och elpatron samt elcentralens säkringar. Elpatron och varmvattenberedare blev standard i nästan alla vagnar i början av 1980-talet;

Optimalt utnyttjande av allt utrymme är ett av KABEs mål. Kök med avlastningsytor, förvaringsutrymmen, sitt- och sovplatser, toalettrum – allt planeras ytterst noggrant.

golvvärme i de större modellerna mot slutet av 80-talet. Att KABE lyckats i sin ambition att skapa varma och ombonade vagnar fick man bevis på bland annat från en mycket nöjd kund i Norge. Han hade tillbringat nyåret 78/79 i sin KABE. Temperaturen utomhus sjönk till -40 grader. Inne njöt han av behagliga 23-24 graders värme.

Inredning och komfort

1958 var husvagnens långsoffor/sängar höjden av lyx, låt vara endast 57 cm breda. Ett par år senare hade sofforna kompletterats med en liten sittgrupp i den litet större Komet 280. Ytterligare tre år senare fanns hela två sittgrupper, d.v.s. sovplatser för fyra.
Till säsongen 1966 presenterades Briljant Långbädd med 190 cm långa soffor – klara att bäddas med soffbordet intakt. Vagnen kunde dessutom levereras med tre extrabäddar – plats för sju personer!
60-talets endast 8 cm tjocka sittdynor har sedan årtionden ersatts av betydligt mer välstoppade soffor och fåtöljer.
1986 tillverkade KABE sin första serie med två fasta långbäddar i separat sovrum, en specialbeställning av återförsäljare Nils Wallentin AB i Gnesta och en given succé.
Året därpå kom ännu en revolutionerande nyhet: en barnkammare med tvärställd våningssäng och sidoplacerad sittgrupp för barnen. Enkelsängarna fick ställbar huvudgärd.

Hygienutrymmen

Ett litet tvättrum var en stor nyhet i Briljantmodellen av modell 1963; kemtoaletten kom ett par år därefter. "Slöseri med utrymme"(!) sade man när KABE tio år senare hade byggt in en hygienavdelning med separat duschkabin längst bak och över hela vagnens bredd – det skulle dröja till 2002 innan marknaden var mogen för sådan lyx!
I slutet av 70-talet hade tvättrummet bättre plats för kemtoaletten, som dessutom kunde skjutas in under en soffa när den inte användes och i slutet av 80-talet hade tvättrummet fått helgjuten skåpvägg med uppfällbart tvättställ. Samtliga vagnar var då också förberedda för eftermontering av tidens stora hygiennyhet: Thetfords kassettoalett, sedan 1995 med elektrisk spolning.
Separat torkskåp, som lanserades i Smaragd år 1974, blev standard i alla modeller 1980.

Kök och garderober

På KABE har man alltid ansträngt sig att utnyttja allt utrymme optimalt; att ge plats för matlagning och förvaring har varit lika viktigt som sitt- och sovplatser. Från en liten yta i ena gaveln fick köket på 60-talet breda ut sig över en långsida med gott om plats för arbets- och förvaringsyta. 1968 var KABE första svenska märke med hela diskbänken i rostfritt stål och gasolspisen integrerad i bänkskivan. Kylskåp och mikrougn som var nyheter på 70- och 80-talen blev en del av standardutrustningen på 90-talet, liksom spis med tre lågor.
Garderober och förvaringsutrymmen har utökats på motsvarande sätt. Från en enkel och trång garderob i främre gaveln till Diamantmodellens dubbla garderober, separata linneskåp, fack för handskar och mössor och mängder av andra finurliga utrymmen.

Trafiksäkerhet
Att även husvagnen skulle ha bromsar, det insåg KABE på ett tidigt stadium. 1964 försåg man därför alla vagnar med mekaniska bromssystem. Stötdämpare blev samtidigt standard på alla modeller. Att däcken och dragbalkarnas längd har stor betydelse för köregenskaperna hade man kunnat konstatera i samarbete med Volvo. Två punkter som därför förbättrades 1987.

Flexibilitet
KABE är känt för sitt generösa och flexibla inredningsprogram. Men viljan att kunna tillfredsställa olika smakriktningar och behov har alltid funnits med i bilden, bland annat genom olika tillvalsprodukter och ett urval av färger och mönster på textilier.
1992 presenterades FlexLine-systemet som skulle ge blivande husvagnsägare möjlighet att i valfri karossstorlek välja den planlösning av fem som bäst passar den egna familjens behov. KABE hade i ett slag gjort "det omöjliga" – kombinerat erbjudande av uppskattade konsumentfördelar med rationalisering av produktionen!
Idag 2007 kan KABEs kunder välja mellan 24 vagnmodeller och 14 olika planlösningar.

1.

2.

3.

4.

◂ 1. Delmoment i monteringen. KABEs röda rand sätts på plats, ett säkert kännetecken.
2. Färdiglackerad plåt var en nyhet som förenklade arbetet. 1970.
3. Garderoben monteras.
4. Innan leverans kontrolleras varje vagn på 110 punkter. Här bromsprovare av samma typ som Svensk Bilprovning använder. Säkerställer rätt justerade bromsar innan vagnarna lämnar fabriken.

Vagnar färdiga att lämna fabriken. ▸

1973. KABEs stolthet Diamant får mera rymd med en bredd på 225 cm och förhöjt tak över den moderna sittgruppen med separata fåtöljer i vitt framför soffbord i glas.

50

Ännu större, ännu bekvämare, ännu mer välutrustade

Allt eftersom basbehoven täckts och finjusterats har KABE kunnat lägga ner mer möda på finish och detaljer – separat koffert för gasolflaskorna, utvändig batteribox, bilstereo och kassettbandspelare, tv-hylla och barskåp, större kylskåp, ännu större fönster, ännu bekvämare sängar och sittgrupper… Att jämföra KABE från 1958 med återförsäljarnas drömmodell Expansion som visades på Elmiamässan 2002 är som att stiga ur grottan med stampat jordgolv till slott med spegelsal – Expansion hade två utdragbara sektioner mitt på ena långsidan med plats för en rymlig frukostdinett. Vardagsrummet var likaså utdragbart med två fåtöljer och en bäddsoffa. Tre axlar försedda med tiotumshjul gjorde att man slapp besväret med stora hjulhus inne i vagnen och på toppen av allt fanns en solterrass på taket.
Solterrassen kunde köpas som tillbehör för cirka 20.000 kronor. Nej, det blev ingen succé och Expansion gick i pension innan produktionen ens påbörjats.

Produktionsfärdig var emellertid Royal Hacienda – KABEs 11 meter långa "rullande trerummare" som premiärvisades på Elmia-mässan 2004. Ett alternativ till en konventionell villavagn som inte kräver byggnadslov och dessutom kan flyttas med exempelvis en stadsjeep.

ROYAL HACIENDA K/S

KABE

Med Seacamp förverkligade KABE den fascinerande kombinationen båt/husvagn.

Husvagn och båt i ett

Kurt Blomqvist kunde redan i sin första utställningshall i Tenhult visa upp en liten specialvagn. Underdelen var en transportkärra. Överdelen fungerade som båt, men med tältet upprest även som sovrum. Kombinationen båt/husvagn fascinerade och på våren 1968 kunde han så presentera Husvagnsbåten med KABE-namnet i jättebokstäver. Ekipaget väckte berättigat uppseende och bland alla pressklipp hittar vi från Göteborgs-Tidningen den 10 mars 1968: "Husvagnsbåten finns förstås bara i modell, men sommaren 1969 beräknas den tas i bruk. Det är smålandsföretaget KABE i Tenhult som står för den fantastiska idén. Tröttnar man på vägarnas damm, ställer man bilen på en skogsväg och lägger ut med husvagnen på sjön!" Seacamp blev nästa marina projekt. KABE stal showen med sin trailerbara husbåt i aluminium på Elmias Nordiska Husvagnsmässa 1985. Komplett med trailer och en 60 hk Yamaha utombordsmotor skulle priset ligga strax under 150.000 kronor. Båten, som var en ren prototyp, kunde göra 20 knop, och fyra personer skulle kunna bo bekvämt ombord. Skrovet kom från en båttillverkare i Eket, söder om Örkelljunga; överbyggnad och inredning från KABE. Konstruktionen påstods ha god sjövärdighet, trots att man bara hunnit med en kortare provtur på Tenhultasjön… Men senare provkörningar på Vättern – med vattenskidåkare – bekräftade sanningshalten. Projektet möttes med stor skepsis, men Kurt fortsatte att utveckla idén och 1989 kom en vidareutvecklad Seacamp. Akterut på den sex meter långa farkosten fanns en veranda som om vintern kunde byggas in och fungera som "vinterförtält".

◂ KABE Travel Master modell 1997.

KABEs husbil Travel Master var också avsedd att användas året runt. 1983. ▸

Husbilar har framtiden för sig…

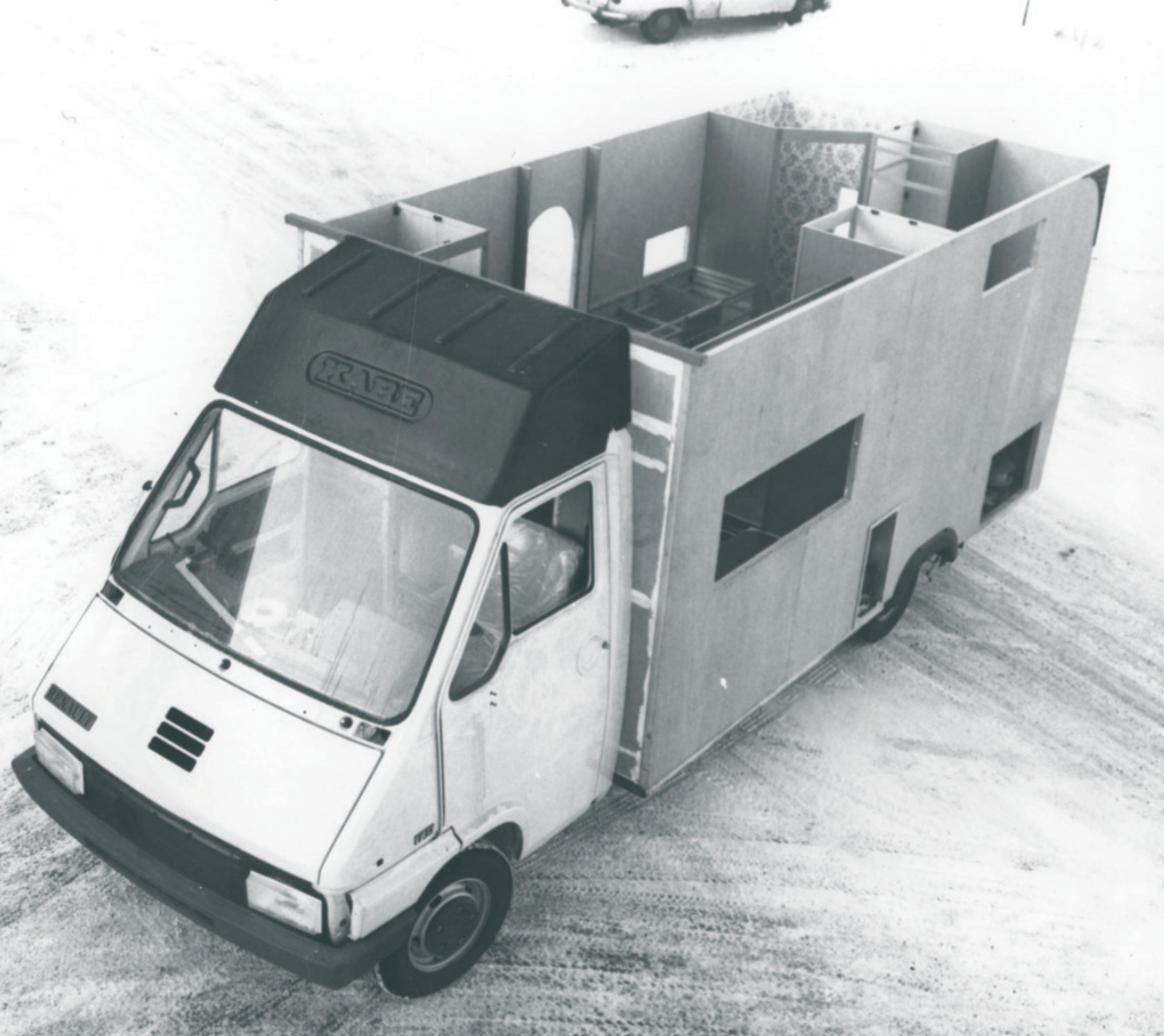
– Under det gångna året har vi inrett ungefär 25 husbilar och sålt inredningssatser till dubbelt så många, berättade Kurt vid introduktionen av 1982 års husvagnar. Och husbilar tror vi på KABE är något som har framtiden för sig!

Redan året därpå började man serieproduktion av en husbil byggd med KABEs beprövade teknik och kvalitet. Bilen, en Travel Master, som utvecklades i samarbete med Volvo blev 6,4 meter lång och till skillnad från de importerade husbilar som fanns i Sverige, var KABEs bil avsedd att användas året runt.

Men KABE var än en gång litet väl tidigt ute. Husbilen blev ingen succé men fanns ändå kvar på programmet hela 80-talet.

Under våren 1995 ryktades det att KABE åter skulle börja tillverka husbilar. Ryktet var sant, men de första exemplaren av nya Travel Master visades upp först på Elmiamässan två år senare.

Första året fanns bara en alkovmodell; produktsortimentet har utökats och omfattar idag flera alkov- och halvintegrerade modeller. Och husbilarna vinner terräng. Hos KABE tillverkas idag 200 om året på en yta om 12.000 m^2.


RAVIT
RENAULT

RENAULT

Femhjulingen…
Inför husvagnsmässan 1984 hade KABE tillsammans med Volvo tagit fram en s.k. fifth wheeler – d.v.s en påhängsvagn för campingbruk, enligt amerikansk förebild. Vagnen drogs av en Renault Traffic med dubbelhytt.
Den mer än åtta meter långa vagnen var stor; golvytan var på hela 12,2 m², ett rymligt sovrum fanns i "nosen" och totalt plats för sex sovande. Utrustningen var komplett med bland annat luftkonditionering. Med ett pris på cirka 300.000 kronor fanns det många som misstänkte att vagnen enbart var byggd för att KABE – återigen – skulle stjäla showen. Men Kurt intygade att han själv trodde stenhårt på konceptet. Han var än en gång litet före sin tid…

Villavagnar – flyttbara stugor
KABEs hela produktprogram handlar om flexibilitet, möjligheten för människor att med bibehållen bekvämlighet kunna byta miljö. Villavagnarna, som man introducerade på 80-talet, var ett sätt att möta behovet av tillfälligt boende. 2007 tog KABE villavagnsidén ett steg längre och kombinerade längtan efter miljöombyte med drömmen om ett riktigt fritidshus. Den nya KABE Camp Villas är inget annat än 45 m² flyttbara trerummare, som bara kräver tillfälligt bygglov för att kunna ställas upp.

KABE har hållit fast vid – och med råge förverkligat sin ursprungliga affärsidé – tillverkning av bekväma kvalitetsvagnar att användas under extrema förhållanden året om. Tusentals tacksamma kunder över hela Europa har KABE att tacka för möjligheten till bekvämt och modernt "vägluffande".

◂ Villavagn från 1991.

KABE Camp Villas ▸
från 2007.

KABE
ECR 524

◂ Annonsbild med KABE Safir från 1979. Det medvetna valet av bil och miljö skulle förstärka KABEs egen kvalitetsimage. Den brittiske biltillverkaren hade dock – med all rätt – klara synpunkter på användningen av deras varumärke och namn i reklamen.

En liten uppstickare blir bästsäljare!

Kurt Blomqvists första husvagnar sålde sig själva. Kunderna fanns geografiskt nära och efterfrågan var betydligt större än han vågat hoppas. 1961 – redan innan han på allvar inlett sin karriär som husvagnsfabrikant – låg KABE med 31 registrerade vagnar som nummer fyra i säljstatistiken. Visserligen långt efter marknadsledaren SMV (282 vagnar), tvåan Sprite (124) och trean Myrby (122) – men ändå… KABE fanns med på kartan.

Till en början sålde Kurt själv de vagnar han konstruerade och byggde – 52 exemplar 1962 och 69 vagnar år 1963. Med ökad produktion följde ökat säljansvar och han insåg givetvis att han måste få hjälp med säljandet. Lösningen blev först återförsäljare och senare också egna försäljningskontor – det första i Stockholm 1968. Sedan gick det fort. Inom loppet av några år hade säljkapaciteten ökat till 25 återförsäljare runtom i landet och försäljningskontor fanns nu också i Göteborg och Linköping.

Idag säljs KABE enbart av fristående återförsäljare i Sverige, Finland, Norge, Danmark, Belgien, Schweiz, Nederländerna och Tyskland.

Pris och kvalitet

KABE med sina egna högt ställda kvalitetskrav blev tidigt känt som ett dyrt märke, synonymt med stora och välutrustade vagnar. Lanseringen av KABE som "husvagnarnas Rolls Royce" år 1979 förstärkte den bild man själv redan skapat genom slogans som: den rullande tvårummaren (Smaragd Normal och Diplomat 1967), vagnen för den stora familjen (Briljant 1968), husvagnen för den som föredrar något extra (Diamant 1970), vagnen för den verkligt kräsna husvagnsfamiljen (Diamant 1973), vagnen för alla årstider (1977 års reklam som betonade kvalitet).

Priset på KABE-vagnarna har speglat kvalitén och kvalitet är inget som KABE velat göra avkall på. Att hela vagnsserier många gånger varit slutsålda redan innan de nått återförsäljarna har varit bevis nog på att kvalitet lönar sig. En allvarlig incident från KABEs barndom har präglat företagets inställning till kvalitet och kundservice:

Kurt är känd för sin noggrannhet med detaljer, men under den första stressiga tiden som husvagnstillverkare fanns inte alltid tid att kontrollera varje del

◂ KABE året-runt-vagnen.

1973. KABE förknippas med stora och välutrustade husvagnar. ▸

innan montering. Chassierna till den allra första serien levererades separat; slutmonteringen med karossen gjordes sedan i det berömda Blomqvistska garaget.
– En dag ringde en kund och berättade att den ena dragbalken hade gått tvärt av. Jag blev alldeles kallsvettig och såg framför mig den olycka som kunde ha inträffat, och bestämde mig omgående för att återkalla alla vagnar från samma leverans för att rätta till felet. (Varje leverans bestod tack och lov inte av fler än fem chassier!)
En av kunderna befann sig med sin vagn i närheten av Tenhult och erbjöd sig att själv köra hem till familjen Blomqvist.
– Men mitt i natten ringer han igen, fortsätter Kurt, bara för att berätta att även hans dragbalk hade gått av. Det var bara att samla ihop rep och järnstänger, ge sig av till kunden och göra en provisorisk reparation. På den här tiden var ju varje kund som en personlig vän, och vänner lämnar man inte i sticket.
Sedan dess genomförs ytterligt noggranna kvalitetskontroller och redan 1968 uppfördes en serviceavdelning i anslutning till fabriken. Hit var kunder välkomna för att få service och hjälp med montering av extrautrustning.

I 1977 års reklambudskap "KABE – vagnen för alla årstider" lade man tonvikten på kvalitén i material och komponenter, den noggranna kvalitetskontrollen som omfattade110 kontrollpunkter och företagets mångåriga erfarenhet.
Tidningen Motor skrev efter test av Safir "Det är en i detalj utomordentligt välgjord husvagn och den är redan i standardutförande synnerligen komplett utrustad. För den som ställer höga krav på komfort och som vill bo i husvagn året runt finns knappast något bättre val."

KABE

◂ KABE från 1985.

Marknadens berg- och dalbanor

Marknaden för husvagnar ökade dramatiskt och stadigt under 60- och 70-talen. KABE producerade allt fler och allt bättre vagnar men konkurrensen var svår, framför allt från engelska och tyska producenter. Av de 4.204 vagnar som såldes i Sverige under 1964 var det bara 112 exemplar som bar märket KABE. Blygsamma 2,6% av marknaden gav ändå en nionde placering. 1967, när KABE nådde en omsättning på över 4 miljoner kronor, avancerade man till en åttonde plats. I slutet av 70-talet hade KABE med en försäljning på över 1300 vagnar klättrat till en tredje-placering på den svenska tio-i-topplistan efter marknadsledande Polar och Cabby.

1980 vände marknaden oväntat neråt. KABE hade planerat för en produktionsökning och lyckades, trots de dystra utsikterna, öka sin marknadsandel med hela 3,4%; de båda marknadsledarna tappade samtidigt stort. Året därpå utropade man sig kaxigt till "Svenska Mästare 1980" och kunde glädja sig åt en andraplacering på listan. KABEs Smaragd DL var Sveriges mest sålda vagn, följd av Briljant DL. Årsomsättningen låg på över 45 miljoner kronor.

Men säg den glädje som varar beständigt!

– Inför 1982 såg situationen inte så ljus ut, berättar Kurt. Jag förutspådde en fortsatt nedgång på åtminstone 10% innan det skulle vända uppåt igen. Nedgången blev värre än han befarat, men trots att den också höll i sig lyckades KABE 1983 öka sin marknadsandel och omsättningen blev hisnande 116,5 miljoner.

När den svenska kronan försvagades och marknaden knappt tio år senare sjönk med hela 40% blev det tungt. I Sverige sålde KABE endast 542 vagnar 1992 och i statistiken dalade man till en femteplats. Och botten var inte nådd – 1993 såldes ännu färre.

– Förlusterna har aldrig varit så stora någon gång, konstaterar Kurt, fortfarande sorgsen vid minnet;

– Vi hade 800 vagnar i lager och var tvungna att gå ner till 20 anställda.

KABE fortsatte med att även under de tuffa åren visa upp intressanta nyheter. Man lade ännu litet mera krut på specialvagnar och försökte kapa åt sig en större del av marknaden med de något enklare och billigare vagnarna i Stjärnserien. Och 1994 nådde man äntligen den eftertraktade förstaplatsen i den svenska registreringsstatistiken.

Placeringen i Sverige var viktig, men det fanns också andra marknader – KABE hade tidigt sneglat på våra nordiska grannar.

KABE över granngränserna
Ett första försök med export till Norge 1968 stupade på grund av bristande kapacitet vid husvagnsfabriken. 1971 blev i stället det år då KABE på allvar gick in för att hitta nya marknader.
Först ut blev Norge och Danmark där KABE samarbetade med danskägda Globe Caravans, som även hade engelskbyggda vagnar på programmet.
Försäljningen i Norge tog fart. Det gick till och med så bra att KABE satte upp ett eget försäljningsbolag i landet. Sänkt totalvikt var ett önskemål från Norge där bilarna ännu i slutet på 80-talet ofta var mindre än i Sverige. KABE anpassade produkten genom lanseringen av Safir 590 på enkelaxel. Men det fanns också norska köpare med extravaganta önskemål. 1983 fick KABE beställning på en förlängd Diamant – 652 cm; vagnen kostade 115.000 kronor med dåtidens stora nyhet inbakad i priset: en mikrovågsugn.

I Danmark var det trögt. KABE gjorde en ny ansträngning med tre återförsäljare 1978.
I Finland var konsumenterna redan bortskämda med sina inhemska högkvalitativa vagnar, men det hindrade inte att KABE såg potentialen även här. Kruxet var höga importtullar som skydd för den inhemska industrin. KABE gjorde det enda raka, startade egen tillverkning i Finland 1975 under namnet KAFI (KABE i Finland). Bolaget såldes senare till konkurrenten Solifer och man återgick till att exportera från Sverige. Med de nya svenska breddbestämmelserna från 1981 blev det tillåtet med 230 cm breda fordon. För den finska marknaden där gränsen gick vid 220 blev det nödvändigt med specialmodeller.
Försäljningen gick bra i både Norge och Finland. Inför säsongen 1986 räknade KABE med en produktionsökning på 10-15% just tack vare den ökade exporten till våra nordiska grannar.

Europa lockar
Sverige stod utanför den Europeiska Gemenskapen men 1987 tog KABE icke desto mindre ett stort beslut – Europa skulle erövras! KABE Caravan BV etablerades i Amsterdam och härifrån skulle KABEs vagnar nu marknadsföras i Mellaneuropa. Den stora och tuffa tyska marknaden stod högt på listan men det dröjde till 1991 innan KABE på allvar försökte ta sig in här.
– Vi var medvetna om att våra priser låg högt över de tyska tillverkarnas, erkänner Kurt, så några större antal räknade vi inte med att få exportera. Och att göra en enklare "exportversion" skulle strida helt mot våra principer.
Litet tummade KABE ändå på sina principer, när man med Stjärnserien som vapen skulle slå sig fram i Tyskland, där nu konkurrenterna Cabby och Solifer också etablerat sig. Serien skilde sig från KABEs övriga genom en något lägre utrustningsnivå och något tunnare isolering. Alla reglar var också av trä och vagnarna något smalare.
Det gick med exportsatsningen till Europa, så som det brukade gå för KABE: bra! 1994 fungerade exporten till Nederländerna utmärkt och KABE började bli ett namn på den tyska marknaden.

Hello England – and goodbye!
KABE hade sedan 1971 vid flera tillfällen gjort försök att bredda sitt sortiment med engelska vagnar som ett komplement till de dyra svensktillverkade. I det första försöket specialbeställdes två modeller av fabrikatet Lynton. Båda hade anpassats för vårt land med cellplastisolering och dubbelfönster och kunde säljas till förhållandevis låga priser. Samarbetet varade endast en säsong.
1972 gick man över till engelska Colchester och valde tre modeller som också specialanpassats för Skandinavien. Det blev heller inte mer än ett kort gästspel – efter två säsonger upphörde samarbetet. Men skam den som ger sig: behovet av billiga komplementvagnar fanns kvar och 1976 gjorde KABE ytterligare ett försök med vagnar från England. Nordica 470, tillverkades av danskägda Sun Seeker Caravans. Det blev ännu en mycket kort relation – både för KABE och den danske entreprenören.
Lika illa gick det när KABE 1972 introducerade sina vagnar på den engelska marknaden. Importören Isabella International presenterade dem som om de vore byggda hos ett eget dotterföretag. Och visst imponerade KABE-vagnarna med sin kvalitet och nivån på utrustning, men det höga priset förskräckte och några större försäljningsvolymer blev det aldrig tal om. Man kan tycka att Kurt, efter sina envisa men misslyckade försök i England, borde bränt sig rejält. Men icke! Hösten 1987 meddelade han att KABE förvärvat samtliga aktier i engelska Fleetwood Caravans i Long Melford, cirka tio mil nordväst om London. Det mer än trettio år gamla företaget byggde vagnar med namn

KABE
KABE Crystal 500

◂ Den engelsktillverkade Crystal-serien lanserades under namnet KABE, vilket inte var så klokt.

som Crystal, Cavalier, Garland – och Colchester! Den årliga produktionen uppgick till ungefär 750 vagnar; antalet anställda var cirka 50. Våren 1988 presenterades två modeller Crystal på den svenska marknaden, men under namnet KABE.

– Det är lätt att vara efterklok, säger Kurt idag. Hade vi låtit bli att marknadsföra vagnarna under KABE-namnet hade vi nog lyckats bättre på den svenska marknaden.

Den sista modellen ur Crystal-serien såldes 1992, men KABE behöll sitt engelska företag till början av 2000-talet. Hälften av aktierna såldes då till slovenska Adria, som 2004 helt tog över Fleetwood.

Adria blev slutligen också det "lågprismärke" som KABE med framgång kunnat sälja i Sverige. KABE-märkta vagnar står ensamma för 20-24% av den svenska marknaden. Med Adria inräknat svarar KABE för nära 40 % av den totala husvagnsförsäljningen i Sverige 2007. Av den totala produktionen i Sverige går idag 43 % på export.

KABE
KABE
P

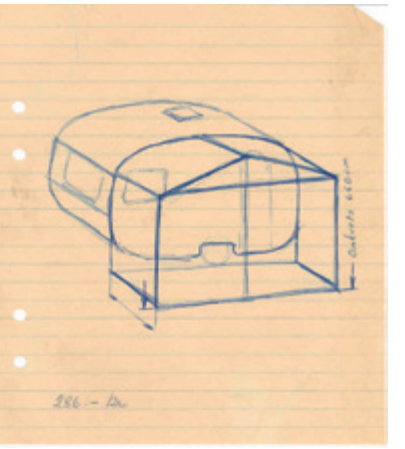
◂ Kontoret 1969. Är numera påbyggd med ett plan

Mer än ett ben att stå på

Karosseri AB Elit, förkortat KABE, var Kurt Blomqvists listiga sätt att 1963 omvandla det ursprungliga firmanamnet "Ingeniörsfirma KABE" till ett mer passande aktiebolagsnamn. Och KABE – ja, det var ju från början en nödlösning, eftersom Kåbe (av initialerna KB), var upptaget. Som alltid före sin tid lät han ringen över bokstaven "å" utgå.
1963 var året då Kurt tog det djärva steget att lämna sin fasta anställning för att helt ägna sig åt husvagnsbyggande. Men som så ofta leder en sak till en annan. I Kurts fall kom det att handla om ett antal sidoaffärer – bra att ha, utifall husvagnsbranschen mot all förmodan inte skulle utvecklas, som han hoppades. De flesta har vuxit tillsammans med den ursprungliga verksamheten och ingår idag i koncernen KABE.

Tur med generalagentur
1962 hade Kurt vid ett besök på en stor husvagnsutställning i Tyskland fått syn på Truma, en liten, gasoldriven värmekamin som skulle passa utmärkt i hans egna vagnar. Under samtal med tillverkarens representant utvecklades tanken på KABE som svensk generalagent. Kurt gick med på villkoren, trots att det innebar en fast beställning på 200 värmepannor att levereras i partier om 50.
– Jag visste inte ens om jag någonsin skulle komma att bygga så många husvagnar, men jag tyckte det var värt ett försök!
Försöket att sälja värmepannorna slog väl ut – Kurt hade tur!
– Televerket hade länge fått kritik för de i stort sett ouppvärmda manskapsvagnar man tillhandahöll för sina linjearbetare. Någon fick höra talas om Truma, någon beställde provexemplar och efter ett antal tester bestämde någon att värmepannor skulle köpas in.
KABE fick en beställning på ett par hundra pannor innan den andra omgången om femtio ens hade levererats från Tyskland. En flygande start!

Kurt Blomqvist använde en presenning som förtält till sin första husvagn. Tog sedan agenturen för danska Isabella, som specialiserat sig just på förtält som ger husvagnsägare ett härligt uterum.



Ett handslag och ytterligare en agentur

Inför den allra första semesterresan 1958 hade Kurt, framsynt som alltid, riggat upp en presenning framför vagnen för att få en skyddad uteplats. När han några år senare tog familjen på husvagnssemester till Danmark fick han höra talas om ett litet företag som tillverkade förtält avsedda just för montering på husvagnar; varumärket var Isabella, efter den välkända Borgward-bilen.

Kurt begav sig bums till den nyuppförda fabrikslokalen (numera Isabellahøj) för att köpa produkten. Här mötte han fabrikören själv, den ett par år äldre Søren Odgaard. Herrarna kom i samspråk och fann varandra. Den planerade snabba affären resulterade i ytterligare en agentur och livslång vänskap – utan ett enda påskrivet papper. Ett handslag räcker, det var båda entreprenörerna eniga om!

Fanta

E
E
F
F

KAMA Fritid erbjuder alla typer av tillbehör från centrallagret i Tenhult. Höglagret, som togs i bruk 1984, rymmer 2.500 lastpallar på 3.000 m². Höjden är 9 meter.

KABE skapar en guldgruva

Kurt Blomqvists sinne för affärer ledde honom in i verksamheter av vitt skilda slag. De två agenturerna kom båda till av en slump; försäljning av tillbehör var en mer målmedveten satsning. KABEs tillbehörskatalog blev något av en guldgruva för alla husvagnsägare; kanske kom det som en glad överraskning att verksamheten blev en guldgruva även för KABE. Kurts förmåga att etablera kontakter och bygga nätverk gav honom ett försprång när det gällde att hitta användbara innovationer. Eftersom han själv också aktivt bidrog till utvecklingen av exempelvis aluminiumlister, belysning och värmesystem kunde han förse sina vagnar med de senaste komponenterna långt innan konkurrenterna hunnit få in dem i sin produktion. Sidoverksamheterna växte.

KAMA Fritid AB

– Litet känsligt var det allt att å ena sidan vara konkurrerande husvagnstillverkare och å andra sidan generalagent för exempelvis spisar (tyska Cramer). Alla konkurrenter ville ju inte köpa av oss …det erkänner Kurt utan omsvep.

Men problem är till för att lösas och 1987 bildades KAMA Fritid AB för att ta hand om agenturverksamheter och fungera som grossist gentemot landets återförsäljare av husvagnar. KAMA Fritid är numera väl etablerat och erbjuder det mesta inom mobilt fritidsboende. Framgångarna med husvagnsförsäljning i Norge och Finland ledde till att KAMA Fritid också knoppade av sig till KAMA Fritid A/S och KAMA Fritid Oy. Båda företagen får sina leveranser från det numera gigantiska centrallagret i Tenhult.

Omsättningen uppgår idag till cirka 170 miljoner kr.

Sommarland – ett “naturligt steg”.
Många höjde säkert på ögonbrynen när KABE i början av 80-talet engagerade sig i Jönköpings eget Sommarland, inspirerat av Bert Karlssons framgångsrika nöjespark i Skara. Men för KABE kändes det som ett naturligt steg att ta – det handlade ju i grunden om samma sak som en husvagnssemester: avkoppling för familjen.
I Jönköpings utkant, vid utfarten mot Göteborg, fanns ett 300.000 m^2 stort område, som vilade på en soptipp för hushållsavfall. KABE köpte tomträtten och några miljontals kronor senare fanns här konstgjorda sjöar, tusentals träd och buskar plus ett 40-tal olika attraktioner och aktiviteter. Landshövdingen Gösta Gunnarssons barn klippte bandet 1985. Det såg hoppfullt ut och KABE tvekade inte att också investera i en stor badanläggning på området. Men projektet blev tungt för Anita Svensson, Kurts och Berits äldsta dotter, som fått ansvaret för parken och efter tre år arrenderades hela anläggningen ut. Intäkterna från korta och nyckfulla sommarsäsonger räckte dock inte för att täcka investeringar, underhåll och drift. 1995 var sommarlandets saga all.

Närliggande verksamheter blir egna

Rationella Maskiner AB
Samma år som Sommarland invigdes (1985) köpte KABE också Rationella Maskiner AB i Vetlanda – ett företag inom finmekanik, som Kurt Blomqvist alltid intresserat sig för. Pappersborrmaskiner var en produkt som han avsåg att satsa på.
– Vi hade hittat en intressant engelsk maskin, berättar Kurt, men den kunde förstås förbättras på en rad punkter.
På plats i England köpte han ett exemplar att ta med hem. I tullen blev det tvärstopp, men Kurt tog sig strax ur knipan.
– Jag påstod helt enkelt att det var en avancerad leksak till barnen, och då var det helt plötsligt inga problem!
Företaget är idag sålt.

KABE Hus AB
Året därpå fick KABE upp ögonen för norrlandsföretaget Bolinbåt AB i Nyland utanför Kramfors. Båttillverkning hade ju visst släktskap med husvagnsbranschen, låt vara att tillverkningen av båtar lagts ned och företagsnamnet inte längre var adekvat! Vid köpet bestod produktionen mest av manskapsvagnar och byggbodar av glasfiberarmerad plast, nog så intressanta produkter. Företagsnamnet ändrades snabbt till Bolin Plast AB och Kurt såg framför sig tillverkning av evakuerings- och flyktingbostäder, motellanläggningar, barndaghem och studentbostäder enligt ungefär samma principer som uppbyggnad av en husvagnskaross. Planerna var stora men plastfabriken på tok för liten för den tänkta expansionen. 1989 köpte därför KABE Tarketts tidigare mattfabrik som skulle rymma ett 30-tal anställda (dubbla styrkan mot övertagna femton man).
– Vi kunde utveckla företaget precis som planerat, och allt såg väldigt positivt ut, berättar Kurt, som i juni följande år såg till att namnet ändrades till KABE Hus AB för att bättre motsvara verksamheten.
Bygg- och bankkraschen några år senare sänkte behovet av byggbodar. Verksamheten avvecklades så småningom. Den före detta mattfabriken – fortfarande i KABEs ägo – hyrs idag ut till småföretagare. I själva plastfabriken huserar ett av KABE delägt företag.

KABE Karosseri AB
Början av 90-talet var svåra år för hela husvagnsbranschen. KABEs närmsta konkurrent i grannbyn Öggestorp tillhörde de företag som inte orkade igenom krisen. 1995 var konkursen ett faktum. I

konkursboet ingick ett 80-tal nya vagnar, merparten "ungdomsvagnen" Colibri och ett 25-tal begagnade, lagermaterial, reservdelar och – inte minst – både kontorsfastighet och industrilokal.
KABE som i samma veva fått en exportorder på 300 manskapsvagnar behövde produktionslokaler och köpte upp Öggestorp i konkurrens med 3-4 andra intressenter.
Vagnarna såldes på auktion och personalen erbjöds anställning hos KABE. Lokalerna övertogs av nyetablerade KABE Karosseri AB, som bland annat skulle tillverka lastbilsskåp.

Adria Caravan AB
1987 köpte KABE alla aktier i det engelska husvagnsföretaget Fleetwood för att kunna ta hem vagnar i en något lägre prisklass, en inte så lyckad satsning. Aktierna såldes så småningom till slovenska Adria.
1989 inleddes samarbetet med italienska Laika – husbilsproducent känt för sin eleganta design. Samarbetet upphörde efter ett par år.
Sommaren 2001 etablerade KABE dotterbolaget Adria Caravan AB, som importerar husvagnar- och bilar från Slovenien till både Sverige, Norge och Finland. Verksamheten växer.

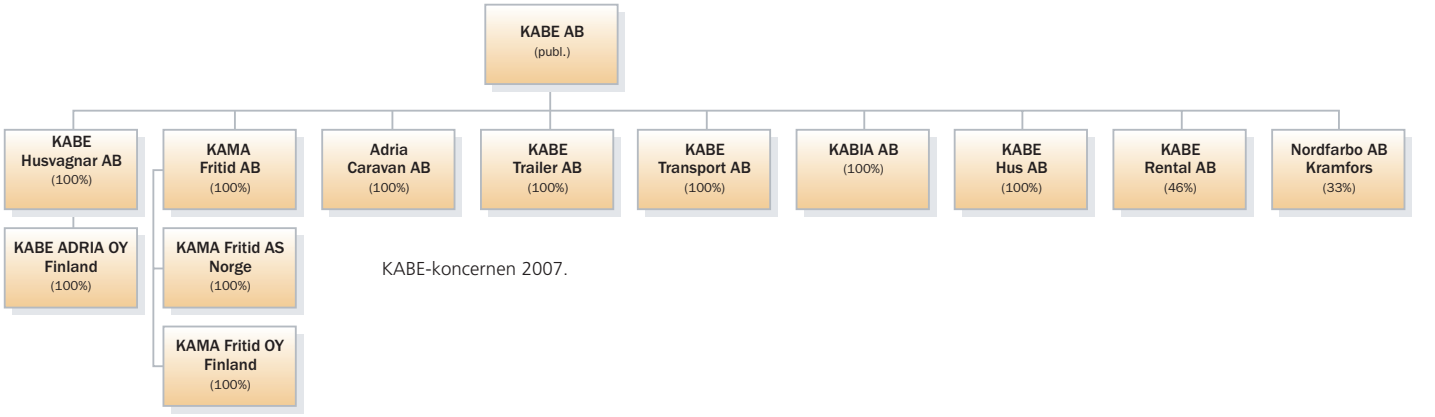
KABE Rental – KABE Transport – KABE Trailer
KABE Rental grundades 1998 för att ge privatpersoner och företag tillgång till husvagn eller husbil vid enstaka tillfällen. Behoven är många och målgruppen varierande, bland annat säljare och arbetsledare som i husbilen även får ett tillfälligt kontor och deltagare eller besökare vid idrotts- och kulturevenemang. Satsningen blev lyckosam. KABE Rental är idag störst inom uthyrning av husvagnar till företag.

För att klara av husvagnsleveranser i tid, slippa beroendet av transportbolagens tidsscheman och för att få bättre ekonomi på leveranserna, etablerade KABE för något år sedan ett eget transportbolag. Lastbilsflottan hos KABE Transport består 2007 av fem bilar, som kan lastas med tre husvagnar vardera.

Ett nyetablerat företag inom koncernen är också KABE Trailer, som utvecklar och säljer ett brett program av kompletterande produkter: flak- och skåpsläpvagnar, båttrailers, vagnar för djurtransporter, tillbehör och reservdelar. Släpvagnarna tillverkas i Polen och är självklart typbesiktigade av Svensk Bilprovning och godkända av Vägverket.

KABE
KABE HUSVAGNAR

KABE
SMARAGD GLE K/S



KABE-koncernen 2007.

Familjeföretaget introduceras på börsen
1976 hade investmentbolaget Eken – ett dotterbolag till Sparbanken – köpt 25 % av aktierna i KABE. Familjen Blomqvist behöll resterande 75 %. Efter ytterligare några år – lagom till företagets 20-årsjubileum 1983 – togs beslutet att introducera KABE på börsens nyinrättade OTC-lista. Skälen till beslutet var flera: att få in riskvilligt kapital som var nödvändigt för fortsatt expansion; att skapa grund för en mer lätthanterlig generationsväxling; att ge KABEs lojala och duktiga medarbetare möjlighet att köpa in sig i företaget, något som i sig kunde vara positivt för både engagemanget, företagsandan och effektiviteten.
– Sedan hoppades vi förstås också att publiciteten kring börsintroduktionen skulle vara bra för både KABE och branschen, säger Kurt, alltid på hugget när det gällt att få ut KABE-namnet i pressen.
Intresset för aktierna var stort – 90.000 personer var villiga köpare av aktier i poster om 100 à 77 kronor.

Nu ledde dock börsintroduktionen inte till någon ökning av aktiekapitalet eftersom de aktier som såldes ut hade tillhört antingen familjen Blomqvist eller investmentbolaget Eken. Familjen hade fortsatt kontroll över sitt KABE med 68 procent av rösterna. Medintressenten Eken hade 22,6 %.
1994 ansåg Finanstidningens Jonas Engwall att KABE-aktien skulle kunna bli en verklig tillväxtaktie under senare hälften av 90-talet. Produktionsrationaliseringar i kombination med en omfattande produktutveckling lovade gott för framtiden. Även exportsituationen bedömde han som positiv.
Värdet på KABE-aktien har också mycket riktigt ökat väsentligt – upp emot 1.000 %.
Kurt Blomqvist har varit noga med att inte lägga alla ägg i samma korg. Han har breddat sin verksamhet genom både förvärv och etablering av nya företag (de flesta med anknytning till basverksamheten).
Han har startat importföretag och han har fört ut KABE i Europa via KABE Caravan BV, som han etablerade i Amsterdam 1987 och senare via ett nät av återförsäljare i flera europeiska länder.
Alf Ekström, bolagets VD sedan 1995, har i princip följt samma linje. Under hans nära 15 år på VD-stolen har KABE stärkt sin ställning som ledande i sin bransch. Ingen kan säga annat än att Koncernen KABE är en dundersuccé!

◂ Nya fabriken byggs. 1969.

Från 18 kvadratmeter till 22.000
Från 1 man till nära 400

Tänk dig 50 år bakåt i tiden, till 1958. Svartvit TV är ännu en nymodighet. I Sverige råder fortfarande vänstertrafik och ett ögonkast räcker för att känna igen en Volvo, en Saab eller Opel. I Europa har Belgien, Luxemburg, Tyskland, Frankrike, Nederländerna och Italien året innan gått samman i den Europeiska Gemenskapen. Tage Erlander är landsfader i Sverige, Nikita Chrustjev blir premiärminister i Sovjetunionen och USA:s president heter Dwight D. (Ike) Eisenhower. Sverige står värd för det fotbolls-VM där brasilianske Pelé blir lysande stjärna. Inga charterflyg tar ännu svenskar på semester till Medelhavets stränder; camping i tält är en vanlig semesterform.
Kurt Blomqvist snickrar på sin första husvagn i det garage som kanske spelat lika stor roll för husvagnsutvecklingen som Björn Borgs garagevägg för tennisen!
Berättelsen om hur fabriken och antalet anställda vuxit är ett sätt att följa KABEs sagolika utveckling.
Kurt Blomqvists husvagnsprojekt fick en rivstart.
De små serier han tillverkade i början såldes direkt. Garaget blev snabbt utbyggt och lika snabbt för trångt. Underleverantörer svarade för tillverkning av ett antal delar men behovet av hjälp på hemmaplan började kännas akut.
För att klara den ökade efterfrågan, flyttade Kurt produktionen till en hyrd lokal på 150 m² redan 1961. Året därpå dubblades ytan. Kurt ville själv kunna ta hand om en större del av produktionen och 1963 anställde han också sin första medarbetare Sören Nilsson, än idag kvar i företaget!
Samma år som The Beatles första gången kommer till Sverige och Medicinalstyrelsen godkänner p-piller inviger AB Svensk Bilprovning sin första anläggning för kontrollbesiktning. Vi är framme vid 1964 och hos KABE i Tenhult samsas nu 15 anställda på en produktionsyta om hela 400 m². Bara tre år senare passerade omsättningen fyramiljonersstrecket med 222 sålda vagnar. Fabriksytan svällde till 2.000 m² och svalde ett 50-tal medarbetare. På en tomt tvärs över gatan inredde KABE ett nytt kontor på imponerande 180 m².

Hot gick hem!

Inget tycktes kunna stoppa KABEs tillväxt, men brist på yta skulle kunna bli ett problem, eftersom tomten med den 2.000 m² stora fabriken redan var helt utbyggd. Visionären Kurt Blomqvist köpte framsynt en rejäl bit mark för kunna skaffa sig växmån. 1969 byggde han en luftig och ljus fabrik i lättbetong på den 25.000 m² stora tomten i ett nytt industriområde i Tenhult. Den totala produktionsytan – de nya 1.500 m² tillsammans med de 2.000 som redan fanns – blev den största inom hela den europeiska husvagnsindustrin. Årstillverkningen beräknades till 800 enheter och personalstyrkan till 75 man.
I anslutning till fabriken uppförde KABE en serviceavdelning och här fanns också företagets första utrustning för test av olika konstruktioner.
Den kraftiga expansionen var inte helt problemfri, men saknade heller inte vissa poänger. Som till exempel den gången då kommunalnämndens tillstånd för utbyggnad dröjde litet väl länge. Som sista utväg hotade Kurt med att lämna Tenhult och förberedde flytten till Jönköpings gamla flygfält. Samtidigt släppte han nyheten till lokalpressen som inte var sen att förmedla följande till en större publik: “Den nya, avsevärt förstorade fabriken kommer att sysselsätta 40 % mer folk”. Det satte fart på kommunens tjänstemän som nu godkände den nya planritningen.
Hotet gick hem.

Den nya motoriserade produktionslinan i KABE-fabriken 2006.

Ökad produktion, fler anställda och fortsatt egenfinansierad utbyggnad

1972 invigs Ölandsbron av Sveriges kronprins Carl Gustav, Björn Borg 15 år blir den yngste att vinna Davis Cup, filmen Gudfadern har premiär och popgruppen ABBA bildas. I Tenhult får ett 90-tal medarbetare sin försörjning hos KABE och fabriken utvidgas ytterligare – produktionsytan är nu uppe i 6.000 m^2. Väggarna i den 140 meter långa monteringshallen förses med KABEs kännemärke – den röda dekorranden. Och precis som tidigare var hela utbyggnaden egenfinansierad!

Satsningen i våra grannländer hade börjat bära frukt och bidrog till att KABE fick beställning på allt fler husvagnar. 1973 påbörjades bygget av ytterligare 2.000 m^2 som även skulle inrymma en ny utställningshall. Sommaren 1978 stod också en helt ny snickerifabrik om 2.500 m^2 klar. På 20 år hade KABEs totala produktionsyta gått från garagets 12 m^2 till 16.500! Fabriken ansågs som en av Europas modernaste och tempot var högt. Trots att man nyanställt ett 15-tal medarbetare och arbetsstyrkan nu var runt 150, blev det många övertidstimmar för att hinna med produktionen inför säsongen 1979.

Till år 1981 hade KABE brett ut sig ännu mer – till en produktionsareal om 22.000 m^2. Och följande höst byggde man om den gamla snickerifabriken för att här samla allt konstruktions- och utvecklingsarbete under ett och samma tak.

KABEs försäljning av tillbehör växte i samma takt som husvagnstillverkningen. 1984 tog man i bruk ett nytt lager med plats för inte mindre än 2.500 lastpallar! Golvytan var 3.000 m^2 och takhöjden imponerande 9 meter.

– Utrymmet behövdes, konstaterar Kurt, för de senaste åren hade försäljningen av både reservdelar och tillbehör vuxit explosionsartat!

Tuffa tider ...

1985, då KABE med glans klarat några kritiska år i början av 80-talet, var antalet anställda uppe i cirka 200. Utvecklingskurvan pekade fortsatt stadigt uppåt för både basverksamheten husvagnstillverkning och de olika bolag som KABE hunnit etablera underhand. Fler medarbetare behövdes löpande och vid slutet av 1987 fanns 305 anställda i koncernen KABE.

Men så – nästan utan förvarning – sjönk nyförsäljningen med mer än 40 % samtidigt som den svenska kronan försvagades.

1992 – 20-kronorssedeln introduceras, Stefan Edberg rankas som världtennisens etta efter att ha vunnit US Open, världskartan ritas om med Georgien, Armenien, Kroatien, Slovenien, Kazakstan m.fl. stater som blivit självständiga efter berlinmurens fall och Sovjetunionens sammanbrott, Sveriges Riksbank höjer marginalräntan först från 16 till 24 %, sedan från 24 till 75 % för att stoppa valutaflöde och spekulationer i devalvering, vilket leder till svår kris för kreditinstituten. 1992-93 blir också de tristaste åren i KABEs historia och företaget tvingas säga upp ett stort antal anställda. Den svåra tiden varade lyckligtvis inte länge – bara drygt 1 år senare kunde KABE återanställa 35 personer.

... och goda

De senaste 10 åren har tillväxten varit stark. Modellserierna har kompletterats och utvecklats och produktionen effektiviserats. Sedan 2006 produceras alla vagnar utom de allra största i kedjedriven produktionslina.

Koncernen har vuxit med ännu ett par sidoverksamheter. Och 2007 pekar alla kurvor fortfarande uppåt. 40-talisterna som nu går i pension är en köpstark grupp, varav många väljer att lämna sina fasta, tidskrävande fritidshus för att i stället satsa på resande och nya upplevelser.

KABE
AMETIST XL
KABE

KABEs VD sedan 1995 – Alf Ekström

När Kurt Blomqvist 1995 beslöt att lämna VD-stolen och en efterträdare skulle utses, föll valet på svärsonen Alf Ekström, trots många sökande. Ett klokt val och kanske heller inte helt oväntat.

Alf hade börjat sin anställning hos KABE redan 1982 och i många år arbetat nära Kurt. Att han dessutom var gift med Kurts dotter Maud, som ju varit engagerad i företaget sedan barnsben (idag som ritkontorschef), det gjorde ju inte saken sämre. Tvärtom.

– Alf har haft koll på ekonomin sedan han började hos oss och med sin utbildning var han ett utmärkt komplement till mig, säger Kurt. Vi har arbetat mycket tätt ihop, så jag känner honom väl och han har många egenskaper som jag uppskattar. Han är en person man kan lita på. Han är initiativrik, handlingskraftig och bra på att ta människor. Valet av honom som VD föll sig helt naturligt

Enligt Kurt är Alfs styrkor framför allt ekonomi och marknad; han har förmågan att bedöma marknader och styra försäljningen åt rätt håll. Även om alla frågor av dignitet diskuteras ingående under styrelsemöten där ju Kurt fram till helt nyligen varit ordförande, är det Alfs förtjänst att exporten vuxit och återförsäljarnätet utvecklats både i Sverige och utomlands. Exporten är för närvarande 43 % av produktionen.

Alf har nu lett koncernen i nära 13 år och KABEs siffror har pekat uppåt nästan lika länge. Kurt har bara gott att säga om sin efterträdare.

– Alf är litet tuffare än jag och gör ett jättefint jobb. Jag är absolut nöjd med hans insats, säger han.

I allt väsentligt har Alf styrt företaget på samma sätt som Kurt själv skulle gjort.

Med ett stort undantag: Alf vill renodla verksamheten och rensa upp i floran av sidoverksamheter som Kurt med sin tekniska utbildning sett potentialen i och entusiastiskt satsat på

– Det var roligt, säger Kurt, men det är bra att någon stoppar mig!

KABEs grundare känner sig trygg med Alf vid rodret och en mycket kompetent styrelse. Koncernen är i goda händer och framtiden ser ljus ut.

	1958	1963	1968	1972	1980	1986	1992	2006
Produktion, antal husvagnar	8	69	240	600	1.472	1.450	540	2.400
Omsättning koncernen (TKR)	30	382	5.000	11.000	45.000	186.700	224.000	1.229.000
Fabriksyta i kvadratmeter	18	300	2.000	6.000	10.200	13.500	16.300	30.000
Antal anställda	0	1	20	90	150	200	40	425

1957 Kurt Blomqvist börjar, som fritidssyssla att sälja engelska Sprite-vagnar intill en bensinstation i Jönköping.

1958 Kurt Blomqvist bygger sin första husvagn inför familjens semester. En granne köper vagnen, men Kurt hinner bygga en till, som färdigställs under semesterresan. Även denna vagn säljs senare.

1959 Kurt har fått blodad tand och lånar 5.000 kronor av sin mor för inköp av material till sina 8 första Komet 250.

1960 Utbudet utökas med den tre meter långa Komet 280 som får fyra öppningsbara fönster och taklucka. Pris: 4.600 kronor; Komet 250 säljs för oförändrade 3.800 kr.

1961 Kurt hyr en lokal på 150 kvadratmeter för att klara den ökade efterfrågan. I statistiken hamnar KABE på fjärde plats, med 31 registrerade vagnar.

1962 Vagnarna kläs utvändigt med aluminium i stället för masonit. KABE flyttar till 300 m² fabriksyta i Tenhult. Blir generalagent för tyska Truma värmeelement.

1963 4 m långa Briljant presenteras. Kurt Blomqvist slutar sin anställning vid Flygförvaltningen och blir husvagnsfabrikör på heltid.

1964 KABEs vagnar får stötdämpare som standard. Bromsar på Komet 280 och Briljant. Sveriges första husvagnstest – av Komet 280 de Luxe - presenteras i tidningen Motor och får högt betyg. KABE har 15 anställda och disponerar 400 m² fabriksyta.

1965 Mot pristillägg på 490 kronor levereras KABEs vagnar med dubbelfönster. KABE på tionde plats i statistiken med 153 av totalt 5.650 registrerade vagnar.

1966 KABE presenterar första långbäddsvagnen – Briljant. Alla vagnar utrustas med gasoldrivet värmesystem, invändig belysning, 25 liters vattentank och en fylld 11-kilos gasolflaska. Mycket som konkurrenterna inte hade.

1967 Smaragd Normal och Diplomat presenteras som rullande tvårummare. KABE blir generalagent för danska Isabella förtält och Kurt Blomqvist lobbar för höjd hastighetsgräns för husvagnar genom erbjudande till kommunikationsminister Olof Palme. Fabriken är nu på 2.000 m²; kontoret på 180 m². Omsättningen passerar 4 miljonersstrecket.

1968 Många nya modeller. Komet 280 utgår och ersätts av Topas och Rubin. Briljant ökar i längd. Alla, utom Topas, får bromsar. Kabes motto blir "Alltid steget före". Eget försäljningskontor i Stockholm. Återförsäljarnätet växer. KABE presenterar modell på Husvagnsbåt på mässa i Göteborg.

1969 Vattenburen centralvärme införs för jämnare värme. KABE köper en 25.000 m² stor tomt i ett nytt industriområde i Tenhult. Bygger 1.500 m² fabrik med service-, test- och utvecklingsavdelning.

1970 Vagnarna produceras nu enligt modulprincipen – grunden för dagens FlexLine-system. Den stora nyheten är en helt ny toppmodell; Diamant. Den numera klassiska, röda Kabedekoren syns för första gången.

1971 Nya mjuka innertak av vävplast introduceras. Golv och entrédörr tillverkas enligt sandwichprincipen. Till "Ohoj-utställningen" i Stockholm, har KABE tagit fram världens första husvagn med två våningar. Storsatsning på norska marknaden. KABE gör ett försök att introducera engelska vagnar i Sverige.

1972 Polyuretanskum med bättre isoleringsegenskaper och ännu mindre fuktupptagning införs som isoleringsmaterial i golven. Fabriken byggs ut till totalt 6 000 m². Årsproduktion: 600 husvagnar Omsättning: dryga 11 miljoner kronor. Antal anställda: ett 90-tal.

1973 Toppmodellen, Diamant breddas till 225 centimeter och främre delen av taket höjs. Längst bak och över hela vagnens bredd finns hygienavdelningen med separat duschkabin! "Slöseri med utrymme", tyckte många då.

1974 Detaljförbättringarnas år – gasolkoffert, chassi och bromsar utvecklas. Luftburna Trumavärmen ersätts helt av vattenburen centralvärme. Den röda dekorranden breddas. KABE startar försäljningsbolag i Norge. Mer än 1.000 vagnar tillverkas; i statistiken ligger KABE på fjärde plats.

1975 Fast vattentank med utvändig påfyllning introduceras. Varmvatten blir standard i de större modellerna, avloppsledningarna kopplas samman, och avloppet förbereds för anslutning till spillvattenlunga. Fabriksarealen är nu 9.000 m². Årsproduktion: 1.500 enheter. För att ta sig in på den finska marknaden grundas KAFI (en förkortning för KABE i Finland); fabrik byggs i Teuva.

1976 Ett "teknikrum" – ett utrymme lätt åtkomligt via en servicelucka i tvättrummet – introduceras. Investmentbolaget Eken – dotterbolag till Sparbanken – köper 25 % av aktierna i KABE. Resterande 75 % förblir i familjen Blomqvists ägo.

1977 Ett lättare, starkare och mer reparationsvänligt chassi introduceras. Nya kylskåp kan drivas med 12 V från bilen under färd – förutom

med 220 V eller gasol. Vagnarna får ny elektrisk kontrollpanel. KABE har 40 återförsäljare över hela Sverige och fem egna försäljningsställen. 1 333 nya KABE-vagnar säljs – en tredjeplats i registreringsstatistiken.

1978 KABE introduceras på den danska marknaden, via tre återförsäljare. Ny snickerifabrik på 2.500 m². Total produktionsyta: 16.500 m². Antal anställda: runt 150.

1979 Nya tonade Bonocar-fönster införs. De Luxe-versionerna hade inredning i valnöt – övriga fortsatt i ek. Bilstereo med kassettspelare ingår i utrustningen. Smaragd blir den mest köpta enskilda modellen i Sverige. Betydande tillverkning av specialvagnar, bland annat en "ökenvagn" med luftkonditionering. KABE säljer finska bolaget KAFI.

1980 Flera de Luxe-versioner tillkommer och Diamant återintroduceras – nu med två entrédörrar. Torkskåp i samtliga modeller. Branschen vänder nedåt, men KABE ökar med 1,8 %, samtidigt som de båda marknadsledarna tappar 39,5 respektive 12 %!

1981 Nya breddbestämmelser. KABE skapar vagn i full bredd, Grand de Luxe – 230 cm. Minstingen Topas, återintroduceras efter tio års frånvaro. Ett större markområde intill fabriken inköps för att, i första hand, användas som lagringsplats. Produktionsareal: 22.000 m². Antal anställda: över 150 personer. Årsomsättning: över 45 miljoner kronor. 1.472 sålda enheter och en andraplats i registreringsstatistiken.

1982 Ingen efterfrågan på billiga, smala vagnar. KABE satsar helt på breda vagnar och toppar registreringsstatistiken. Prototypen till en helt ny Diamant – med rak bakgavel – presenteras, liksom en villavagn för drygt 100 000 kronor. KABE tror att husbilar har framtiden för sig. Koncernen omsätter 106,3 miljoner kronor. Med 1.554 inregistrerade vagnar toppar man försäljningsstatistiken!

1983 KABE introduceras på börsens nyinrättade OTC-lista. Intresset är stort, inte minst bland de anställda. Första egna husbilen, framtagen i samarbete med Volvo, presenteras. En förlängd Diamant, 6,52 m, säljs till Norge för ca 115.000 kronor – mikrovågsugn ingick i priset.

1984 Datatekniken slår igenom på allvar i arbetet med utveckling och konstruktion. Ett nytt höglager med plats för 2500 lastpallar tas i bruk för reservdelar och tillbehör. KABE Sommarland invigs. En fifth wheeler – påhängsvagn för campingbruk enligt amerikansk förebild – visas.

1985 KABE börjar bygga karosser enligt sandwichmetoden, vilket gör vagnarna lättare. Gasolutrymmet integreras i karossen. På höstens mässa presenteras "husvagnsbåten" – Seacamp. KABE köper finmekanikföretaget Rationella Maskiner AB i Vetlanda. KABE fortsätter att toppa den svenska registreringsstatistiken, 20 personer nyanställs och den totala arbetsstyrkan uppgår nu till nära 200 personer.

1986 Ökad export till Norge och Finland. Lång väntelista på vissa modeller kräver rationalisering av produktionen varför KABE skär ner på modellsortimentet. Första beställningen av vagn med separat sovrum och två fasta långbäddar. KABE köper Bolinbåt AB i Nyland och ändrar namnet till Bolin Plast AB – tillverkare av manskapsvagnar i plast. Omsättningen stiger till 186,7 miljoner kronor. KABE toppar registreringsstatistiken för femte året i rad.

1987 En helt ny KABE-generation presenteras. Även taket är nu i sandwich. Vattenburen golvvärme introduceras. Myggnät och rullgardin integreras i fönsterkarmen. Provkörningar i samarbete med Volvo leder till ännu bättre vägegenskaper. Tillbehör och förtält förs över i ett separat bolag – KAMA Fritid. KABE förvärvar samtliga aktier i engelska Fleetwood Caravan Ltd och bildar KABE Caravan BV i Amsterdam. 305 anställda i hela koncernen. 1.732 nya KABE-vagnar registreras i Sverige.

1988 KABE presenterar engelsktillverkade Crystal i Sverige. På de svenskbyggda KABE-vagnarna ändras takkonstruktionen – inga skruvar på ovansidan – för att ytterligare minimera eventuella framtida fuktproblem. XL-modellerna har golvvärme som standard; kostar cirka 5.000 kronor extra till övriga. Kurt Blomqvist tilldelades Albert Bonniers hederspris som "Årets Företagare" i Dagens Industris tävling.

1989 Nytt tvättrum med helgjuten skåpvägg, uppfällbart tvättställ och förberett för montering av Thetfords kassettoalett. En ny variant på temat båt/husvagn presenteras. Samarbete inleds med italienska husbilstillverkaren Laika. KABE köper Tarketts lokaler, f.d. mattfabrik. Total tillverkning ca 2.000 vagnar; trea i den svenska statistiken med 1.603 registrerade. Ändå ett ekonomiskt dåligt år.

1990 Reglar av högdensitetsplast ersätter alla träreglar på utsatta ställen. Golvvärmesystemet blir standard i nästan samtliga modeller. KABEs företag Bolin Plast AB byter namn till KABE Hus AB. KABEs vagnar säljs nu via 39 återförsäljare i Sverige och tre egna försäljningskontor. Men 1990 är ett dåligt år för hela branschen, och KABE tvingas varsla ett 20-tal anställda om uppsägning.

1991 Royal-serien presenteras som "Kungen bland husvagnar" och får gott mottagande.

KABE satsar på allvar på den tuffa tyska marknaden. Vagnarna förses med utvändig lastlucka till en skidbox. KABE börjar tillverkning av villavagnar. Ännu ett ekonomiskt dåligt år för KABE trots 1 006 registrerade vagnar och en andraplats i den svenska statistiken.

1992 FlexLine-systemet introduceras. Innerväggar och golvkanter kläs med en textiltapet som kan "andas", så att eventuell kondensfukt ventileras ut. En ny serie villavagnar introduceras tillsammans med "fifth wheelers" på Elmiamässan Den svenska kronan försvagas rejält, nyförsäljningen sjunker med mer än 40 % – KABE tvingas till uppsägningar. Endast 542 KABE-vagnar säljs.

1993 Orion, första vagnen i Stjärnserien introduceras. Något smalare, mindre utrustad och billigare för att komma närmare de tyska vagnarnas prisnivå. Fortsatt tuffa tider för husvagnsbranschen. Förlusten under årets första kvartal blir stor och KABE tvingas varsla 25 personer – antalet anställda sjunker till 40 personer. KABE intar andraplatsen i Sverige med endast 447 registrerade vagnar!

1994 I januari återanställs 35 personer. Flaggskeppet Royal byggs i en enda storlek, och FlexLine-systemet utvidgas med ytterligare planlösningsalternativ. Satsningen på specialvagnar intensifieras – Royal King Size, 8 meter lång, pris 330.000 kronor presenteras. KABE erbjuder nu elva olika modeller med tillsammans ett femtiotal olika inredningsmöjligheter! Dessutom fyra olika textilkombinationer. Ett bra år med vinst på 6 miljoner. KABE intar registreringsstatistikens förstaplats.

1995 KABE köper konkurrenten Öggestorp som gått i konkurs. Grundaren Kurt Blomqvist blir koncernens styrelseordförande och efterträds som VD av svärsonen Alf Ekström. Modellmässigt är förändringarna små, och kan sammanfattas med ett enda ord: Finputs.

1996 I den helt nya Onyx-modellen återuppstår en 70-talsidé – en sittgrupp med separat fåtölj. Omtyckt barnkammarmodell är Safir GDL. KABE behåller förstaplatsen i registreringsstatistiken.

1997 Nu presenteras Ametist, en 5,5-meters-vagn i Ädelstensserien – en blivande säljsuccé. FlexLine-programmet har ökat till sju varianter. På höstens Elmia-mässa visas nya TravelMaster.

1998 Stjärnserien utgår till förmån för en ny serie Eurolight som introduceras med en enda modell, Karisma 560. Sittkomforten prioriteras och förhöjs avsevärt.

1999 Mjukare och rundare former kännetecknar KABEs nya årsmodell. Modellprogrammet växer, och antalet FlexLine-varianter är nu uppe i åtta. Alla enkelsängar får ställbar huvudgärd.

2000 Hälften av Fleetwoodaktierna säljs till slovenska Adria. Ametist-serien, som snabbt blivit mycket populär, utvidgas med Ametist XL.

2001 KABE-koncernen växer med etableringen av dotterbolaget Adria Caravan AB, som importerar husvagnar och husbilar från slovenska Adria Mobil. KABE visar upp Expansion, återförsäljarnas drömvagn. Vagnen med solterrass går aldrig i produktion.

2002 FlexLine-systemet får en nionde variant. Återintroduktion av 70-talets stora hygienavdelning längst bak och tvärs över hela vagnen. Marknaden äntligen mogen!

2003 Det "fullstora" tvättrummet har mottagits mycket väl, och tre nya TDL-modeller presenteras: Ametist TDL, Safir TDL och Royal 780 TDL. Travel Master MS heter en ny husbilsmodell som byggs på Fiat originalchassi.

2004 Slovenska Adria tar helt över Fleetwood. Royal Hacienda - "rullande trerummare" med 940 cm lång kaross - premiärvisas på Elmiamässan. Ett alternativ till villavagnar som kan flyttas med "stadsjeep" eller liknande fordon

2005 I TDL-modellerna kan köparna nu välja mellan långbädd- och dubbelsäng i sovrummet. KABE Travel Master-programmet kompletteras med en garagemodell och för första gången presenteras TDL-lösningen i en husbil – Travel Master WT – som snabbt blir en succé!

2006 En ny tillverkningslina invigs; KABE-fabriken är därmed en av Europas modernaste husvagnsfabriker. Den tredje generationen KABE Travel Master presenteras. KABE Trailer AB, som säljer kompletterande produkter, etableras.

2007 KABE börjar producera Camp Villas, en ny generation villavagnar. KABE firar sitt femtionde år i branschen med en hejdundrandes fest på Elmia.

KABEs framgångar hade inte varit möjliga utan engagerade medarbetare.
Kurt sänder ett varmt tack till alla – både tidigare och nuvarande.
Och ett alldeles särskilt tack vill han rikta till några av dem som varit med
under nästan hela, eller en stor del av, den fantastiska resan.

Hustrun Berit Blomqvist
Döttrarna Anita Svensson och Maud Blomqvist
Alf Ekström, VD och koncernchef, 1982-
Tommy Nilsson, VD KAMA Fritid, 1964-
Sören Nilsson, Förste anställd, 1963-
Nils Franzon, Produktionschef, 1963-1972
Björn Lindén, Ekonomichef, 1966-2003
Frieder Hums, Konstruktionschef, 1968-2003
Rolf Gustavsson, Försäljningschef, 1968-2002
Tommy Thidell, Datachef, 1971-
Rude Wigelius, Prototyper, 1972-1992
Göran Ljungquist, Produktionschef, 1978-
Leif Sjökvist, Inköpschef, 1979-2007

Styrelsen 2007
Ordförande Nils-Erik Danielsson, VD och Koncernchef Ballingslöv International AB
Vice ordförande Johan Svedberg, ACTOR Företagspartner
Alf Ekström, VD och Koncernchef KABE AB
Bengt Andersson, VD Husqvarna AB
Maud Blomqvist, KABE Husvagnar AB
Anita Svensson, Modehuset Annabelle AB
Kurt Blomqvist
Personalrepresentat Klas-Göran Nilsson, KABE Husvagnar AB
Personalrepresentat Staffan Svensson, KABE Husvagnar AB

- (A) Tillverkning KABE Husvagnar
- (B) Snickerifabrik
- (C) KAMA Fritid
- (D) KAMA Fritid höglager
- (E) Tillverkning av KABE Travel Master & KABE Royal Hacienda
- (F) ADRIA Caravan
- (G) Reservdelar

KABE AB (publ.)
Box 14, 560 27 Tenhult, Sweden. Tel 036-39 37 00
www.kabe.se