

Svea.

Utges av SCR – Sveriges Camping & Stugföretagares Riksorganisation 1 • 06

**Golfhistoria
på Ekerum**

**Med turism
på schemat**

**Fler bildar
kedjor**

Biltestarna
tar över
Arjeplog

Syskonen
Werkelin
satsar stort



"Sveriges Största Småstuguetillverkare"



- Från idé till färdig lösning
- Punktliga leveranser
- Helt nyckelfärdiga vid leverans
- Lång erfarenhet = Lång livslängd
- Hög kvalitet



"Flybo följer inte utvecklingen, vi leder den"

Flybo AB
Box 226, 681 25 Kristinehamn
Tel. 0550-176 67
Fax. 0550-136 81
info@flybo.se



Jag räknar glada ansikten

Det är ett privilegium att få arbeta med turism. Människors semester. Den där perioden under året som vi alla längtar efter. Och den får vi arbeta med. Ett stort ansvar som SCR:s medlemmar tar på största allvar.

De senaste fem åren har SCR:s medlemmar investerat cirka en miljard kronor i produktutveckling. Stugbeståndet växer kontinuerligt, utbudet av aktiviteter ökar och satsningar på ny teknik effektiviserar verksamheterna. Satsningar som gör att det blir fler och fler glada ansikten på svenska campingplatser varje sommar.

Under 2005 hade svensk camping 16,4 miljoner gästnätter. Det är fantastiska siffror och med långsiktiga och strategiska investeringar tar vi oss vidare mot nya nivåer.

Ett sätt att lyckas är genom ökad samverkan mellan näringsliv, organisationer och kommuner.

På SCR satsar vi därför på regionala resurser som främjar samarbete mellan olika parter. Fler glada ansikten.

I det här numret av Svea möter du bland annat syskonen Werkelin på Gotland, Kraja Camping som driver sin anläggning under helt unika förhållanden och Södra Näs smarta och miljövänliga lösningar.

I mars, samtidigt som den här tidningen ges ut, håller SCR föräningsstämma i Göteborg. Då äger också TUR-mässan rum på Svenska Mässan. Givetvis är vi på SCR på plats. Besök oss gärna om du har tillfälle.

Tills sist vill jag hälsa Stöde Camping, Läckö Slotts Camping, Kol-



bodabaden, Gräsmarksläget och Gälö Camping välkomna som nya medlemmar.

Trevlig läsning!

LARS ISACSON, VD SCR

PS. Jag räknar givetvis också det glada ansiktet i spegeln. DS



TILLSAMMANS MED SCR GÖR VI
DIN VARDAG TRYGGARE

Sedan länge har vi på Trygg-Hansa samarbetat med Svenska Camping- & Stugföretagares Riksförbund (SCR) för att kunna erbjuda bästa möjliga försäkringskydd och service för dig som medlem. Hör av dig till oss på 077-11 11 730 så får du veta vad ett specialanpassat försäkringskydd skulle innebära för just din verksamhet!

TRYGG HANSA

www.trygghansa.se

Svea.

ges ut av Sveriges Camping- och Stugföretagares Riksorganisation (SCR) fyra gånger per år. SCR, Södra Hamnen 2, Box 255, 451 17 Uddevalla
Tel 0522-64 24 40
Fax 0522-64 24 30
svea@scr.se www.scr.se

Ansvarig utgivare: Lars Isacson

Chefredaktör: Martin Juhos

Redaktionsråd: Pernilla Falkman, Lars Isacson, Martin Juhos, Gus Kaage, Mats Neuendorf,
Skribenter: Pernilla Falkman, Martin Thelénius, Martin Juhos, SCR personal

Formgivning: Gus Kaage/Newsroom

Annonser: Ulrika Forssell, Pressinfo, Tel 031-708 16 20, ulrika.forssell@pressinfo.se

Produktion: Newsroom

Tryck: Exakta, Hässleholm 2006

Upplaga: 2 000 ex

OM SCR

Sveriges Camping- och Stugföretagares Riksorganisation, SCR, grundades 1967 och är en nationell branschorganisation för camping- och stugföretagare.

SCR främsta syfte är att marknadsföra svensk camping och stugor i Sverige och utomlands, samt erbjuda organisationens medlemmar rådgivning och utbildning.

SCR:s 600 medlemmar står för omkring 80 procent av det totala utbudet av

camping i Sverige – cirka 100 000 campingtomter och 12 000 stugor.

Hos våra medlemmar finns också ett 90-tal gästhamnar samt många vandrarhem.

SCR ger årligen ut Sveriges största turistbroschyr, Camping och Stugor i Sverige, med en upplaga på 1,3 miljoner exemplar och driver portalerna www.camping.se och www.stuga.nu.

Tillsammans med branschorganisationerna i Danmark, Finland och Norge

står SCR bakom Camping Card Scandinavia, CCS. Det är ett turiskort fyllt med förmåner som används av alla medlemsplatser för in- och utcheckning.

SCR ansvarar för den nationella campingstatistiken tillsammans med Nutek och det svenska klassificeringssystemet, Svensk Camping Standard, som klassificerar anläggningar på en skala från ett till fem.

SCR är delägare i Turismens Utredningsinstitut samt

Svensk Turism som har ett 50 procentigt ägande i Sveriges Rese- och Turistråd.

Som SCR:s Associate Partners finns i dag cirka 30 branschleverantörer som levererar tjänster och produkter till SCR:s medlemmar.

2005 uppgick antalet gästnätter på camping i Sverige till 16,4 miljoner, vilket motsvarar 36,4 procent av det totala antalet gästnätter i Sverige. Maj till augusti står camping för en majoritet av turismens gästnätter.

NYHETER I KORTHET



TURISMINVESTERING GER JOBB

40 000 nya arbetstillfällen kan bli resultatet av ökade investeringar i svensk turism. Det visar en rapport som Turismens utredningsinstitut (TUI) publicerat.

Satsningar på turism är ett effektivt sätt att skapa arbetstillfällen, inte minst regionalt. Turism kan till skillnad mot många andra näringar inte utlokaliseras. Turistiska varor och tjänster måste konsumeras på plats – på samma plats som jobben skapas. Detta innebär att turismen har bättre förutsättningar att skapa regional jobbtillväxt än exempelvis tillverkningsindustrin.

TUI konstaterar vidare att omsättningen per anställd inom turism- och besöksnäringen är låg och att det inte krävs mer än cirka 1,4 mkr för att skapa ett jobb. Som en jämförelse krävs det inom fordonsindustrin 3,3 mkr och inom telekom 4,4 mkr.

Ur sysselsättningssynpunkt är den inkommande turismen, alltså utländska turister som besöker Sverige, särskilt betydelsefull. Utländska turister konsumerar ofta mer varor och tjänster med högt arbetsinnehåll, som övernattningar på hotell och restaurangbesök. Förutom att de skapar momsintäkter genererar de utländska turisterna jobb inom den mest sysselsättningsintensiva delen av turism- och besöksnäringen.

FIRST CAMP TAR ÖVER PÅ SKUTBERGET

Kommunstyrelsen i Karlstads kommun har beslutat att företaget First Camp blir nya entreprenörer på camping och friluftsanläggningen Skutberget.

– Med detta samarbete har vi säkrat en långsiktig utveckling av Skutbergsområdet och samtidigt knutit till oss

några av Sveriges mer erfarna turistföretagare, säger Lena Melesjö Windahl, kommunstyrelsens ordförande.

SRT I SAMARBETE MED EXPORTRÅDET

Sveriges Rese- och Turistråd (SRT) har nyligen identifierat utländska besökares efterfrågan på svenska upplevelser. Några av dem har behov och förväntningar som Sverige inte alltid kan leva upp till.

Därför har Exportrådet och SRT startat ett samarbete för att göra svenska upplevelser och destinationer mer exportmogna och anpassade till den internationella efterfrågan.

Exportrådet och SRT ska nu kartlägga vilka produkter som motsvarar efterfrågan. Därefter erbjuder Exportrådet de aktuella företagen en utbildning i export av tjänster enligt en väl etablerad modell.

Rapporten är publicerad av Sveriges Rese- och Turistråd.



RÖSTÅNGA CAMPING & BAD UTÖKAR OCH BLIR STUGLEVERANTÖR

Campingföretagarna Asta och Jörgen Nystrand, som driver Röstånga Camping & Bad vid Söderåsens National Park i Skåne, introducerar ett nytt stugkoncept i Sverige. Husen, i modern design, byggs i lärkträ och ska möta dagens krav på komfort och kvalitet. De tillverkas i en husfabrik i Europa med egen möbeltillverkning.

ÅRSTRÄFF HOS CAMPING MÄLARDALEN

Camping Mälardalen genomförde en årsträff i kombination med leverantörs-

mässa på Parken Zoo i Eskilstuna. Parken Zoo är just nu i full fart med byggandet av sin fyrstjärniga camping som invigs i slutet av juni. Totalt fanns 29 campingföretag representerade från Mälardalen och Gotland.

Under evenemanget, som varade under två dagar, hölls även seminarier av Parken Zoo, ASSA, Viking Line, Stockholm Visitors Board och SCR. På leverantörsmässan ställde 20 företag ut nyheter inför säsongen 2006.



ALLT FLER SEMESTRAR I RULLANDE HUS

Under 2005 ökade andelen registrerade husvagnar med cirka 17 procent och andelen registrerade husbilar med cirka 21 procent. Det bästa året sedan 1991. Det återspeglas även i tillverkarnas bokslut för 2005. Kabes resultat efter skatt uppgick till 74,2 miljoner kronor för helåret 2005, en ökning med 38 procent. Nettoomsättningen ökade med 17 procent till 1 138 miljoner kronor.

SAMARBETE STÄRKER CAMPINGFÖRETAGANDET I MÄLARDALEN

Westmannaturism, Sörmlandsturism, Uppsala Tourism, Stockholm Visitors Board och SCR (Sveriges Camping- och Stugföretagares Riksorganisation) inledde under 2003 ett samarbetsprojekt med huvudsyfte att utveckla Mälardalen som campingdestination.

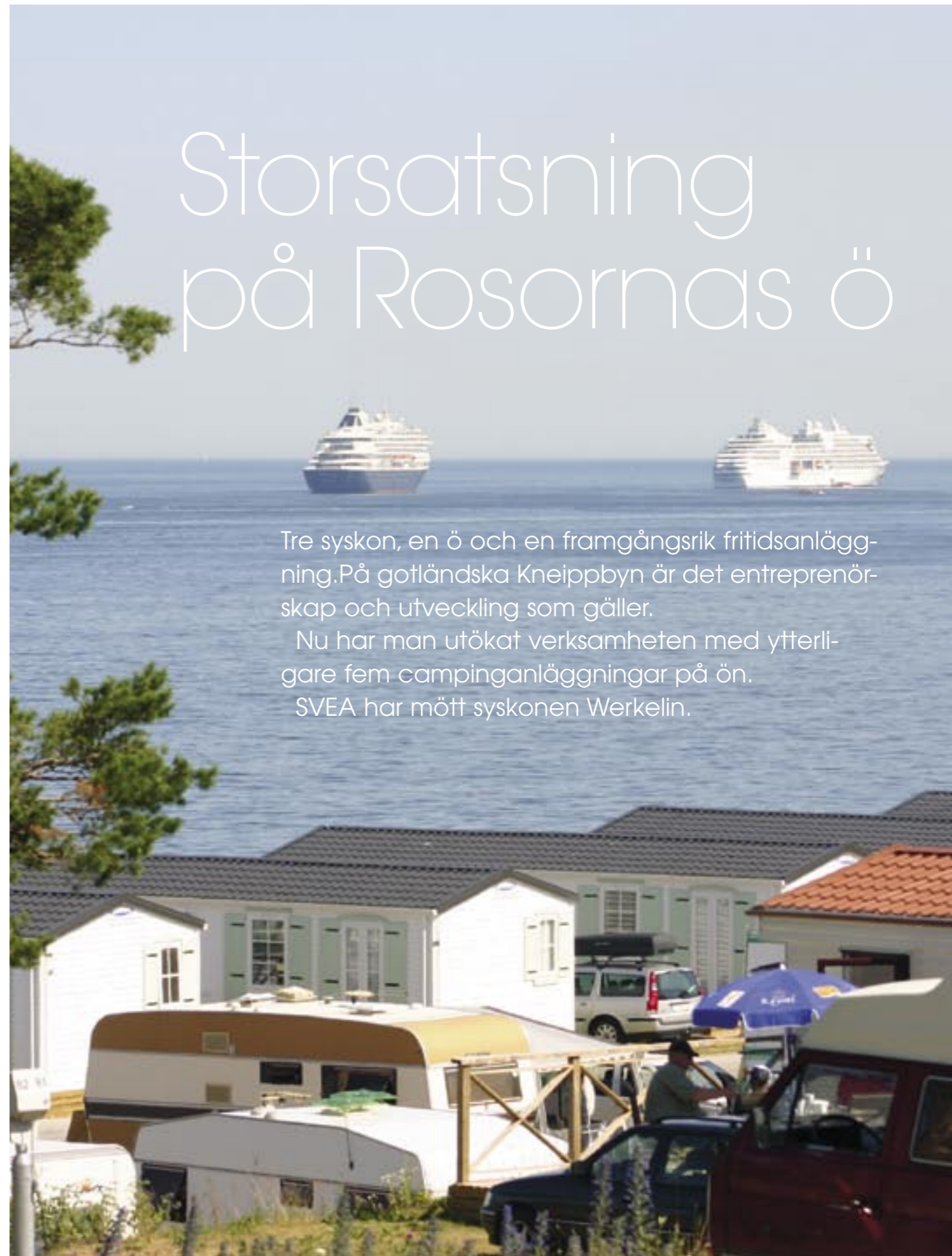
Resultatet är en positiv utveckling av antalet gästnätter och ett starkare organiserat samarbete mellan campingföretagare och turistorganisationer.

Storsatsning på Rosornas ö

Tre syskon, en ö och en framgångsrik fritidsanläggning. På gotländska Kneippbyn är det entreprenörskap och utveckling som gäller.

Nu har man utökat verksamheten med ytterligare fem campinganläggningar på ön.

SVEA har mött syskonen Werkelin.





"Vi ska modernisera de fem nya campingar vi köpt. För det krävs ett par hundra miljoner."



Kneippbyn har i snart hundra år varit ett begrepp på Gotland. Sedan 1974 har anläggningen varit i familjen Werkelins ägo.

– Pappa köpte anläggningen genom att pantsätta vårt hus. Och han sa inget till mamma. Hon var inte direkt förtjust, berättar Pigge Werkelin, som tillsammans syskonen Eva och Bobo driver Kneippbyn i dag.

1974 hade man två varmvattenduschar på området. Villa Villekulla fanns på plats samt några stugor och ett pensionat. Omsättningen var en halv miljon kronor.

BOKARRIÄR
2005 omsatte man 58 miljoner. Nu finns allt från tältby och stugby till lägenheter med självhushåll, hotell, villavagnar samt Vattenland och Sommarland.

– Vi har cirka 700 bäddar. Dessutom kan det bo 1 500 på campingen. Många gör bokarriär här. Man börjar med att bo i något enklare och byter sedan upp sig efterhand som man kommer tillbaka, berättar Pigge.

Syskonen äger Kneippbyn tillsammans. Tidigt bestämde de sig för att majoriteten avgör. Vill två en sak så får den tredje vika sig.

– Det leder till att vi kommer till beslut hela tiden och är det någon som blir förbannad så lugnar man ner sig snabbt. Vi jobbar väldigt bra tillsammans, säger Pigge.

MODERNISERA

I dag är Eva VD, Bobo är ansvarig för byggnationer, drift samt för Sommarlandet, Vattenlandet och försäljningen inne på området. Pigge är den som ägnar sig åt framtida utveckling.

– Mitt ansvar framöver är att modernisera de fem nya campingar som vi förvärvat. För det krävs ett par hundra miljoner så just nu hål-

ler jag på att hitta samarbetspartners som vill vara med.

Under huvudsäsongen består gästerna till största delen av barnfamiljer. Men under lågsäsong har man satsat på specialarrang-

emang.

– Det är en viktig faktor för att vi ska få ekonomi i det hela. Samtidigt anordnar vi saker som vi själva tycker är roliga.

Exempel på specialarrangemang är den årliga Lelleträffen som man haft i 23 år. Då fylls anläggningen av 1 400 motorcykelknutar under en vecka.

– De åker hoj runt Gotland på

dagarna och kvällstid erbjuder vi på en massa rock'n roll-aktiviteter, säger Pigge.

FÄRJEKONKURENS

Andra arrangemang är Absolut Gotland och Rally Gotland. Man har också speciella skolreseveckor och olika konferenser.

Turistströmmen till Gotland är konstant under sommaren eftersom det bara finns ett rederi som seglar.

– Jag tror att det vore bra med mer konkurrens i färjetrafiken. Men inte enbart för att få hit turister. Möjligheten att få hit båtar som går till andra destinationer än Sverige ökar med ytterligare båttrafik, säger Pigge.

PERNILLA FALKMAN



FAKTA: KNEIPPPBYN

Sebastian Kneipp var en TBC-sjuk munk som botade sig själv med kalla och varma bad i friskt vatten. 1907 köpte Dr Kallenberg ett område söder om Visby för att starta en kurort i Kneipps anda. I dag, nästan 100 år senare, har Kneippbyn utvecklats till att bli en av Gotlands ledande turistarrangemang med sommar- & vattenland, stugby, fyrstjärnig camping, hotell samt pensionat.

Ingen sommar utan Diplom-Is!

Årets nyheter!



Sans Rödabär
Vaniljglass med smak av röda bär. Endast 4% fett och 25% mindre tillsatt socker utan konstgjord sötning. 140 ml.

Gigant Choko Shake
Chokladglass med chokladsträng i mitten. 250 ml.

Royal Bananasplit
Vanilj- och banangräddglass marmorat med chokladsås. Övertäckt med ett tjockt lager ljus choklad.

Ladda upp inför glasssäsongen!
Kontakta oss på 077-077 0077.
PS. Som kund disponerar du givetvis en funktionell och snygg glassbox.
diplom-is.com

Mediasatsning
16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26
Radio
Utomhusreklam

Gräddglass-specialisten



Mattias Spolander, elev på den kvalificerade yrkesutbildningen Företagare – Camping/Stugby, går igenom ritningar tillsammans med läraren Maria Boman. Foto: Björn Pettersson

Kvalificerade för turism

Gäster som vill ha bästa standard och krav på breddad verksamhet.

Villkoren för att lyckas i camping- och stugbranschen hårdnar.

Men nu finns hjälp att få tack vare en kvalificerad yrkesutbildning i konsten att driva en fritidsanläggning.

Den kvalificerade yrkesutbildningen Företagare – Camping/Stugby huserar på Gastronomihögskolan i Varberg. Utbildningsmålet är att eleverna ska kunna driva och utveckla en fritidsanläggning. Och valet av utbildningsort är ingen slump.

– Varberg är den näst största kommunen i Sverige när det gäller gästnätter. Här finns också många bra och välskötta anläggningar, säger skolans rektor Alf Carlsson.

Utbildningen, som är inne på sitt första pilotår, drogs igång efter

indikationer från branschen om att man behöver en kompetenshöjning. Och klartecken för ytterligare en kursstart i höst har getts.

– Camping är en expansiv bransch med många förändringsinslag. Det finns en allmänt högre kravnivå i samhället, säger Alf Carlsson.

VIKTIG PRAKTIK

I dag kräver gästerna bättre standard, pool, ordentlig isolering och öppettider som sträcker sig över längre period av året.

Men det finns också en önskan i branschen om att utöka verksamheten med konferensavdelningar, restauranger och spaanläggningar.

– Det är inget man slänger ihop i en handvändning. Konsumenten nöjer sig inte med vad som helst, konstaterar Alf Carlsson.

Utbildningen har plats för 25 elever och är 1,5 år lång. Sammanlagt ger den 60 KY-poäng. Praktik eller LIA – Lärande i arbete ingår också.

– Praktiken är oerhört viktig och vi har lagt den så att eleven ska

kunna vara med en hel säsong, säger Alf Carlsson.

För att söka till utbildningen krävs att man är motiverad för området. Alla sökande intervjuas.

– Första kullen visar att vi nått ut till rätt målgrupp. Alla elever har någon anknytning till branschen, säger Alf Carlsson.

Mycket av studietiden går åt till ekonomistudier. Man arbetar utslutande med datorer.

STORA DELKURSER

Marknadsföring är ett annat brett ämne men också affärsjuridik med avtalsfrågor och arbetsrätt ingår.

– Vi har också två stora delkurser i måltidsservice med butik och kioskservice. Eleverna får också lära sig den nya livsmedelslagstiftningen och livsmedelshandling, säger Alf Carlsson.

Nästa kursstart är den 16 oktober. Ansökningstiden sträcker sig till den 15 september.

PERNILLA FALKMAN

Mer information finns på www.gastronomihogskolan.com

Se mer på www.KOMPAN.com



- Ett brett sortiment till barn och ungdomar
- Gratis rådgivning omkring planering av din lekplats och ritningar i 3D
- Lösningar som är anpassade till ditt behov
- Som partner till SCR ger vi alla SCR-medlemmar förmånlig rabatt på våra lekredskap och parkmöbler

KOMPAN Barnland AB / Kungspporten 4A / 427 50 Billdal / Tel 031-96 88 40 / Fax 031-96 91 60



KOMPAN
Playful Living

Kortet med mervärde

Det händer mycket med Camping Card Scandinavia framöver.

Från att enbart ha varit ett in- och utcheckningskort har kortet på senare år utvecklats till att innehålla en mängd förmåner och unika rabatter. Förra året såldes 290 000 kort.

– I framtiden ska kortet ge ännu mer. Vi ska inkludera ytterligare bra förmåner så att även de som inte är campare har ännu mer användning av det. Vi planerar också att förbättra databasen, säger Lars Isacson, VD på SCR.

Camping Card Scandinavia är ett samarbete mellan campingorganisationerna i Danmark, Finland, Norge och Sverige. Totalt gäller kortet i 19 länder i Europa. Det innebär att det är det största producentbaserade kortet i hela Europa.



– Kortet är bra för gästen.

Det är också ett av de viktigaste medlen vi har för att finansiera vår verksamhet, säger Lars Isaksson.

PERNILLA FALKMAN

...och här är årets nyheter

• Parken Zoo i Eskilstuna är tillbaka som förmånsgivare och ger gratis dagsentré för ett barn, 4–14 år, i betalande målsmans sällskap.

• Barnens Gärd i Karlskrona ger innehavarna 50 procent rabatt andra dagen.

• Glasriket i Småland ger alla kortinnehavare som köper Glasriket Pass möjlighet att prova glasblåsning på utvalda glasbruk. Där detta inte erbjuds erhålls i stället en gåva till ett värde av 100 kronor.

• Hemmets Veckotidning ger ett prenumerationserbjudande med bland annat tio nummer för 149 kronor.

• Preem ger 18–45 öre rabatt per liter på drivmedel. Ansökningsblankett finns som annons i den svenska katalogen

• Euromaster ger 10 procents rabatt på hela sortimentet

• SweCamp ger gästbonus med 20 kronor/natt.

• DFDS Seaways erbjuder under vissa perioder fri husvagn och 10 procent på ordinarie transportpriser för husbil och hytt.

• Scandlines ger i år 7 procents rabatt från Tyskland och som tidigare år 10 procents rabatt från Sverige.

• Viking Line bjuder alla kortinnehavare

på fri dagtur till Åland från Kapellskär eller Stockholm mot uppvisande av kupong som finns som annons i den svenska katalogen.

• GB-Glace ger 5 kronor i rabatt vid köp av 2 glassstrutar mot uppvisande av den kupong som finns i katalogen. GB-Glace kommer med mer information samt informerar om hanteringen i ett separat brev.

Mer om dessa och de övriga 27 förmånerna kan du läsa om i förmånsinlagan i katalogerna, på webben eller på förmånsaffisch som distribueras till campingplatserna.

ALLA FÖRMÅNER:

HUSBILSUTHYRNING

KABE Rental
Nordic Husbilar

FÄRJOR OCH FÖRBINDELSER

DFDS
HH-Ferries
Scandlines
Silja Line
Stena Line – 3 linjer
TT-Line
Viking Line
Øresundsbron

UTFLYKTMÅL OCH UPPLEVELSER

Kolmården
Nordens Ark
Orsa Grönklitt
Parken Zoo
Skansen
Barnens gård
Kneippbyn
Tomteland
Jamtli Historieland
Börjessons Restaurang & Utflyktsbåtar
Vasamuseet
DVVJ – Båt och Tåg i Dalsland
Stockholm Sightseeing
Västervik

SEMESTERLIV

Max
GB Glace
Höganäs Keramik & Rörstrand
Glasriket
FOREX Bank
Nord Reseskydd
Hemmets Veckotidning
Preem
Euromaster
SweCamp

DESSUTOM FÅR MAN

- Snabbare in- och utcheckning
- Automatisk olycksfallsförsäkring
- Upp till 14 dagars kredit



www.citygolf.se

Er totalleverantör av allt inom mini- & äventyrsgolf

Vi levererar allt från små enkla minigolfanläggningar till stora äventyrsanläggningar som Kronocamping Torekov & Tylösand.

Som totalleverantör kan vi även erbjuda er reparationsmaterial, tillbehör och roliga Crazy Hinder.



Scandinavian
MiniGolf

City Golf AB

Brogatan 66, 892 34 Domsjö, Sweden

Tel 0660-513 00 • Fax 0660-517 66

E-post: info@citygolf.se



Ett av marknadens mest använda campingsystem!

DLBookIT Camping är det kompletta systemet för dig som vill öka försäljningen och effektivisera administrationen. Systemet ger dig många fördelar.

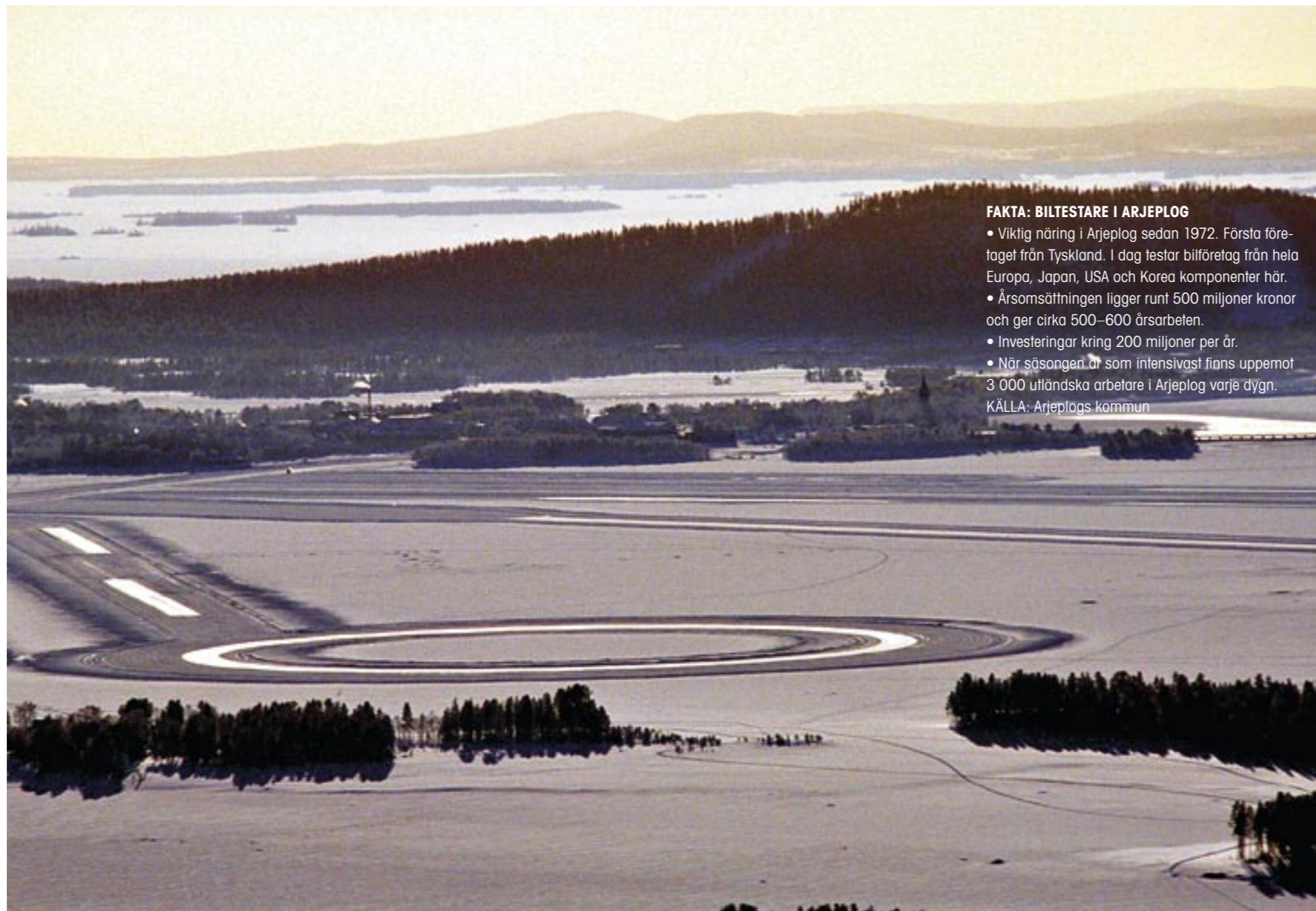


DLBookIT
CAMPING

- Snabbare in- och utcheckning med campingkortet
- Enklare kontanthantering med kassafunktion
- Säkrare bokningar och bättre ekonomiflöde med förhandsfakturering
- Effektivare hantering med koppling mot nyckel- och betalssystem
- Tidsbesparing med automatiserad statistikrapportering till SCR
- Bättre kundvård via kundregister

DLBookIT
Det kompletta bokningssystemet

DL Systems • Sjtullgatan 78, 826 50 Söderhamn.
Tel 0270-42 94 60, fax 0270-170 96 • www.dlsystems.se



Vintertid kommer testare från hela världens bilindustrier till Arjeplog. Över 8 000 sjöar i kommunen garanterar gott om testyta.

Foto: Johan Fjellstam.

FAKTA: BILTESTARE I ARJEPLÖG

- Viktig näring i Arjeplog sedan 1972. Första företaget från Tyskland. I dag testar bilföretag från hela Europa, Japan, USA och Korea komponenter här.
- Årsomsättningen ligger runt 500 miljoner kronor och ger cirka 500–600 årsarbeten.
- Investeringar kring 200 miljoner per år.
- När säsongen är som intensivast finns uppemot 3 000 utländska arbetare i Arjeplog varje dygn.

KÄLLA: Arjeplogs kommun

månader varje vinter för att flytta hem när tempot i Arjeplog återgår till det normala.

LÅNGLIGGARE

Sofi Holmgren, receptionschef på Kraja, bekräftar att det handlar om en kort men intensiv period.

– Beläggningen är extrem. Februari var fullbokad redan i december – men det är inte campare utan affärsresenärer som bor här. Men för dem är det inte camping. De väljer att bo i stuga men har samtidigt full hotellstandard med städning och frukost, säger hon.

De som ändå föredrar mer traditionellt hotellboende väljer något av Krajas 25 nybyggda rum eller närliggande hotell Silverhatten med ytterligare 138 rum.

Gemensamt för anläggningarna är att högsäsongen sträcker sig från januari till mars. Sommaren är i jämförelse svag.

– Då har vi nästan bara walk-in-gäster. Nu är det långliggare från hela världen och många stamgäster, det är allra roligast, säger Sofi Holmgren.



Sofi Holmgren, receptionschef på Kraja

8 000 SJÖAR

Arjeplog har tack vare testverksamheten upplevt en sällan skadad expansion. Krajas och Silverhattens VD Jan Edvardsson ser ingen avmattning

– tvärtom.

– Vi tittar just nu på att bygga ytterligare 100 rum på Silverhatten.

Konkurrensen från ortsbefolkningens rums- och husuthyrning ser han inte som något bekymmer.

– Nej, det finns inte ekonomi i att bygga full kapacitet för tre månader så den verksamheten behövs också. Var går då gränsen för vad Arjeplog klarar?

– När alla sjöisar är upptagna för testverksamhet finns det inte mer plats. Men med över 8 000 sjöar inom kommunen borde det räcka ett tag, säger Jan Edvardsson.

MARTIN THELÉNIUS



Grannen Ann-Louise hälsar på för lunch hos Triton och Katrin Stenberg. Bild: Martin Thelénus

Hallå där...



ELIZABETH NYSTRÖM,
MODERAT RIKSDAGSLEDAMOT OCH ORDFÖRANDE I SVERIGES RESE- OCH TURISTRÅD . I BÖRJAN AV

FEBRUARI VAR DU PÅ BESÖK I ARJEPLÖG. VAD GJORDE DU DÄR?

– Vi var och besökte Bosch med trafikutskottet för att titta på biltestverksamheten. Det var en enorm upplevelse att ha sett det och jag hoppas att det går bra för dem även i framtiden.

– Det är en imponerande anläggning som har byggts upp ute på isen och i skogen.

VAD TROR DU ATT VERKSAMHETEN BETYDER FÖR ARJEPLÖG?

– Det medför mycket för både Arjeplog och Arvidsjaur. Representanter från en mängd olika länder finns på plats under ett par månader varje år och självklart gör det att världen får upp sina ögon för bygden.

VAD TYCKER DU OM DET FAKTUM ATT MÅNGA I LOKALBEFOLKNINGEN HYR UT SINA EGNA HUS TILL BILTESTARE OCH SJÄLVA BOR PÅ CAMPING?

– Det är lysande och kan liknas vid Bohuslän på sommaren när familjerna flyttar ner i källaren för att kunna hyra ut till turister. Alla idéer som att få folk till trakten är bra och för att få människor att konsumera måste även invånarna att bjuda till. Jag tror dessutom att det är en fördel att bo på camping. Dels slipper man städa så mycket och dels gör det att människor blir mer sammansvetsade.

PERNILLA FALKMAN

De ger rum åt världens biltestare

Vintern kan vara nog så tung för landets campingplatser.

Men Kraja i Arjeplog går på högvarv under årets tre kallaste månader.

Ett av de mer udda inslagen är husvagnscamping för lokalbefolkningen.

– Vi har inte längtat hem ännu, säger Katrin Stenberg.

Tillsammans med sambon Kent, barnen Tobias och Johanna samt den ständigt aktiva welsh springerspanieln Triton är Katrin inne på säsongens andra månad i familjens Adria. Visserligen rymligt och bekvämt boende med husvagnsmått mätt men ändå en viss skillnad mot huset.

Ändå exploderar trenden i det lilla samhället i Norrbottens inland där

vare sig plats eller boendekostnader normalt är något större diskussionsämne.

FJÄRDE SÄSONGEN

Förklaringen är förstås den omfattande biltestverksamhet som under några hektiska månader varje vinter förvandlar Arjeplog till en mångkulturell metropol när personal från all världens biltillverkare ska trängas på

orten. Och personal behöver boende.

– Det är första säsongen vi bor här på campingen men vi har hyrt ut i många år, förklarar Katrin.

Husvagnsgrannen och vännen Ann-Louise, som bor fjärde säsongen på Kraja, tittar in:

– Folk brukar fråga hur vi alls kan bo så här men det är faktiskt otroligt mysigt fortfarande.

Familjerna brukar hyra ut ett par

TILL SALU!



SKAPA EN TREVLIG MILJÖ FÖR DINA SOMMARGÄSTER!

Vi säljer vårt utomhusmöblemang som är både snyggt, annorlunda och tåligt.

Det ingår bla 8 bord med bänkar och ett flertal dekorativa växtlådor.

Säljes till högstbjudande.

Mer info och fler bilder på:
www.pontusfrithiof.com/mobler
eller på telefon 0709-306957

BANGOLF

VI HAR ALLT NI BEHÖVER!

- * Banor
- * Klubbor
- * Bollar
- * Reparationsmaterial

www.nifo.se/camping



Scheelegatan 11
212 28 MALMÖ
040-93 26 20
info@nifo.se

PREFAB BADRUM

Komplett badrum på 6 timmar



För renovering eller nybyggnad av campingstugor eller servicehus.
Vi har många modeller med olika inbyggnadsmått.
Handikappanpassade varianter finns också.
10 års fabriksgaranti.



Oscar Grön
E-post oscar@toab.se

Kontakta oss så visar vi vad vi har som kan passa dig.
Vattentätt - inte bara bokstavligen - utan också ekonomiskt.

Välkommen!



Lotta Halldner
E-post lotta@toab.se



Tel 031 - 776 95 30
www.toab.se



SOMMARLEKSAKER

Vi erbjuder ett komplett sortiment av sommarleksaker samt massor av roliga småsaker som nyckelringar, stickers, studslera och mycket mer.

Hos oss så köper du delad förpackning till samma pris som hel och ökar därmed omsättningshastigheten i butiken.

Mycket förmånliga leverans- och betalningsvillkor.

Vid beställning före 12.00 så garanterar vi leverans från oss nästa arbetsdag.

Beställ vår katalog på:
swedly@swedly.se
tel/fax 0372-171 55
eller besök vår hemsida
www.swedly.se



Kedjereaktion hos campingföretagen

Camping ligger i tiden. Det visar siffror från Turismens Utredningsinstitut. Turiståret 2005 blev ett av de bästa någonsin. Konjunktoren pekar starkt uppåt och campingföretagarna möter efterfrågan genom investeringar.

Inför säsongen 2005 investerade de drygt 200 miljoner kronor varav 80 miljoner på nybyggnation och renovering av stugor samt inköp av husvagnar/villavagnar.

Ökade krav på bättre service och komfort, som in sin tur leder till höga investeringar, innebär också att det har börjat bildas kedjor.

Svea har pratat med två av de nya campingkedjor som etablerat sig på marknaden.

För en bättre struktur

Avsaknad av struktur i branschen och behov av någon som leder och utvecklar.

Det är skälet till att campingkedjan NCS, Nordic Camping & Sports, bildades.

- På sikt tror jag att kedjebildning är en förutsättning för att vara med i matchen, säger Tom Sibirzeff på NCS.

Nordic Camping & Sports har utvecklat och drivit campingplatser i Sverige i tre år. I dag äger man nio anläggningar i hela landet. De köper främst av kommuner och söker kontinuerligt nya anläggningar.

Bakom NCS står bland annat Tom Sibirzeff och Peter Wetterstrand. Det har båda har 15 års erfarenhet inom olika chefsbefattningar i charterbranschen och tyckte att det var dags att ta tag i den fragmenterade campingbranschen.

- Det finns många fina enskilda anläggningar men det finns inget Scandic eller Ski Star, säger Tom Sibirzeff.

Han menar också att de allt större investeringskraven kräver volym och tillgänglighet under hela året.

FAKTA – NCS

- Frösö Camping och stugby – Östersund
- Stenö Camping & Havsbad – Söderhamn
- Härjarö Herrgård – Enköping
- Flatenbadens Camping – Stockholm
- Bolviks Camping – Värmdö
- Lappe Strandbad & Camping – Vingåker
- Glyttinge Camping – Linköping
- STF Vandrarhem Glasbruket – Borensberg
- STF Vandrarhem Motala Verkstad – Motala



Illustration: Johan Henriksson

- Det går inte att driva en anläggning under två och en halv månad om året och sedan gå tillbaka till sitt gamla jobb på vintern längre.

PERSONALUTBILDNING

Riskkapitalbolaget Traction är delägare i NCS.

- Vi kompletterar varandra bra. Det är ett börsnoterat bolag som arbetar mycket med entreprenörstyrda bolag och de tror på den här marknaden, säger Tom Sibirzeff.

Utbildning av personal ligger högt på prioriteringslistan för NCS. Servicenivån är densamma på alla anläggningar.

Fördelarna med att skapa en kedja är många. Framför allt kan man erbjuda kunderna service under alla årstider.

- Vårt huvudkontor i Stockholm är öppet året runt. Det är viktigt med en hög tillgänglighet. Även om den fysiska campingen har stängt så kan man ändå boka hos oss eller ställa frågor inför nästa år, säger Tom Sibirzeff.

BRA EKONOMI

Tom Sibirzeff vill inte prata om hur stora summor man investerar. Men avslöjar att man satsar på stugor.

- Det är en klar trend. Det ena är bekvämlighet det andra är att du kan nå helt andra målgrupper på olika årstider. Stugor ger en bra ekonomi, och motsvarar den standard olika målgrupper kräver.

PERNILLA FALKMAN

Bäst på barn

Målet är att vara det bästa alternativet för barn och deras familjer.

Komfort, upplevelser och god service är vägen dit.

First Camp heter Sveriges nya kedja inom camping- och stugbranschen.

Filosofin inom campingkedjan First Camp är att gruppen ska dela med sig av sin kompetens. Och kompetens finns med råge i bolaget som grundats av fem campingföretagare.

- Tillsammans har vi 150–200 års samlad erfarenhet inom stug-, camping och turistarrangemang, berättar Sten Fylkner, styrelseordförande i First Camp.

Den första gemensamma anläggningen var First Camp Umeå, som man invigde i februari förra året. Man har även förvärvat och bildat First Camp Luleå och Skutbergs Camping i Karlstad.

TOTALUPPLEVELSE

I ägargruppen ingår ytterligare sju anläggningar. Sammantaget har First Camp-gruppen närmare 3 000

campingtomter och drygt 400 stugor med 790 000 gästnätter per år.

- Vi investerar drygt 15 miljoner om året i gruppen. Nu jobbar vi med att utveckla både kedjan och de enskilda anläggningarna, berättar Sten Fylkner.

Inom First Camp vill man utveckla anläggningarna både profilmässigt och personalmässigt. Målet är att gästen ska känna att han eller hon kommer till en First Campanläggning.

- Det ska finnas samma typ av satsningar, till exempel hur vi tar hand om barnen och familjen. Det är totalupplevelsen som gästen åker hem med som är avgörande, säger Sten Fylkner.

KRÄVER MYCKET KAPITAL

Utbildning är en viktig komponent inom gruppen. Bland annat arrangerar man servicemanagementkurser till Orlando i USA för att platschefer och lokala VD:ar inom gruppen ska lära sig hur Disney lyckats bli så bra på att ta hand om sina gäster.

Att de fem företagarna beslutade sig för att gå samman beror i huvudsak på en önskan om att gå vidare och en lust att utveckla.

Sten Fylkner menar också att det finns en stor styrka i att vara så många, redan etablerade företagare.

- Ekonomisk styrka är självklart en viktig faktor. Den här typen av verksamhet kräver mycket kapital.

I framtiden tror han att det kommer att behövas både kedjor och den enskilda campinganläggningen.

- Vi som kedja hoppas såklart kunna tillföra en del nytt till branschen som alla kan ha nytta av på sikt. Campingföretagare har generellt en generös inställning och tar hand om varandra.

PERNILLA FALKMAN

FAKTA – FIRST CAMP

- First Camp Umeå
- First Camp Luleå
- Skutbergs Camping, Karlstad
- Kronocamping Båstad/Torekov
- Kronocamping Tylösand
- Årjäng Resort Sommarvik
- EDA Camping, Haganäset
- Kolmårdens Camping & Stugby
- Möllehässle SweCamp
- Dragsö Bad & Camping, Karlskrona



Banbrytande historieresa på Öland

Kombinera en historielektion och en spännande bangolf-match.

På Ekerums Camping på Öland finns äventyrsbanan med både dinosaurier och vikingaskepp.

– Helhetsintrycket har förbättrats betydligt sedan vi byggde banan, säger Rune Berglund.

Allt fler camping- och stuganläggningar satsar på att utveckla sitt utbud av aktiviteter. Äventyrsbanor har därför blivit en vanligare syn.

På Ekerums Camping har man satsat två miljoner kronor på den nya banan som invigdes för två år sedan.

– Vi hade en gammal sliten bana tidigare och ville förnya oss, förklarar Rune Berglund.

Tanken med den nya banan var

att bjuda alla som spelar på en resa som har med Ölands historia och natur att göra.

IN I SOLLIDEN

Första banan är helt i kalksten som ska visa på livets ursprung på Öland. Därefter följer banor om dinosauriernas tid, istiden och tiden då mammutarna vandrade på jorden. Vikingatiden och medeltiden finns också representerade. Vid varje bana finns en informations-skylt som beskriver vad som hände på Öland då.



Den tolv hål långa äventyrsbanan avslutas med att man spelar bollen rätt in i Solliden. Och under sommarkvällarna väljer många att besöka banan och äta en glass. Förra året byggde man dessutom en ny glassrestaurang jämte banan.

– Vi hade en liten nedgång förra sommaren beroende på vädret. Trots det är äventyrsgolfbanan en jättebra investering, säger Rune Berglund.

KONSTRÄS

Banan har dock visat sig vara lite för enkel så inför årets säsong planerar man att göra förändringar för att öka svårighetsgraden. De vanliga utslagsplatserna kommer att förändras och större ytor för putting kommer att anordnas.

– Vi ska använda konstgräs som är det senaste inom bangolfen, säger Rune Berglund.

PERNILLA FALKMAN

Bättre ekonomi och nöjda gäster med CampTrac

Komplett system med kombinerat behöringsfritt access- och betalkort



Obehörigt utnyttjande av campingen och serviceutrymmen elimineras.

Du minskar driftskostnaderna och föenklar hanteringen

Kontakta oss eller se vidare på: www.tractechnology.se/se/solutions.asp?page=camptrac vilka fördelar CampTrac kan ge din verksamhet.

Tel 08-556 934 00
mail@tractechnology.se

Fax 08-556 934 19
www.tractechnology.se

tractechnology

T-BLETT Outdoor
- ett smartare val
av sanitetsmedel

Det räcker med en tablett i din toalett!

Återförsäljare sökes

För återförsäljare se hemsida

Generalagent för Norden:
PG Miljö, Exportgatan 38D, 442 46 Hisings Backa
Tel 031-58 31 30
www.pg-miljo.se info@pg-miljo.se

rebnis
hotel systems ab

TurBo campingsystem

Toppmodernt WINDOWS-program för både stora & små campingar, med alla funktioner som krävs för en rationell drift. Läs mer om TurBo på www.rebnis.se eller kontakta oss !

Marknadens snabbast växande system: under 2 år har 60 campingföretag installerat TurBo!

KONTAKTA OSS FÖR EN VISNING!
Tel 063-57 17 70 fax 063-57 17 79 info@rebnis.se

EDP Assurance AB har tagit fram en ny campingförsäkring för SCR:s medlemmar

EDP Assurance AB
Rolf Thydén, Box 523
551 17 Jönköping, Tel. 036-30 49 62
www.edp.se



Sonja och Bosse Nilsson driver Södra Näs Camping

Alternativa energikällor, smartcards och individuell elmätning.

På Södra Näs Camping satsar man på den nya tekniken.

– Vi ville ha en topmodern anläggning, säger ägaren Sonja Nilsson.

Det börjar närma sig öppningsdags för säsongen på Södra Näs Camping. Området är fullt av hantverkare som putsar på det sista innan man slår upp portarna igen den 31 mars.

Sonja Nilsson, som driver Södra Näs Camping tillsammans med sin make Bosse, är full av förväntan.

– Det ska bli härligt att sätta igång, säger hon.

En nybyggd camping- och stuganläggning är en ovanlig syn i Sverige i dag. Men för Sonja och Bosse var beslutet att dra igång 2004 inte svårt att ta.

– Vi ägde redan marken. Bosse har camping i blodet eftersom hans pappa drivit Träslövsläges camping i många år. Själv har jag lång erfarenhet av camping men ur ett gästperspektiv, berättar Sonja.

SVERIGES STÖRSTA

Redan när detaljplanen togs fram ville de hitta alternativa energiformer för uppvärmning.

– Med tanke på att elpriserna fortsätter att stiga och att vi har en stor åtgång på energi kändes det som en bra lösning. Dessutom är solljuset som bäst under vår säsong, säger Sonja.

Nu har de Sveriges största vakuumsolfångaranläggning på taket som värmer allt varmvat-

Smart satsning på solen

Södra Näs Camping har Sveriges största vakuumsolfångaranläggning



Sveriges största vakuumsolfångaranläggning värmer allt varmvatten och håller värmen i det nybyggda servicehuset på Södra Näs Camping. Foto: EURONOM AB

Södra Näs Camping är helt kontantlöst. Lösningen är smartcards som används både som nycklar och betalmedel. Foto: Sonja Nilsson



ten plus att den värmer upp det nybyggda servicehuset.

SMARTCARDS

För att klarar topparna när 20 duschar går oavbrutet i två timmar har man en pelletspanna som snabbt kan ge tillskott till varmvatten. Under vintern, när det ligger snö på solfångarna, används jordvärme.

I butik och reception används luftvärmepumpar och inför årets

säsong byggs två nya stugor där luft/vattenvärme ska installeras.

På Södra Näs Camping finns också individuell elmätning på 200 av de totalt 300 platserna. Gästerna har möjligheten att antingen betala ett fastpris eller att enbart betala för den verkliga förbrukningen.

– För dem som stannar länge är det andra alternativet bäst. De som bara stannar ett par dagar betalar oftast det fasta priset på 30 kronor per dygn, säger Sonja.

Södra Näs Camping är helt kontantlöst. Lösningen är smartcards som används både som nycklar och betalmedel.

MILJONINVESTERINGAR

– Man laddar sitt smartcard när man kommer och sedan kan man handla i vårt gatukök, i affären, betala i duscharna och tvättstugan, förklarar Sonja.

Den stora fördelen är att man slipper hantera kontanter i till

exempel duscharna. Dessutom har man mycket lite skadegörelse eftersom servicehusen är låsta.

Sonja och Bosse har investerat tio miljoner i anläggningen. De har också köpt grannfastigheten vilket gör att det finns lika mycket mark till att använda.

– Någon gång i framtiden finns väldigt goda utvecklingsmöjligheter här, säger Sonja.

PERNILLA FALKMAN

NYTT FRÅN SCR



CAMPINGPLATSENS UPPSLAGSBOK 2006

Allt du behöver veta samlat på ett ställe. Nu kommer Campingplatsens uppslagsbok 2006. Här finns all information om campingkortet, avtal, utbildningar, SCR:s marknadsföring och mycket mer.

Observera också nya rutiner för:

- utfärdande av Tillfälligt Campingkort
- när gäster lämnar utan att betala
- incheckningsrutiner gällande campingkort

REGIONALA CAMPING- KONSULENTER

Under 2006 får alla regioner tillgång till en regional kontaktperson – campingkonsulent. Syftet med insatsen är att utveckla samarbetet inom regionerna, till exempel genom studieresor, konferenser, utbildning, stöd och rådgivning. Ansvarig på SCR är Eva-Lena Milton.

Karin Erlandsson – Skåne Camping
Mats Karlsson – Camping Västskust
Reiner Widäng – Blekinge Campingvårdar, Camping Småland, Camping Öland samt Camping Öst
Bertil Persson – Västergötland, Dalsland, Camping Värmland
Leif Lindberg – Camping Mälardalen (inkl Örebro), Gotlands Campingvårdar (Vakant) – Dalarna, Gästrikland/Hälsingland, Camping Mellannorrland, Camping Västerbotten, Camping Norrbotten

TRE INTENSIVA MÄSSMÅNADER

Januari till mars är intensiva mässmånader. SCR medverkar med personal

på totalt 16 mässor i Danmark, Norge, Finland, Tyskland, Holland, Belgien och naturligtvis på TUR-mässan i Göteborg.

Det samlade intrycket är att det finns ett mycket stort intresse för turistlandet Sverige och våra produkter och tjänster.

SCR medverkar också på mässor utan egen personal, men med katalogen Camping och Stugor i Sverige och regionala broschyrer. I år har detta skett på mässor i Italien, Spanien, Frankrike och Österrike.

KATALOGDISTRIBUTION MED NYA KANALER

SCR:s katalog Camping och Stugor i Sverige med en upplaga på 1,3 miljoner exemplar, distribueras alltid via mässor, turistbyråer och campingplatser. Varje år letar vi också efter nya kanaler där vi kan nå ut till fler möjliga gäster.

I år innebär det bland annat distribution under en tid på Preems bemannade bensinstationer och Euromasters däckdepåer. Den finns också på IKEAs varuhus i Holland och Belgien, Monarch-restauranger i Danmark, Stena Lines färjor och terminaler samt på flera utländska ambassader. Sedan årsskiftet kan den också beställas via:
www.camping.se
www.stuga.nu
www.visitsweden.com.

INTERNATIONELL MEDIA FÖR MILJONER

Under 2005 skrev tyska journalister om camping i Sverige till ett annonsvärde av 86 516 euro och med en total tidningsupplaga på 4 275 000 exemplar. Antalet e-nyhetsbrev ökar kontinuerligt och det är många som söker intressanta nyheter att förmedla, bland andra Sveriges Rese- & Turistråds pressavdelningar samt olika camping- och fritidspublikationer.

SCR har förmedlat information om årets katalog, förmåner kopplade till campingkortet, statistik med mera.

Har du nyheter som du tror kan vara intressanta om till exempel din campingplats maila det gärna till leh@scr.se.

VILL DU FÅ FLER BOKNINGAR I SOMMAR?

Nu öppnar vi online-bokning på www.camping.se och www.stuga.nu. Vid pressläggningen av detta nummer av Svea pågår fortfarande arbetet med SCR:s nya webbportaler.

En av de större nyheterna är vi nu ger gästen möjlighet att boka direkt online. Anmäl er snarast om ni är intresserade av att finnas med i utbudet.

EN GLIMT AV STORBRIANNIEN

Camping är stort även i Storbritannien. Enligt uppgifter från British Holiday and Home Parks Association finns där nu 3 000 anläggningar. Enligt VisitBritain genererade dessa 2,3 miljarder SEK i turisintäkter under 2004. 80 procent av marknaden domineras av mindre anläggningar.

UTBILDNINGSPROGRAM VÅREN 2006

4–5 april • Grundkurs för nya campingföretagare – Röstänga
24 april • Försäljning och gästbemötande – Göteborg
25 april • Försäljning och gästbemötande – Kalmar
26 april • Försäljning och gästbemötande – Höör
2–3 maj • Grundkurs för nya campingföretagare (holländsk tolk) – Örebro
9–10 maj • Grundkurs för nya campingföretagare – Falun
16 maj • Försäljning och gästbemötande • Uppsala
17 maj • Försäljning och gästbemötande • Piteå
Läs mer i Kurskatalogen 2006

INGEN MOMS PÅ 2006 ÅRS GILTIGHETSMÄRKE

Skatteverket har beslutat att det inte blir någon moms på 2006 års giltighetsmärke. SCR driver frågan vidare inför 2007. För frågor angående, kontakta Peter Jansson på SCR, pj@scr.se

Tävla om 10 000 kronor!

SCR Training Camp är SCR:s e-learningutbildning. Utbildningen är utvecklad som en effektiv grundutbildning för nya medarbetare men fungerar också utmärkt för dem som varit med ett tag.

I år behandlas två nya delmoment i SCR Training Camp. I vår Frontutbildning lotsar E-läraren Anki dig i år även genom datorstödd in- och utcheckning. I ett helt nytt och fristående kapitel, Vårt SCR, får du kunskap om vad medlemskapet i SCR innebär.

Under 2006 deltar alla medlemmar som går alla kursmoment i utlottningen av tre utbildningsstipendier på vardera 10 000 kronor!

Villkoren är enkla:

- företaget ska ha deltagare på bägge utbildningarna (det behöver dock ej vara samma person)
- utbildningarna ska genomgå under tiden 060101–0730.
- stipendiet delas ut efter redovisning av hur det använts.

Utlottning sker vecka 32, 2006.



SCR överklagar Datainspektionens beslut

Datainspektionen noterade under sommarmånaderna SCR:s användning av spärrlistor över gäster som inte betalar eller på annat sätt missköter sig. SCR har sedan dess redogjort för användningen av listorna samt dess innehåll.

I januari kom så ett utlåtande från inspektionen om att listorna var att betrakta som kreditupplysning och att de därför låg under tillståndsplikt.

SCR har en annan uppfattning än Datainspektionen och har överklagat beslutet till Länsrätten i Stockholm.

Vi återkommer med mer information när länsrätten prövat vårt överklagande.

Femten bäst i världen

Sverige är världens femte bästa land, om man får tro invånarna i de 35 länder som ingår i Nation Brands Index, NBI. I den senaste undersökningen placerar sig varumärket Sverige på femte plats, två placeringar högre än kvartalet innan.

Det är det amerikanska undersökningsföretaget Global Market Insite, GMI, som i sin undersökning NBI kvartalsvis mäter styrkan i 35 länders varumärken. Totalt har 25 900 personer i de 35 länderna fått rangordna varje land efter hur de uppfattar styrkelsklick, näringsliv, folk, turism och kultur.

I den senaste undersökningen har Sveriges varumärke stigit i värde med 15 procent och passerat Tyskland, USA och Japan.

SCRs associerade partners mars 2006

AB Cewe Control
Annonsmedia Väst
Axenthus Feriehus
C W Golf Service
DL Systems & Consulting
Diplom-Is Sverige
Domestic
EDP Assurance

Flybo
Green Construction Europe
IL Recycling Service
Intergate
Intermezzon
Kompan Barnland
Liber
Marknadskraft
Miljömedia Väst
Oskars Camping & Butiksservice
Rebnis Hotel Systems

RG Import Leksaksgrössisten
Swedly
Svenska Semesterhem
Svensk Snabbmat för storkök
TG Skriv
TO Miljö
Trygg-Hansa Försäkringar
TracTechnology
Unilever Sverige /GB Glace
Ventelo Sverige

VILLAVAGNAR

Öka din beläggning
med nöjdare campinggäster

Villavagnar är det mest prisvärda sättet att öka din beläggning. Just nu har vi massor av toppmoderna modeller i olika utföranden, layout och design. Finns från 17 - 60 kvm, 1, 2 eller 3 sovrum för 4, 6 eller 8 personer, fullt möblerade, modernt köksutrustade och fräscha badrum. Vissa modeller är extraisolerade.

VÅRERBJUDANDE

10% rabatt, vid köp av 5 st
Pris från 129 000 kr



Prestige Ny inredning 2006



Super Astria 3,9 x 4,5 m



Super Mercure 7,3 x 4 m



Prestige 10,8 x 3,7 m



New Hampshire 12,3 x 4,9



Svenska
Semesterhem AB

www.villavagn.se
0485 - 58 13 30