



# PERFEKSJON FRA FØRSTE BYGG

Skilsø 39 Panorama er imponerende turbåt. Ikke fordi den er raskest, sterkst, bredest og mest breial, men fordi båten balanserer sjøegenskaper, praktisk bruksvennlighet og komfort med en temmelig akseptabel prislapp.

TEKST OG FOTO: JAN HANCHEN MICHELSEN

**HELÅRS:** Hvorfor ikke dra på båttur i februar, særlig når fjorden ligger blank som et speil? Men dette er en ekte helårsbåt som også takler ruskevær.



**B**are dager etter DNV-GL og CE-klassifiseringsarbeidet var unnagjort fikk Båtliv som første båtblad ta en tur med Skilsø 39 Panorama med doble Yanmar 370 hk og drev.

Med denne motorutgaven koster nyheten fra 3,65 millioner kroner, selv om den toppstyrte demobåten blir en hel del dyrere. Det er også mulig å få levert båten med doble 370 eller 400 hk-maskiner i kombinasjon med akseldrift, men det er ifølge Viknes ingen planer om å montere pod-systemer på båten.

Utgangspunktet for Panorama er det velprøvde Skilsø 39-skroget, men over vannlinjen er alt fornyet. Modellen er designet av team Viknes med båtarkitektene Gisle Sivertsen og Rory Coase i spissen, og resultatet er en svært åpen og luftig båt med tre flotte lugarer, separat toalett og dusj og en salong med rene, åpne linjer og masse lys fra store takluker.

En artig, elektrisk vindusvariant mot akterdekket ved salongen og sidedør ut på skandekket understreker inntrykket av en vestlandsbåt som mer enn gjerne åpner seg mot omgivelsene når vær og føreforhold tillater det.

## BOBÅT MED TRE FULLE LUGARER

I lugarseksjonen er det overnattingsplass for seks personer i permanente køyer og både tak- og knehøyde er mer enn god nok i senterlugarene. Rederlugaren i baugen har naturligvis all den plass som måtte ønskes. Ventilasjonen i senterlugarene fremstår imidlertid som utilstrekkelig på prototypen. Dette ønsker Viknes å løse på senere utgaver ved at seksjoner i skrogvindue kan åpnes for lufting når båten er i havn.

På demobåten var døren til det separate dusjrommet montert innoverslående. Dette var av hensyn til messegjester og vil bli endret på produksjonsmodel-

lene slik at det blir lettere å lukke døren ved bruk av dusjrommet.

I pantry og salong har Viknes valgt en relativt tradisjonell, svært ryddig layout i kombinasjon med mye treverk av hvitlaseret ask, og det er rikelig med plass i velorganiserte motorrommet for å montere et diesellaggregat. Men mange kunder velger ifølge Viknes Eføys lyd-løse, metanoldrevne brenselcelle-lader istedet for et dyrere, bråkete aggregat. Kokeplassen har derfor en tradisjonelt gassovn med bluss for å redusere behovet for 230 volt.

Solide gripehåndtak er montert i salongbordet og ved nedgangen til lugarene, men corian-platen i pantryet har temmelig skarpe kanter. Viknes opplyser at kjøperen selv kan bestemme om disse bør avrundes mer, og også fargevalget er opp til kundene.

Merk også at gardinene ikke ble ferdige i tide på demobåten.



**KONSTRUKTØR:** Gisle Sivertsen, bror av daglig leder Kristian, er utdannet båtarkitekt fra England. Han har tegnet nybåten i samarbeid med Rory Coase.



**SENTERLUGAR:** Båten har to senterlugarer,



**REDERLUGAR:** Klassisk planløsning.

Av andre praktisk detaljer noterer vi oss at hele akterdekkoverbygget lett kan åpnes og lukkes og at en inspeksjonsluke gir kjapp tilgang til sjekkpunkter på maskinene uten å måtte fjerne bordet eller løfte den tunge hovedluken.

Viknes har fornuftig nok valgt et robust, pent SynTeak-belegg ute i friluft som standard. Ekte teak kan leveres som ekstrautstyr.



**KLASSISK:** Viknes har ikke eksperimentert med layouten, det er takluke, - og vindusløsningene som gjør båten spesiell. Denne hellukkede vestlandsbåten åpner seg gjerne mot omgivelsene i godt vær.

#### FLYGENDE TEPPE PÅ SJØEN

Så langt alt vel - og det positive inntrykket fortaper seg ikke på sjøen. De to V8-maskinene dytter båten mykt opp i fart, med et usedvanlig lavt støynivå. Ikke bare er motorene svært stillegående, det er ingen hørbar bølgestøy fra skroget og absolutt ingen knirking, slamring og knaking fra innredningen. Den lavmælte knurringen fra maskinrommet blir bare så vidt litt mer hørbar når farten passerer 30 knop. Under kjøring med åpen fremre takluke er det heller ingen trekk eller «blafring», og støynivået stiger bare marginalt i forhold til når luken er lukket.

Båten er dessuten ekstremt lett kjørt. Den automatiske trimmingen fra Zipwake tar seg av balansen og både svingkjøring i høy fart og møter med bølger fra de få andre båtene som er ute på Herdlefjorden denne solrike vinterdagen er helt uten dramatikk. Sett fra utsiden

krenger 39-foteren temmelig kraftig, men krenghningen er progressiv, kontrollert og tørr - og knapt nok merkbar inne i salongen.

### LETTKJØRT OG SMIDIG

Fullt svingutslag på full gass er ikke noe man vanligvis gjør med store cabincruisere, men slike brå unnamanøvrer takler Skilsø 39 Panorama uten å nøle. Å kalle den nesten åtte tonn tunge cruiseren en sportsbåt er å ta litt hardt i, men ordet ligger farlig nær.

På sakte fart gir de siviliserte maskinene god kontroll over båten, og til hjelp i havn har Viknes installert 360-graders joystick-kontroll på demobåten. Det er også mulig å montere en joystick-kontroll ute på akterdekket. Systemet bidrar til at nyheten er svært letthåndterlig, nesten uansett nivået på førerens kunnskaper.

Utsikten fra førerplassen er dessuten upåklagelig, midt- og sidestolper er slanke, baugen reiser seg ikke for høyt og alle reflekser i de skrå frontvinduene elimineres av den matte overflatebehandlingen på dashbordet. Også sideutsikten fra de Nimbus-aktige salongvinduene er førsteklasses. Det eneste som trekker litt ned ved førerplassen er en småklønete plassering av joystick-spaken og vindusviskerbryterne. Dette vil bli endret på senere utgaver.

Til sist kan det nevnes at en eller annen form for armlene på sidedøren hadde vært fint å få på plass, men da er vi virkelig på flisespikkernivå.

jan@batliv.no



**PANORAMAUTSIKT:** Salongen har god utsikt.



**KAPASITET:** Stor batteribank.

### MIN MENING

Denne nyheten handler mest av alt om balanse mellom egenskaper.

Skilsø 39 Panorama er en gjennomtenkt turbåt med et diskret, tidløst design.

Takket være dyp v-bunn er båten også nydelig på sjøen, men løsningen krever krefter og en lommebok som tåler forbruket.

Dette er helt normalt for båtclassen og utsalgsprisen er dessuten meget konkurransedyktig. Viknes ønsket å bygge en svært moderne familiebåt i premiumklassen. Oppgaven er løst!



## INFO OM BÅTEN



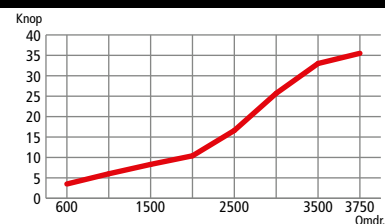
- +**
  - Svært lavt støynivå
  - Lettkjørt
  - Flott sammensmelting salong/ akterdekk
  - Enorme solluker i salong og over akterdekk
  - Panoramautsikt for både fører og passasjerer

- - Driftsutgifter
  - Noen vil nok syntes designet er for stramt og nøktrt
  - Litt kludrete dashbord-layout på prototypen

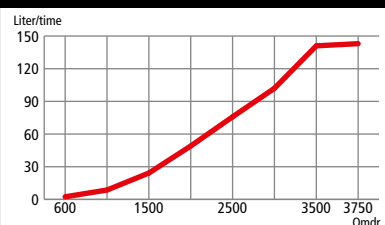
### TEKNISKE DATA

<b>Lengde:</b>	11,9 m
<b>Bredde:</b>	3,8 m
<b>Dybde:</b>	1,1 m
<b>Vekt:</b>	7850 kg
<b>Vann:</b>	400 l
<b>Diesel:</b>	900 l
<b>Septik:</b>	140 l
<b>Varmtvann:</b>	50 l
<b>Motorer:</b>	2 x Yanmar 370 (drev) 2 x Yanmar 370 eller 400 (aksling)
<b>CE-klasse:</b>	B*
<b>Pris fra:</b>	3 650 000 kroner med 2 x Yanmar 370 og drev

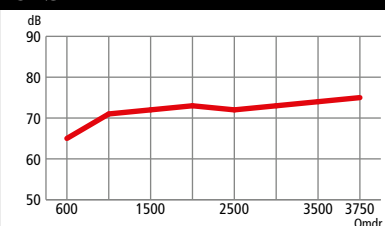
### FART



### FORBRUK



### STØY



**OVERNATTING:** Få dager før Båtliv gikk i trykken fikk vi sjanse til å overnatte i båten.

# Hvordan overleve som norsk storbåtprodusent?

To storbåtprodusenter er igjen i Norge. Saga og Viknes. Og det kun én produsent som melder om permanent høy aktivitet og fulle ordrebøker.

AV JAN HANCHEN MICHELSEN

**D**ette ikke til forkleinelse for Saga, som lever i beste velgående. Men Viknes, med over 70 ansatte, er tross alt i en noe annen situasjon enn statsbåtbyggerne på Selje. Dette til tross for de siste årenes økte arbeidsledighet i oljeindustrien. Oljeansatte har tradisjonelt vært relativt velbeslåtte og ofte båtglade folk med skiftordninger som har gjort det mulig å tilbringe mange timer på sjøen.

Dette er typiske Viknes-kunder, men også en periode med markedsmessig lavvann har Viknes klart seg gjennom.

## TILBAKE FRA UNDERSKUDD

Da oljeprisen kollapset i 2014 gikk bedriften riktignok med vel 2,5 millioner kroner i underskudd før skatt, men allerede året etter var tallene svarte, med hårfin margin. I 2016 noterte Viknes driftsinntekter på vel 115 millioner kroner og et resultat før skatt på 6,66 millioner kroner. Egenkapitalen ble kraftig styrket og både lønnsomhet og soliditet oppsummeres som «god» hos dn.no, da basert på siste tilgjengelige regnskapstall fra 2016.

Kanskje skyldes den raske friskmeldingen etter problemåret 2014 svekkelsen av kronen, noe som jo falt sammen med oljeprisfallet. Kombinert med moderate lønnsøkninger har valutasisuasjonen gjort norske produsenter langt mer konkurransedyktige enn bare for noen få år siden.

## OPTIMISME FOR 2018

– Per i dag ser det bra ut for 2018 og vi har en fornuftig ordresreserve, sier Kristian Sivertsen, annen generasjon daglig leder fra Sivertsen-familien.

–Vi produserer kun på bestilling, men kundene er ikke lenger villige til å vente en hel sesong på ny båt. Da risikerer vi å



**VIKNES: NESTE GENERASJON.** Viknes-gründer Jan Inge Sivertsen er ennå aktiv i konsernet, men har overlatt lederrollen til sønnen Kristian (t.h.). Gisle Sivertsen (t.v.) jobber med design og tekniske oppgaver. Han har tegnet den nye båten sammen med Rory Coase, som nå er tilbake i Bakarvågen etter noen år hos Sunseeker.

bli valgt bort til fordel for konkurrenter som er leveringsdyktige på kort varsel. Å drive produksjon på ordre er en hårfin balansegang mellom ordresreserve og leveringsdyktighet.

– Hvor mye har Skilsø-seriene bidratt til de tross alt gode markedsutsiktene?

– Vi solgte en del av de opprinnelige Skilsø-modellene, særlig Skilsø 33, men det utgjorde ikke så mye for bunnlinjen. Det som er viktigere med Skilsø er at vi nå nå, med et totalt fornyet utvalg, treffer nye kundegrupper. Båtfolk som ikke ønsker den klassiske Viknes-modellen har falt for Skilsø. Båtene appellerer til erfarne, godt voksne båtfolk som skal ha en trygg, men rask hytte på fjorden.

## MÅ UNNGÅ REKLAMASJONER

Sivertsen mener at modellene er pris- og konkurransedyktige med båter fra andre prestisjeprodusenter og understreker dessuten verftets bruk

av Veritas-sertifisering som en del av kvalitetstekningen.

– Vi jobber intenst med å unngå alle former reklamasjoner og garantiarbeid. Ikke bare gir slikt utover ryktet vårt, med sosiale medier sprer jo rykter om kvalitetsproblemer seg lynraskt. Men det er også enormt kostbart å bruke ressurser på å utbedre feil og mangler.

Da er også en kompetent arbeidsstokk viktig. Mange som har startet produksjon i lavkostland opplever at selv om produksjonsutstyret holder mål, er det ikke gjort i en håndvending å bygge opp nødvendig fagkompetanse på steder uten tradisjoner for bygging av moderne lystbåter. Også dette unngår Viknes med sin forretningsløsning:

– I snitt har våre ansatte 10-15 års erfaring som båtbyggere. Det er tall som teller, understreker daglig leder Kristian Sivertsen.

jan@batliv.no



# Suksessen, trinn for trinn

## Hva er hemmeligheten bak Viknes-fabrikken suksess i forhold til nesten alle andre norske merker? Her er noen mulige stikkord.

KOMMENTAR AV JAN HANCHEN MICHELSEN

### LANGSIKTIGHET:

Viknes er konservative. Det kommer ikke nye båter hvert eneste år. Modellene som ble lansert for fem, ti, femten og nesten tjué år siden produseres ennå. Riktignok med store og små oppgraderinger og i ulike versjoner, men grunnleggende er det de samme båtene. Og mens Askøy-konkurrentene NB og Viksund på 1990- og 2000-tallet i stor grad satset på mer strømlinjeformede cabincruisere, holdt Viknes seg til «vestlandssjarkene». Utviklingen kulminerte med 1030 og 1080, to båter som strengt talt ikke har noen direkte konkurrenter i dag. Dette setter også brukmarkedet pris på.

### STABILITET:

I en bransje der utallige konkurser og gjenoppstandelser litt for ofte har gjort at kundene virkelig har fått svi har Viknes aldri oppsøkt skifteretten. Firmaet som Jan-Inge Sivertsen startet i 1988 er det samme som i dag. I tillegg forsøker Viknes i likhet med Saga å pleie ettermarkedet best mulig. Deler og komponenter til eldre båter skal normalt kunne skaffes uten større problemer. Dette skaper kundelojalitet.

### FAGMILJØ:

For ikke så mange år siden var det fem aktive båtprodusenter på Askøy: Viknes og NB Marine, småprodusentene Selby og Dolvik og naturligvis legendariske Viksund. For det var plastbåtpioner Erling Viksund som i sin tid ledet an, og både Viknes-gründer Jan-Inge Sivertsen og NB Marines Erik Allers hadde samarbeidet med Viksund. Disse to startet for fullt med egne merker på slutten av 1980-tallet, og begge leverte i starten solide, halvplanende bruksbåter, delvis i konkurranse med Viksunds egne yrkesbåter. Om ikke forholdet mellom de tre viljesterke herrene og bedriftene deres alltid var det beste, er det ikke tvil om at Askøy-trioen både egget hverandre til konkurranse og samtidig dro felles nytte av et lokalt fagmiljø innen plastbåtdesign- og produksjon.

### LOKAL PRODUKSJON:

Utflagging av norske båtnavn er ikke nødvendigvis synonymt med dårligere kvalitet og det er levert alt for mange slurvete bygg også fra norske båtbyggere. Men Viknes-strategien om å holde på fagfolkene og primært benytte norske underleverandører har gitt uttelling. Takket være flere temmelig unike modeller har også Viknes unngått presset om å dumpe prisene. Samtidig har beslutningen om å ikke fornye utvalget uten gode grunner holdt utviklingskostnadene under kontroll. Med dagens svake krone er dermed Viknes-båtene ikke dyrere enn prestisjebåter fra andre land.

**SUKSESS FOR VIKNES:** Langsiktighet, stabilitet og fagmiljø er noen av elementene for suksessen, mener artikkelforfatter Jan Hanchen Michelsen.



### FORNYELSE VED OPPKJØP:

Men, det må sies: De tunge, trauste og litt sedate Viknes-klassikerne appellerer ikke til alle. Dette hadde nok også Viknes innsett da bedriften overtok det hederskronte Skilsø-navnet etter konkursen i Skilsø Baatbyggeri AS 2011. Med på kjøpet kom de moderne cabincruisere Skilsø 33 og Skilsø 36. Senere er Skilsø 34 og 39 lansert som erstatninger for de opprinnelige Skilsø-modellene. Dette er båter som Viknes selv har designet helt og fullt.

### KUNDELOJALITET:

Viknes-båtene har gjennomgående et svært godt rykte, men naturligvis er ingen båtbyggere perfekte. Det blir nok levert båter med feil og mangler også fra Bakarvågen og det er ikke alltid at servicen er slik man ønsker. Men i det store og hele er tilbakemeldingene fra kundene meget gode, både på leveringskvalitet, oppfølging og service. Dette bidrar til at Viknes har mange lojale fans som gjerne kjøper seg opp i utvalget i stedet for å velge nye merker når trefotssyken slår inn. Som ekspert på sine egne båter er det da også trolig lettere for Viknes å få solgt innbyttebåter.

jan@batliv.no