



Snö och slask stoppade inte Owe Lundberg, också delägare i företaget, att ta mopederna till jobbet.



Minnen från en svunnen tid.

Jan Östling på en Crescent compact och Lasse Schylander på en Puch dakota.

Stort intresse för veteranmopeder – företag växer

Norrtälje Torr asfalt, bortsopat grus och solsken är sånt som våren hör till. Men det är även synonymt med doften av tvåtakt och små ettriga motorer. Det handlar såklart om mopeder, vilket Norrtäljeföretaget Mopedrenovering är experter på.

När man kliver in genom dörrarna till Mopedrenoverings nya lokaler känns det nästan som man besöker ett museum. Här möts man av mopeder, planscher, motorer – ja, egentligen alla möjliga mopedrelaterade föremål. Norrtäljeföretaget är nämligen en av Sveriges största återförsäljare av mopeddelar.

– Vi växer för varje år som går och under 2021 skickade vi iväg cirka 60 000 paket, säger Lasse Schylander, en av fyra delägare.

Det som först började som en hobbyverksamhet hemma i Lasse Schylanders garage har nu vuxit sig till en or-



Under 2021 skickade vi iväg cirka 60 000 paket.

Lasse Schylander, delägare



Den här mopeden, en Crescent "stummis", har tidigare rullat runt på LV3 i Norrtälje. En liten bricka på låset visar att den tillhört ammunitionsförrådet.



"Våra klistermärken har blivit riktigt populära bland kunderna", säger Jan Östling, en av fyra delägare.



FOTO: JOHN FAGERSTRÖM

dentligt stor verksamhet. Tre flyttlass senare har de hamnat i en 1300 kvadratmeter stor lokal på Karlshöjdens industriområde i Norrtälje.

Deras nisch har länge varit reservdelar till mopeder från 50- till 80-talet, så kallade veteranmopeder. En hobby som även växt sig allt starkare under de senaste åren. Kanske är det just för att märken som Puch, Crescent och Zündapp kan få vilken 50-plussare som helst att känna sig som en tonåring igen.

– Femton är inte en ålder, det är en känsla, säger delägaren Jan Östling.

– Det är en speciell tid när man fyller 15 år och skaffar sin första moped. Det är en sådan frihetskänsla. Att bara

kunna slänga sig upp på moppen och köra till helt nya platser. Dessutom fick man ju många nya vänner som höll på med samma hobby, säger Lasse Schylander.

■ Vilken var er första moped?

– En Puch Dakota, säger Lasse Schylander.

– DBS sport, säger Jan Östling.

Det är inte bara en massa delar som de har i lager, utan rejält många mopeder också. Men trots att namnet antyder någon form av renovering så har de inte någon verkstad här.

Mopederna som köps in fyller dock en funktion som ”kunskapsunderlag”. Här bland gömmornastår bland

annat en Crescent ”stummis” som tidigare rullade runt på LV3 i Norrtälje.

Från och med i år kommer även reservdelar till EU-mopeder att finnas med i sortimentet, som i dag består av över 14 000 artiklar.

– Det är en spännande marknad som vi vill utforska mer. Vi står på tre ben, veteranmopeder är den stora delen, sedan veteranmotorcyklar och nu ska vi också börja med delar till moderna mopeder, säger Lasse Schylander.

■ Hur kommer det sig att ni valt att fokusera på just mopeder?

– Det är enkelt, billigt och roligt att



Det är enkelt, billigt och roligt att mecka med mopeder.

Jan Östling

mecka med mopeder. Dessutom tar de inte större plats i garaget än en cykel. Men det bästa är nog ändå gemenskapen, den är helt unik. De som håller på med veteranbilar, båtar eller motorcyklar är så uppdelade, så är det inte inom mopedbranschen, säger Jan Östling.

Gemenskapen är en stor del av kulturen och genom åren har de arrangerat åkturer och större mopedträffar som Pythagorasrallyt och Träffpunkt Moped.

– Fördelen med att cruisa fram längs vägen i 30 kilometer i timmen är att man får mer tid till att njuta av färden, säger Jan Östling.

John Fagerström