



Bröderna Dick och Benny Magnusson lämnar aldrig ifrån sig en oslipad skridsko.

Hagsätras mest slipade gubbar

Bröderna Magnusson har drivit sporthandel i snart 50 år. Här handlar allt om kärleken till hockey - och cyklar. Sportfack tog gröna linjen till Hagsätra Sport för att prata handel, hockey och vikten av personlig service.

TEXT OCH FOTO **TOMMY JEPPSSON**

Dick Magnusson grimaserar av smärta när han reser sig från fikabordet på kontoret.

– Uh... Jag spelade hockey i måndags kväll, berättar han, och nu är jag helt förstörd. Trots att jag bara körde 12 minuter.... Det var dumt. Jag borde ha kört ett träningspass först så att jag kunde vara med mot AIK:s hockeyveteraner nästa vecka.

Dick är 67 år. Tillsammans med sin bror, Benny, 65, driver han Hagsätra Sport i Stockholmsförorten och där har de arbetat sedan mitten av 1970-talet. Det var pappas butik på den tiden. De älskar hockey. Särskilt Djurgården. Fast de kan en hel del om cyklar också. Det kommer från deras fars sida.

– Farsan var disponent på ett företag som sålde cyklar i Stockholm. Han sålde cyklar till den här butiken från början. Det var så det började.

Deras föräldrar köpte butiken 1971 och Dick började arbeta i den samma år och 1975 anslöt brodern Benny. Man behöver bara ta ett steg in i butiken för att konstatera att det är hockey som gäller i den här sportbutiken. Och cyklar.

– Vi är bra på cyklar. Vi hade kunnat ställa om och klara oss bara på det, säger Dick.

Men det kommer aldrig att bli mer än ett tankeexperiment. Hockey ligger dem varmt om hjärtat. Och de är störst på det. De har tillsammans

spelat hockey i över 100 år.

Hagsätra Sport har i dag 20 ”enheter”, som Dick säger. Alltså, klubbar och akademier. Hockey och bandy, dam och herr.

– Egentligen skulle vi inte ligga i Hagsätra, menar Dick. För vi har kunder över hela Stockholm.

Hit åker hockeyspelare från hela Stockholmsregionen och från helt olika nivåer. Nyligen satt två grabbar bredvid varandra i butiken och snörade på sig testskridskor. Den ene sa till den andre:

– Jaha, vad lirar du någonstans, då?

– Washington Capitals...

Foppa har varit här, Salming och Honken den äldre likaså. Dick kan räkna upp en massa storheter. Och på en vägg i butiken hänger en inramad CD med 2012 års OS-låt, framförd av Niklas Strömstedt och Andreas Johnson. Duon gick under artistnamnet ”Hagsätra Sport”. Vilket varken Benny eller Dick hade några invändningar emot. Som unga hängde ofta båda två i butiken, som var en sorts samlingspunkt.

– Från början sålde vi cyklar, mopeder, skidor, motionscyklar... Och Elan-skidor med skruvade stälkanter, när Stenmark var som störst. Men det var knapert i början, det var en grön vinter 1972. Då var det väldigt

svårt att dra runt det.

Den enda kedja som fanns på den tiden var Intersport. Men Hagsätra Sport slog sig ihop med fem andra Stockholmsbutiker och köpte in grejer.

– Det var där vår hockeyförsäljning började. Via Arvid Nordquists dotterbolag MacArvid Sport fick vi i ”sexgruppen”, som vi kallade oss, vara med och lansera Daoust och Cooper Hockey i Sverige. Det sålde vi mycket av, särskilt när Salming kom in i bilden. De hade Gatorade också.

Salming spelade då med den i dag klassiska skridskon med den transparenta Tuuk-skenan.

Deras far fick förtroendet att bli leverantör till AIK Hockey.

– Sedan tog det bara något år innan vi fick Djurgården Hockey också. Och något år senare Hammarby Hockey. Fram till 2000-talet hade vi alla tre. Farsan var Djurgårdare så han satt på AIK:s gulfester med Djurgårdsnålen på kavajen. På den tiden var vi den butik som sålde mest per kvadratmeter, berättar Dick.

En viss besvikelse kan man ana över att Djurgården den här säsongen valde XXL som leverantör.

Även Hammarby var man lite besvikna på, men det har gått över.

– Hammarby har vi haft under många år, tyvärr också 2009 när de gick omkull och vi förlorade en stor summa pengar på dem. Det var inte så kul.

Dick sköter bokföringen, så han har full koll på kronorna.

– Men sedan startade de om. De började om i femman med Bajen Fans och då hjälpte vi dem med byxor och hjälmar. De fick bra priser och betalade omgående. Sedan dess har vi haft dem. De sköter sig bra ekonomiskt, intygar Dick.

Det blir mycket snack om gamla tider när man sitter med Dick och Benny. Allt var inte bättre då. Men somligt. Och de är lite skeptiska till den aggressivitet i marknadsföringen som den hårda konkurrenssituationen skapat.

– När man utlovar 40 procent på en skridsko under Black Friday och bara har fyra par hemma? Tre på webben och ett par i en butik... sedan kommer kunderna till oss och frågar om vi kan matcha erbjudandet? Det är klart vi inte kan hänga med på en sån sak.

Under de tidiga åren sålde man mycket skor. Det gör man fortfarande men inte i den utsträckning man kunnat göra. Inköpen är för hårt styrda, menar bröderna.

– Förr köpte man 300 par av en modell och sålde alla. I dag är det luckor i varenda sortering. I dag måste man köpa in olika pack och då ingår kanske fyra 42:or. När de är slut är de slut. Vill man ha fler får man köpa ett nytt storpack. Och det gör man ju inte, för då får man rea ut de andra på slutet.

Sedan fyra år tillbaka ingår Hagsätra Sport i Sportringenkedjan efter att ha tillhört Team Sportia i många år. När Dick ska redogöra för bytet bjuder han på en liten historielektion som tar avstamp i Göte Roos som en gång startade Intersport.

– På den tiden var farsan med i FriTeam Sport som bestod av 75 butiker. Det gick ganska bra. Efter några år startade Göte Roos även Team Sportia som bestod av Sportia och FriTeam Sport-butikerna. Man tog de 93 starkaste butikerna och bildade Team Sportia. Det blev en väldigt



Allt var kanske inte bättre förr...

bra kedja som krigade mot Intersport och Stadium. Så sent som 2010 så var Team Sportia Sveriges bästa kedja ekonomiskt sett. Men då fick de storhetsvansinne, säger Dick och tittar frågande på sin bror.

– Säger jag för mycket nu?

– Nej, säger Benny som under hela intervjun sufflerar sin äldre bröder.

Dick syftar på följderna av Team Sportias köp av Sportringen-kedjan och Sportex Cyklar.

– De var ganska stora då men alla butiker ville inte konvertera till Team Sportia.

Ett tiotal butiker var motsträviga. Efter Team Sportias påföljande rekonstruktion höjdes avgifterna.

– Då tyckte vi det blev för dyrt. Så vi gick till Sportringen för fyra år sedan. De har lägre avgifter och vi kan jobba lokalt. Finländarna köpte Team Sportia och senare även Sportringen. Så nu är vi tillbaka på ruta ett. Men de driver det som två separata varumärken. Och vi får vara lokala, så det är inga problem.

Dick tror att Hagsätra Sport skulle klara av att stå på egna ben. Utan kedja.

– Eftersom vi är så nischade på ishockey. Men det kommer vi inte att göra. Vi kommer att vara kvar. Det är bra i Sportringen.

Både Dick och Benny tror starkt på den fysiska butiken. Det de gör är svårt att överföra till webben. De jobbar klassiskt, och det fungerar.

– Vi vet hur man spelar. Och vilken skridsko som behövs. Det finns åtta nivåer, tre olika modeller eller läster. Alla ska inte ha toppmodellen. De kanske ska ha mellannivå och det är vår uppgift att berätta det.

– Ställer du upp 20 ungdomsspelare på isen så är det garanterat att 12 av spelarna har för hårda skridskor. Två av dem blir sämre skridskoåkare av det. Vår uppgift är att få in alla på rätt nivå.

Dick berättar om en pappa som för ett par år sedan kom in i butiken för att köpa skridsko till sin grabb. Han köpte ett par för 7 999 kronor. Inga argument hjälpte. Han skulle ha dem. Sedan går det fem veckor.

– Då har grabben vuxit ur skridskon. Då köper farsan ett par till, likadana. På en och en halv månad köper han skridskor för 16 000 kronor. Det är ju helt galet. Det var dessutom helt fel skridskor för den killen...

Hagsätra Sport säljer 2 000 skridskor om året. 95 procent till organiserade hockeyspelare, fem procent allmänhet.

– Det är de vars barn ska åka skridsko i skolan. Då har vi billiga instegsmodeller för 499. Det som är fint med att köpa här är att vi vet hur man provar ut en skridsko. Sedan värmer vi skridskon. Egentligen behövs det inte på de billigare modellerna men vi gör det ändå. Och sedan slipar vi alla skridskor innan de lämnar butiken. Hur många har inte köpt sina skridskor i ett varuhus och sett dem komma ut som Bambi på hal is. Alla skridskor måste slipas innan man använder dem. Bauer och CCM har en modell på insteg som är förslipade men den måste också kollas, alltså. Så vi slipar alla, säger Dick och vaggar in i verkstan för att fortsätta slipa skridskor.

Det märks att han har ont i kroppen. Men något säger oss att han ändå kommer att spela den där matchen mot AIK:s veteraner.

En sådan match vill ingen Djurgårdare missa. ●

