

Svea

TURISM

Utges av SCR – Sveriges Camping & Stugföretagares Riksorganisation | www.scr.se | www.camping.se 1 • 07

40 ÅR MED SCR

Campingkortet en fullträff
Lars Isacson om framtiden
Hans var med från början

PLATSREPORTAGET – Svea besöker SCR:s sydligaste och nordligaste medlemmar **PROFILEN** – "Utta" varvar ner

9 tips för
en säljande
service-
butik



**TOP
HAT**



**THE
SIMPSONS**

***Vi syns
i sommar!***



2007 – ett nytt kapitel i SCR:s historia

EFTER FÖRRA ÅRETS rekordutfall ser vi nu fram emot en fullspäckad kalender med spännande och utmanande marknadsaktiviteter. Vår marknadsföring fokuseras under våren kring kampanjer, marknadsevenemang, online-aktiviteter och TUR-mässan i Göteborg. Ett av våra marknadsevenemang är en köpcentrakampanj som går av stapeln på åtta köpcentrum i Sverige. Med en helt ny monter, professionell personal, trevliga erbjudanden och våra kataloger, varav en är vår alldeles nya stugkatalog, möter vi gamla och nya kunder i en för oss ny miljö. 2007 satsar vi också extra på stugorna med den nya stugkatalogen i en kampanj som går ut i rikstäckande media. På online-sidan ökar vi frekvensen och volymen i vår e-postmarknadsföring. Idag finns inte mindre än 50 000 prenumeranter på nyhetsbrev från SCR. Missa inte heller vår monter på TUR-mässan – 200 kvm camping!

2007 BÖRJAR VI testa vår nya tekniska plattform för Camping Card Scandinavia. Under säsongen genomför vi de första testerna på utvalda anläggningar. Den nya kunddatabasen medför inte bara mer och bättre information utan också enklare administration, färre papper och blanketter och en snabbare hantering. Målet är att bygga ett riktigt bra kund- och lojalitetskort för våra gäster och för alla SCR-medlemmar. Vi räknar med att vara i full drift 2008 och systemet kommer att tillföra SCR:s marknadsföring en helt ny dimension.

ATT SVENSK CAMPING är variationsrik, att Sverige är fantastiskt stort och att möjligheterna till olika, men lika underbara, upplevelser är oändliga visar vårt platsreportage från Björkliden i norr och Dalabadet i söder. Mellan dem finns det ytterligare 546 SCR-anslutna campingplatser. Det är bara att börja åka.

ATT PRESENTERA SINA varor i servicebutiken är en vetenskap och effekten av att göra rätt är stor. På sidan 16 finns ett par tips som kan ge inspiration och vägledning.

FÖDELSEDAGAR ÄR ALLTID roligt. Och att vara med och fira en 40 åring känns alldeles extra, inte minst när den är så vital och har så mycket spännande framför sig som SCR. Ta del av bitar av SCR:s fantastiska historia i detta nummer av Svea. Jag hoppas också att du är en av dem som är med och gör ett avstamp för de kommande 40-åren på vår stämma i Örebro – platsen där allting började.



LARS ISACSON, VD SCR
0702-82 32 98
li@scr.se

Svea TURISM

Svea ges ut av Sveriges Camping- och Stugföretagares Riksorganisation (SCR) fyra gånger per år.

SCR, Mässans Gata 10, Box 5079
40 222 Göteborg
Tel 031-355 60 00
Fax 031-355 60 03
svea@scr.se www.scr.se

Ansvarig utgivare: Lars Isacson
Redaktör: Martin Juhos
Redaktionsråd: Pernilla Falkman, Lars Isacson, Martin Juhos.
Skribenter: Anna Rikner, Martin Juhos, Peter Ekvall.
Omslagsbild: Anna Hult.
Form: Thomas Glans, Pressinfo
Annonser: Ulrika Forssell, Pressinfo, Tel 031-708 16 20, ulrika.forssell@pressinfo.se
Produktion: Pressinfo
Tryck: Exakta, Hässleholm 2007
Upplaga: 2 500 ex
ISSN 1654-0859

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 webbplatserna 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 turistkort 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 an-

läggningar 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 Associerade 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

NY VD PÅ PARKEN ZOO

Mats Ericson blir ny vd på Parken Zoo i Eskilstuna. Han har de senaste sex åren arbetat som parkdriftschef på Kolmårdens djurpark.

CAMPINGFESTIVAL I VÄSTERVIK

2007 blir det premiär för en ny stor årlig camping- och fritidsfestival i Västerвик. Festivalen hålls på Lysingsbadet och målet är att etablera årlig form av kick-off för campingsäsongen i Sverige. Mässområdet blir 20 000 kvadratmeter. Planerad premiär blir det den 1-3 juni.



REKORDÅR FÖR HUSVAGNS- OCH HUSBILSBRANSCHEN

Totalt registrerades 6 176 nya husvagnar under året. Det är i nivå med 2005. Försäljningen av husbilar ökade däremot med hela 16,84 procent och slog rekord för fjärde året i rad.

SNABB OCH RÖD PRECISION FRÅN BOSCH

Bosch nya avståndsmätare mäter sträckor på 20 cm till 30 m med max 2 mm felmarginal. Med några få knapptryckningar mäter lasermätaren avstånd, arealer och omkretser. Laserstrålens diameter anpassar sig efter avståndet. Lasermätaren, Bosch PLR 30 och väger 250 gram.

Mer information på www.bosch.se

LOKALA BOKNINGSSYSTEM PÅ NÄTET

Sedan 2006 kan alla SCR-medlemmar sälja boende online via camping.se och stuga.nu. Till sommaren 2007 erbjuds även möjligheten att koppla samman det lokala bokningssystemet direkt med SCR Online via Citybreak Integrations Services. En smidig lösning för de som har en stor del av sin försäljning via Internet.

CAMPING PÅ BÖRSEN

Nordic Camping & Sports blev en av de tio mest framgångsrika nyintroduktionerna på börsen 2006. NCS driver campingplatser och vandrarhem på ett flertal platser i Sverige.

DAFTÖ FERIECENTER EN AV 70 SUPERPLATZER 2007

ADAC ger årligen ett antal europeiska campingplatser utmärkelsen Superplatze. Daftö Feriecenter har nu som enda svenska campingplats fått utmärkelsen. För femte året i rad.

KOSTNADSFRI KREDITUPPLYSNING

Ratsit.se är en ny webbtjänst som erbjuder enkla kreditupplysningar kostnadsfritt.

SVEASKOG SATSAR PÅ NATURTURISM

Sveaskog och Svenska Ekoturismföreningen inleder ett samarbete kring naturturism. Att stimulera fram fler och skickligare turistföretagare, och lyfta fram naturturismen i samhällsdebatten är några frågor som parterna kommer att arbeta med. Sveaskog finansierar de gemensamma satsningarna med 4,5 miljoner kronor under tre år.

NY CAMPING

Till sommaren ska en ny mindre camping på Långnäs Udde i Bollnäs stå klar om allt går som planerat. Campingen får 55 tomter.



TURISM FRÅN KINA

2020 beräknas 100 miljoner kineser resa utomlands. De prioriterar shopping och sevärdheter. Boendet får gärna vara av enklare modell, men ska ha och ett stort kinesiskt inslag, exempelvis tillgång till Kinesiska TV-kanaler, äkta kinesisk mat och inredning.

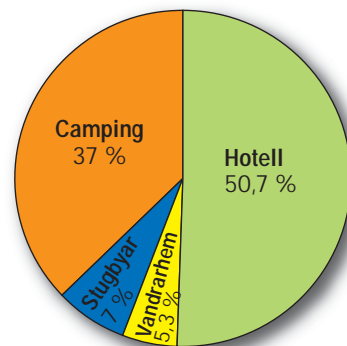
KOMFORTABALA NYHETER FRÅN KABE

Kabe presenterar två patentsökta nyheter. Kabe VarioVent står för variabel ventilation och ger användaren ett exaktare vagnklimat. Systemet är helt steglöst. Kabes andra nyhet som presenterade i höstas är en VA-anslutning som ger husvagnsboendet ökad komfort. Systemet bygger på att gravattnet från kök och tvätttrum passerar genom toalettens kassettkärl innan det, med hjälp av en pump med inbyggd kvarn, leds in i campingplatsens avloppsnät.

CAMPINGTURISMEN ÖKAR MEST

När statistiken för 2006 års campingturism nu har räknats samman visas en ökning av antalet gästnätter i Sverige med 6,3 procent jämfört med år 2005. Campingturismen ökade under samma period med 6,7 procent.

FÖRDELNING AV ANTALET GÄSTNÄTTER UNDER 2006



Källa: Nutek/SCB

NYTT REKORDÅR FÖR VÄRLDSTURISMEN

Det är inte bara i Sverige som turismen slår rekord. 2006 blev ett nytt rekordår med en tillväxt på 4,5 procent. Det visar nya siffror från Världsturismorganisationen, UNTWO. Afrika ökade överlägset mest, med en tillväxt på 8,1 procent. Asien och Stillahavsområdet ökade med 7,6 procent, Europa och Mellanöstern med fyra procent vardera och Syd- och Nordamerika med två procent.

Källa: TravelNews

STURKÖ CAMPING 40 ÅR

Svea gratulerar Sturkö Camping som firar 40 år 2007.

MARTIN JUHOS

1967 och 2047. 40 år framåt och 40 år bakåt i tiden. Med anledning av SCR:s 40-årsjubileum har Svea tittat tillbaka på vad som hänt genom åren. Men också på hur man tror att SCR ser ut om 40 år.

40 år med SCR

...och SCR om 40 år

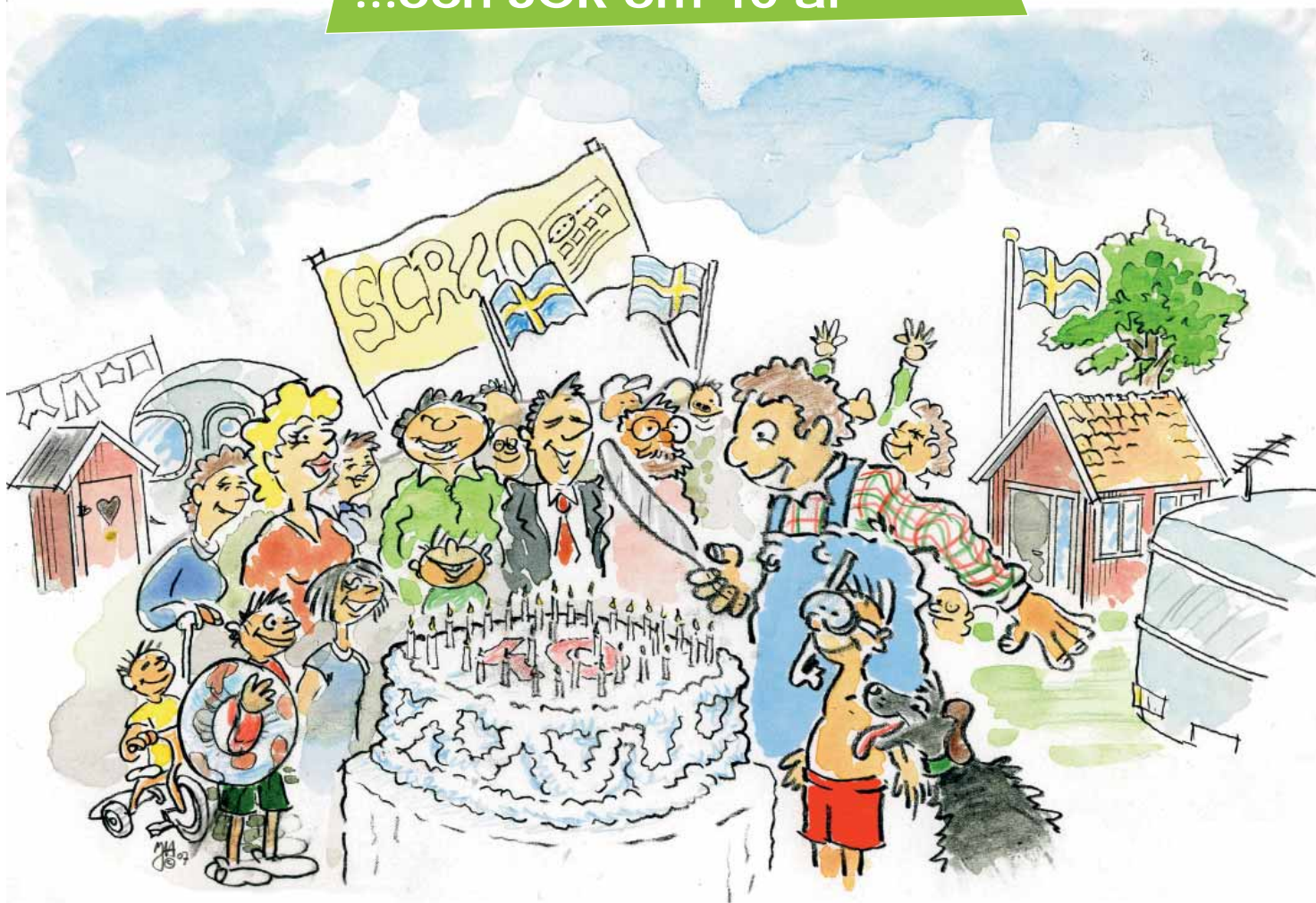


Illustration Johan Henriksson

I ♥ MEDDELANDE 117 – ELLER 40 SMÅ OCH STORA NEDSLAG I SCR:S HISTORIA

1966 levererade Medicinalstyrelsen meddelande nr 117/66 med rubriken "Råd och anvisningar rörande sanitära krav på campingplatser".

Meddelande 117 innehöll en del mer eller mindre vansinniga sanitära krav på campingplatser. Åke Kristiansson i Bohuslän, tillika en av SCR:s grundare, fick syn på remissen och sammankallade genast till ett möte med Sydöstra Sveriges Campingvärdar och

man möttes på Hotell Bergsmanen i Örebro. Flera handfasta beslut och ett par möten senare bildas så SCR knappt ett år senare. Vi kan alltså tacka dåvarande Medicinalstyrelsen för att vi finns idag. Eller som en annan av SCR:s grundare, Lars-Åke Backlund, uttryckte det "Länge Leve Medicinalstyrelsen, Länge Leve Campingkommittén och Länge Leve Idrottsplatsförbundet, för utan er hade det aldrig gått så här bra".

1967

→ SCR bildas som Sveriges Campingvärdars Förbund. Trots hårt motstånd från andra organisationer lyckas Åke Kristiansson och Helge Soling samla tillräckligt många campingföretagare kring idén om en gemensam rikstäckande organisation. Åke Kristiansson blir SCR:s förste ordförande.

1968

→ SCR inser behovet av att skapa nätverk där man kan dela med sig av erfarenheter och kunskaper.

Resultat blir SCR-skolan.
→ Systemet med campingcheckar lanseras.

1971

→ Första lobbysegern gällande Meddelande 117. Medicinalstyrelsens ger efter fem års bearbetning med sig och tillsätter en ny utredningsgrupp med en mer nyanserad inställning.

→ Den första rikstäckande förteckningen över campingstugor trycks i 30 000 exemplar.

SCR 1967...



Jönköping Swe Camp Villa Björkhagen ligger på Vätterstranden, några kilometer från Elmiamässan och med gångavstånd till Jönköpings äldsta och mysigaste stadsdelar.

Hans Sörman minns de första åren

Sörmans har varit medlemmar sedan starten.

– Det tyckte jag var en självskrivna sak, säger Hans Sörman.

Cyklar på rad mellan tälten, någon enstaka bil parkerad här och där. Så såg Villa Björkhagen ut när Hans Sörman 1955 kom körande med mjölken till campingplatsen i Jönköping.

– Jag arbetade med att köra ut mjölk, samtidigt som jag och Valborg var i den situationen att vi letade lägenhet för vi skulle gifta oss. Då kom fru Karlsson fram och sade att "nu ska vi lämna, nu får du ta över". Det var aldrig något jag hade tänkt på, men hon måste ha fattat tycke för mig och tyckt att jag passade.

CYKLADE TILL CAMPINGEN

Hans tog med Valborg till fru Karlsson och parterna kom överens.

– Vi tog över våren 1955. Och vi har hållit på sen dess, även om grabben har tagit över det mesta nu.

I slutet av 1950-talet betydde camping att man tältade och till campingplatsen kom de allra flesta cyklande med tältet på pakethållaren och packningen i cykelväskor.

– Husvagnen kom i slutet av 1950-talet, men det tog mellan 20 och 30 år innan den slog igenom ordentligt.

När Hans och Valborg tog över fanns bara torrdass på campingen.

– Herrsidan var en långa med sex hål på rad. Damsidan hade bås, så där var det något bättre. Men vi blev tummis med kommunen som var ägare och fick dit fastighetsdirektören. Och två år senare fick vi vattentoaletter.

1967 var Hans Sörman med på en av SCR:s allra första campingkurser.

– Vi var medlemmar från början, det tyckte jag var en självskrivna sak.

STOR FÖRÄNDRING PÅ 40 ÅR

Han kommer inte ihåg så mycket från de första åren, men tycker att det allra mesta har flutit på bra.

– SCR är en bra organisation. Det enda som det har varit lite gnäll om under åren är giltighetsmärket som har ökat från två till 120 kronor på 40 år. Men i övrigt har allt varit bra.

På 1960-talet kom de första elplatserna, åtta stycken. I dag har Villa Björkhagen 150 elplatser, hälften av det totala antalet platser. Så mycket kan 40 år också göra.

– Det är rätt stor skillnad i dag, men det allra mesta som har hänt genom åren har varit positivt. Och 1993 köpte vi loss alltihop från kommunen, tillsammans med grabben, säger Hans Sörman.

ANNA RIKNER

SCR ÅR FÖR ÅR

1972

→ SCR:s kansli flyttar från Stockholm till Uddevalla.

→ En helt ny campingparlör med vanliga fraser på tyska och engelska produceras.

1973

→ Svenskt campingkort står för 89 procent av SCR:s intäkter.

→ Meddelande 117 går i graven och campingnäringsen undslipper därmed en felinvestering på 50 miljoner kronor.

1974

→ SCR ger ut en uppslagsbok, som senare får namnet "Titta Här". I dag heter den kort och gott "Uppslagsboken".

→ SCR höjer priset på giltighetsmärket från två till tre kronor.

1976

→ Premiär för nio regionala campingguider med flygfoton. Total upplaga 415 000 exemplar. Flygfotona används även som vykort, totalt produceras 535 000 vykort.

1977

→ SCR har 390 medlemmar.

→ SCR tillsätter en utredning som syftar till att databehandla de vanligast förekommande rutinerna. 1977 grundas också Apple Computers i USA. SCR är tidigt ute.

→ Ny lobbyseger. Campingstugorna undantas lagen om hotell och pensionsanstalt.

1978

→ Nya distributionsformer för campingguider via kupong i det dåvarande turistrådets broschyr – Sverige-handboken.

1979

→ SCR blir ekonomisk förening.

→ 286 080 campingkort säljs. Pris fem kronor.

→ SCR inleder samarbete med Norge via korsvis katalogdistribution. Ett samarbete som är lika väl förankrat i dag genom Nordiskt Campingråd.

1982

→ I samarbete med Aftonbladet och Expressen distribueras en campingplatsförteckning i en miljon exemplar. En söndag i juli får alla husvagnsekipage på SCR-anslutna campingplatser en komplett förteckning över vinteröppna campingplatser.

1983

→ Den första SCR-katalogen ges ut. Den 64-sidiga katalogen med titeln "Campingsemester i Sverige 1983" distribueras i 1,1 miljoner exemplar. Den finns bland annat på alla postkontor i Sverige. SCR-katalogen kompletteras med en intensiv kampanj i fack- och veckopress.

→ SCR inleder IT-projektet BOCAMP i samarbete med Posten. Målsättningen är att skapa ett centralt boknings-system.

1984

→ Campis bildas. SCR har under flera år samarbetet med OK och Svenska Kyrkan. 1984 formaliseras samarbetet i Campis tillsammans med OK,



FAKTA: SCR:S LEDNING

SCR har haft en trogen skara medarbetare genom åren. På 40 år har organisationen endast haft tre ordföranden och fyra vd.

ORDFÖRANDE

Helge Soling	1967-1977
Karl Nelin	1977-1987
Ulf Eriksson	1987-2007

Vd

Åke Kristiansson	1967-1988
Nils Carlsson	1988-2003
Peter Jansson	2003-2004
Lars Isacson	2004-

– Om 40 år är svenska folket lika stolta över svensk camping som de är över Abba, Volvo och Ingemar Stenmark idag, säger Lars Isacson.

1967 var campingplatsen ett ställe där man övernattade. 2047 kan gästerna välja att bo i helt olika miljöer på en och samma campingplats. Miljöer som drivs med en hypereffektiv energilösning.

Utvecklingen går fort om man tänker i 40-års intervaller.

SCR:s vd Lars Isacson ser in i framtiden

– Tekniken kommer naturligtvis att utvecklas något enormt, både vad det gäller boendeformer och på själva campingplatserna. Jag tror också att vi får se mycket effektivare och mer miljövänliga energilösningar. Energikostnaden är ju en av de större utgiftsposterna för en campingplats.

Med anledningen av SCR:s jubileum siar Lars Isacson om hur campingturismen kommer se ut om ytterligare 40 år.

– Vår kunskap och relation till gästerna kommer att vara otroligt bra och som campingägare kommer man veta vad ens målgrupp vill ha.

NATUREN EN TILLGÅNG

Den svenska naturen i kombination med de bubblande metropolerna Stockholm, Göteborg och Malmö är en av de största tillgångarna för framtidens turistnäring.

– Det som är unikt med camping är att vi kan erbjuda så mycket på

samma gång. I framtiden tror jag att campingplatserna kommer vara ännu mer anpassade till sin omgivning. Människor reser mer och mer till destinationer i stället för platser. Och campingplatsen blir alltmer en destination i sig.

FRÅN ÄVENTYR TILL LUGN OCH RO

Den som söker äventyret kan åka på fjällsemester, där den vildmarksinspirerade campingplatsen bjuder på aktiviteter som forsfärder, klättring och rensafari. Den som vill till inlandet eller kusten möter aktiviteter som cykelutflykter och badäventyr. Och möjligheter att njuta av storslagen tystnad och ensamhet, något som kommer att vara helt unikt för den stressade mellaneuropéen.

– Om 40 år kommer trångboddheten att ha blivit ännu värre i till exempel Holland och Tyskland, så de kommer resa hit i allt större utsträckning. Och vi kommer

självklart ta del av den asiatiska explosionen, så långväga gäster blir också allt vanligare.

STÖRRE ORGANISATION

Så hur kommer då SCR se ut om 40 år?

– Då tror jag inte att SCR är SCR. Jag tror att SCR ingår i ett mycket större sammanhang sedan många år tillbaka. Turistnäringen kommer vara likvärdig med all annan näringsverksamhet.

Han ser en framtid där de olika turistorganisationerna är samlade i ett företag, med specialkompetens inom sitt eget område.

– På det sättet blir vi större och starkare på marknadsföring, service och opinionsbildning. Vi kan ägna mer kraft och resurser på forskning och kommer ha en otrolig koll på turistströmmarna i Sverige, både lokalt och nationellt. Och det finns ingen anledning att det inte skulle bli så, säger Lars Isacson.

ANNA RIKNER



Campingkortet gav SCR status i både Sverige och Europa. Under sina 15 år som vd hjälpte Nils Carlsson till att sätta SCR på kartan. Nu arbetar han för en ny, gemensam campingorganisation.

– Jag blev vd 1988 och vid den här tidpunkten var det framförallt en sak som diskuterades i ledningen. Campingkortet.

Campingkortet satte SCR på kartan

Två år senare presenterade det nya kortet. I stället för ett papperskort fick gästerna nu ett plastkort med flera nya funktioner. En nödvändig förändring med syfte att få ett säkrare och effektivare in- och utchecknings-system. Som bonus fick SCR också tillgång till en databas med alla gäster som besökt någon av medlemmarnas campingplatser under året. Siffror som bland annat lade grunden till den officiella campingstatistiken.

– Informationen vi fick genom campingkortet gjorde också att vi kunde skapa ett centralt kundregister. Med hjälp av det kunde vi genomföra riktad marknadsföring till människor som vi visste var intresserade. De hade ju redan besökt oss.

UNIKT INITIATIV

Några år senare skickade SCR ut sin nya campingkatalog till den omkring halva miljon som då fanns registrerade i kundregistret.

– Det här var ett unikt sätt att fånga upp människor på och det genererade stor uppmärksamhet i både Sverige och Europa, vilket skapade en ny position för svensk camping.

SCR besökte ett antal länder i Europa och informerade om det nya campingkortet och även

om försöken att sälja själva kortet inte gav resultat knöts en mängd viktiga kontakter.

– Många av dem vi samarbetat med senare träffade vi under de här åren. Campingkortet gjorde SCR känt i Europa.

”ENAD RÖST BEHÖVS”

Även om Nils Carlsson inte längre är vd för SCR arbetar han fortfarande med att utveckla organisationen. För närvarande sitter han i konkreta samtal med SCR, Sveriges Hotell- och Restaurangföretagare, SHR, och Svenska Lifthanläggningars organisation, SLAO, om en ny, gemensam, organisation.

– Det behövs en enad röst för att kunna påverka. Om vi samarbetade skulle varje organisation koncentrera sig på sitt eget område, medan en centralorganisation tog hand om till exempel utbildningsfrågor och juridik.

HOPPAS PÅ GENSVAR

Om planerna blir verkliga är hans förhoppning att andra närstående organisationer ska inspireras att ansluta sig.

– Det här kan bli en kanongrej, säger Nils Carlsson.

ANNA RIKNER



Nils Carlsson arbetar i dag med att skapa en stor, gemensam turistorganisation där SCR ska bli en viktig del.

FAKTA: NILS CARLSSON

*Vd för SCR 1988-2003

*I dag ordförande i Svensk Turism, ledamot i Visit Sveriges styrelse och ordförande för Husvagns- och husbilstillverkarna.

SCR ÅR FÖR ÅR

Svenska Kyrkan, Folksam, Rikskorpen, Posten, Cykelfrämjandet, Riksförbundet mot astma/allergi samt Folkparkerna. Bland annat genomförs en gemensam mäsas på TUR-84 i Göteborg.

1987

→ SCR har 460 medlemmar.

1989

→ Lennart Petersson får som första SCR-medlem det nyinstiftade priset "Mellan Tummen och Pekfingret".

1991

→ Via Svenska Finans blir Svenskt Campingkort ett betal- och kreditkort.

1992

→ En tung lågkonjunktur påverkar semestrandet, men trots det ökar slugboendet med 13 procent.

→ SCR ansluter sig till den europeiska branschorganisationen EFCO&HPA.

1993

→ SCR har 527 medlemmar och tio anställda. Under året genomförs en stor kampanj för att locka nya campare. Efterfrågan på europakatalogerna blir så stor att SCR får ge ut en andra upplaga.

→ SCR blir delägare i Next Stop Sweden, dagens VisitSweden.

1994

→ SCR-katalogen ges ut på svenska, tyska, holländska, engelska, franska och italienska.

1995

→ SCR representerar Sverige i EU:s arbetsgrupp för Handikapp och Turism.

1997

→ Premiär för www.camping.se

2001

→ Svenskt Campingkort blir Camping Card Scandinavia. I år med 1,8 miljoner innehavare.

→ SCR byter namn till Sveriges Camping- och Stugföretagares Riksorganisation.

2002

SCR ökar de regionala satsningarna och anställer regional personal för regionerna Öland, Västkusten, Skåne och Värmland.

2003

→ Rekord. Antalet gästnätter överstiger för första gången 17 miljoner. Totalt 17,1 miljoner.

2005

→ Navet i SCR:s marknadsföring – SCR-katalogen – arbetas om och får ett helt nytt utseende. Utgivning i 1,3 miljoner exemplar på svenska, engelska och tyska.

2006

→ SCR släpper den nya branschtidningen Svea och lanserar nya webbplatser med onlinebokning.

2007

→ SCR flyttar från Uddevalla till Mässans gata 10 i Göteborg.

FAKTA: DETTA VAR SVERIGE ÅR 1967

När SCR grundades kostade en liter mjölk en dryg krona, Tage Erlander var statsminister, Gustav XI Adolf kung och Astrid Lindgren hade precis släppt "Nya hyss av Emil i Lönneberga".

I början av året körde man till mötena på vänster sida av vägen, kanske direkt från premiärvisningen av Vilgot Sjömans "Jag är nyfiken – gul" eller Disneys "Djungelboken".

1967 års vinnare av Melo-

difestivalen blev Östen Warnerbring med "Som en dröm". Han knep även andraplatsen med "En valsfan", som inte alls var en vals, men däremot hade text och musik av Tage Danielsson och Hasse Alfredsson.

Och under året föddes bland annat Pernilla Wahlgren, Felix Herngren, Calle Johansson och Regina Lund, medan döden drabbade Simon Brehm, Stieg Trenter och Maj Törnblad.

VISSTE DU ATT...

... 2006 blev det bästa året någonsin för campingturismen i Sverige. 17,5 miljoner gästnätter innebar en ökning med 6,7 procent.

... andelen utländska gästnätter ökade med 2,1 procent till 23,3 procent vilket motsvarar 4,1 miljoner. Totalt svarade campingturismen för

73 procent av den totala ökningen av utländska turistgästnätter i Sverige 2006.

... antalet gästnätter på hotell, campingplatser, stugbyar och vandrarhem ökade med 6,3 procent till 47,8 miljoner. Campingturismen står för 37 procent av den totala volymen.



- On-linebokning
- SMS-hantering
- Streckkodsläsning
- Betal-och passersystem
- Integrerad kortbetalning

– i nya DLBookIT

DLBookIT
CAMPING

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

© Merablaget | Helsingland

www.citygolf.se



Äventyrsgolf - din fantasi sätter gränserna



Lång erfarenhet - svensk kvalitet



Din totalleverantör av speltillbehör

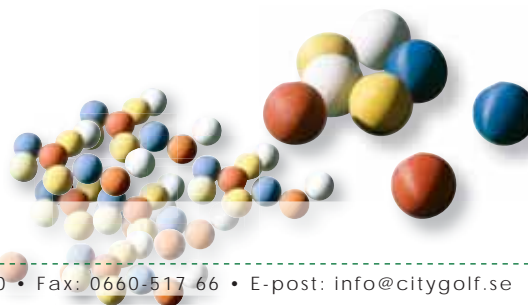
Vårerbjudande!



Nu har du chansen att fylla på ditt lager av klubbor och bollar till specialpris inför den kommande minigolf-säsongen.

Handla innan den sista april så får du 10% på vårt sortiment av klubbor och bollar.

Besök vår webshop:
www.citygolf.se
rabattkod: cg259711



City Golf Group

City Golf & Scandinavian Minigolf

Brogatan 66 • 892 34 Domsjö • Tel: 0660-513 00 • Fax: 0660-517 66 • E-post: info@citygolf.se

Efter 20 år lämnar "Utta" över ordförandeklubban

Efter 20 år som styrelseordförande lämnar Ulf "Utta" Eriksson ifrån sig ordförandeklubban. Stolt över att ha skött SCR som en elefant, i stället för en krokodil.

– Jag har försökt att vara en elefant, som är stor och kan peta till när det är fara, men också har stora öron och är bra på att lyssna. Det vill säga motsatsen till krokodilen, som har små öron och en stor käft.

Utta Eriksson tog över som ordförande 1987 och då handlade arbetet mycket om att höja organisationens status. Tillsammans med dåvarande vd:n Nils Carlsson bollades idéer och en av dem handlade om att förnya campingkortet.

– Utvecklingen av campingkortet är nog det som jag är stoltast över. Vi gjorde om den från en papperslapp till det utomordentliga kort det är i dag.

SKAPADE RESPEKT

1990 infördes det nya plastkortet Svenskt Campingkort och 2001 introducerades Camping Card Scandinavia, som är ett samarbete mellan Sverige, Danmark, Finland och Norge.

– Genom att skapa en enhetlig profil och utnyttja vårt medlemsregister för rik-



Utta Eriksson har med sina 20 år rekordet som ordförande i SCR. Hans föregångare innehade ordförandeklubban i tio år vardera.

FAKTA: ULF "UTTA" ERIKSSON

Född: 1942

Bor: Stockholm

Styrelseuppdrag: Ledamot i SCR sedan 1982, ordförande 1987-2007. Ledamot i RST/Svensk Turism sedan början av 1990-talet.

Yrke: Fritidschef i Luleå kommun, pensioneras den 1 maj

Andra meriter: Internationell fotbollsdomare 1973-1990, med meriter från bland annat VM och OS. Ordförande i Elitdomarklubben 1982-1990.

FAKTA: NY ORDFÖRANDE

Valberedningens förslag är styrelsens vice ordförande Eva Werkelin, som driver fritidsanläggningen Kneippbyn i Visby.

tad marknadsföring gjorde vi intryck både på myndigheter och andra organisationer. Det skapade respekt och grunden för ett bra samarbete i olika frågor.

LÄNAT FRÅN IDROTTSRÖRELSEN

Som ordförande bedömer Utta Eriksson att han ägnat 70 procent av sin tid åt strategier och visionsfrågor, 20 procent åt förvaltning och tio procent åt utvecklingsfrågor.

– Jag är väl som jag är, jag har försökt att vara en ledare både inom idrottsrörelsen och campingvärlden. Det jag har fått med mig från idrottsrörelsen är väl att även om vissa spelar i elitserien och vissa i division sex så är alla lika viktiga och har en röst.

ENORM FÖRÄNDRING

Vad är största skillnaden om du jämför campingbranschen i dag med år 1987?

– Under den här tiden har campingen ändrats något enormt. Framförallt är det en attitydskillnad gentemot gästerna. Förr kom man ut med biljettkassan och frågade: hur länge har ni varit här? I dag hälsar man familjen hjärtligt välkommen när de kommer och frågar vad man kan göra för dem.

Vad ska du göra nu?

– Nu blir jag glad pensionär och så ska jag vara lite mentor åt SCR och Svenska Fotbollsförbundet.

ANNA RIKNER



Utvecklingen av campingkortet är nog det jag är stoltast över. Vi gjorde om den från en papperslapp till det utomordentliga kort det är i dag.



Foto: Björkliden Fjällby

Björkliden
Fjällby

Samma land men skilda världar

Svea besöker SCR:s nordligaste och sydligaste campingar

190 mil. Ungefär samma sträcka som från Malmö till Rom. Så långt är det mellan Dalabadets camping i Trelleborg och Björkliden Fjällby nordväst om Kiruna. Båda verksamheterna riktar sig till familjer och båda har de öppet året om. Men där slutar likheterna.

Svea har besökt SCR:s sydligaste respektive nordligaste medlemmar.

Göteborg

Malmö

Dalabadets
Camping

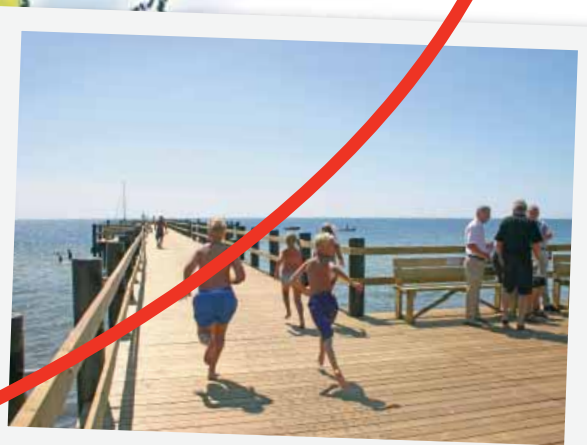


Foto: Ingrid Wall



PLATSREPORTAGET

För Dalabadets Camping i Trelleborg är marknadsföring ingen stor fråga. Inte så konstigt kanske. Campingplatsen ligger vid stans populäraste badplats och har tillgång till en ständig ström av turister på väg till och från Tyskland.

– Det behövs ingen direkt marknadsföring. Vi har fullt ändå, säger föreståndaren Johnny Gartrup.

Han har all anledning att låta nöjd. Campingplatsens gästantal har ökat för varje år, även när andra i området har drabbats av minskad beläggning. Under vintersäsongen har campingplatsen bara ett fåtal

gäster. Men sommartid fylls den långa sandstranden snabbt av badgäster och trycket är hårt. Särskilt tydligt blir det när färjorna kommer in. Majoriteten av gästerna är turister som stannar till för en natt

innan de fortsätter sin resa. Och Dalabadets Camping med omkring 150 elplatser hanterar upp till 120 in- och utcheckningar per dag.

– Det går i ett. Jag minns inte riktigt när jag fick sitta ner och äta middag senast under säsongen. Jag tror faktiskt inte att det har hänt, skrattar Johnny Gartrup.

HÖG OMSÄTTNING PÅ GÄSTER

Den höga omsättningen på gäster till trots är omkring hälften av gästerna under sommarsäsongen





långliggare. Många har varit med i många år och kommer och ställer upp husvagnarna på sina favoritplatser i början av säsongen. Ett tydligt tecken på att trivsselfaktorn är hög.

– Vi skulle kunna ha ännu fler men har medvetet begränsat antalet. Vi måste ju ha plats över till turisterna också, säger Johnny Gartrup.

Dalabadets Camping ägs och drivs av Trelleborgs kommun och är till stora delar en väldigt tra-

ditionell familjecamping med tillgång till bland annat minigolf, tennisbanor och volleyboll.

NY BRYGGA ETT LYFT

Visserligen invigdes förra sommaren en ny badbrygga som skjuter 140 meter ut i vattnet. Men det var efter ett privat initiativ.

– Den gagnar oss jättemycket och har gett stranden ett rejält lyft, säger Johnny Gartrup.

Några andra planer på att som

många andra anlägga temaparker eller liknande har aldrig varit aktuellt.

– Visst har vi tittat på möjligheterna. Men det har inte känts som om det passar riktigt för oss. Vi lever på att vi finns i närheten av så mycket annat, där ligger vår styrka. Och hur gärna vi än skulle vilja kan vi ju faktiskt knappast ta emot fler gäster än vad vi redan gör, säger Johnny Gartrup.

PETER EKVALL



Dalabadets Camping SURFAR PÅ TYSK TURISTVÅG

Vildmarksliv för alla smaker



Foto: Björkliden Fjällby

Björkliden Fjällby har ambitionen klar. Ett rikt utbud av aktiviteter och läget mitt i en av Europas sista riktiga vildmarker ska göra Björkliden till Sveriges bästa turistdestination år 2010.

– Vi har en helt unik natur som inte finns någon annanstans. Det här är fjället på riktigt, säger Jörgen Björnstad, vd för Björkliden Fjällby.

Björkliden ska bli Sveriges bästa turistdestination

Sedan Visionalis för två år sedan köpte Björkliden Fjällby av SJS har man arbetat hårt med att utveckla den klassiska skidanläggningen vid Lapporten. Och det har gett resultat. Med en allmän uppfräschning och en förbättring av servicenivån höjde man förra året omsättningen med 30 procent. Planen är att fortsätta på den inslagna vägen och öka utbudet av aktiviteter för hela familjen ytterligare. Vilken säsong man än besöker Björkliden finns det idag oändligt mycket att ta sig för och ännu mer ska det bli.

ROLIGT FÖR ALLA

– Du ska kunna vara här en vecka utan att ha en tråkig sekund. Alla ska trivas hos oss, från sonen på två år till morfar på 75. Det hand-

lar inte om att ha det bästa hotellet eller de bästa stugorna utan om att vi ska vara bäst på det kompletta, säger Jörgen Björnstad.

POPULÄR VINTERTID

Dit hör givetvis också campingdelen av verksamheten. Särskilt vintertid är den SCR-anslutna campingplatsen enormt populär. Väntetiden för att få parkera sin husvagn på en av de omkring 100 säsongsplatserna är då i det närmaste obeskrivligt lång. Husvagnarna tillhör nästan uteslutande gäster från regionen.

– Det är ett väldigt bra och billigt alternativ för dem som har tillgång till husvagn i stället för att skaffa en lägenhet eller stuga. Och de har tillgång till allt vi har att erbjuda i systemet, säger Jörgen Björnstad.

Under sommaren är campingbesökarna av ett helt annat slag. Då förvandlas Björkliden till ett stopp på vägen och långväga husbilar och tältare tar över campingplatsen för en natt eller två på sin resa genom fjällvärlden.

MINDRE PLATS FÖR CAMPING

Även om detta inte passar helt in i ambitionen att hålla gästerna kvar under längre perioder tror Jörgen Björnstad att campingplatsen kommer att ha en plats även i framtidens Björkliden

– Den kommer troligen att finnas kvar, men lite mindre och med bättre standard. Men campingplatsen behövs som en del av helheten, säger han.

PETER EKVALL

GPS visar vägen till din camping

Sedan i somras går det att lägga in SCR:s campingplatser direkt i GPS:en. Och campingplatser är redan en storsäljare hos leverantörerna.

SCR har tagit fram koordinater till medlemmarna och tack vare ett samarbete med bland annat GPS-leverantören Garmin går dessa att ladda ner från camping.se och andra webbplatser.

- Vi arbetar för att få så heläckande kartinformation som möjligt. Campingplatserna har varit väldigt efterfrågade och vi är väldigt glada över samarbetet med SCR, säger Johan Kadesjö, kartansvarig på Sportmanship, som är generalagent för Garmin.

SUVERÄNT HJÄLPMEDEL

Informationen har främst tagits fram för vägnavigatorer, det vill säga GPS:er som verbalt berättar hur man kör för att ta sig till ett specifikt mål. Men koordinaterna går också att få



Håkan Gusteus har i samarbete med GPS-leverantören Garmin tagit fram GPS-koordinaterna.



som en punkt på kartan eller som information i mobilen.

- GPS är ett suveränt hjälpmedel. I fjol frågade allt fler efter våra campingplatser så vi bestämde oss för att erbjuda den här tjänsten, säger Håkan Gusteus på SCR.

Även hos andra GPS-försäljare har tjänsten snabbt blivit populär. Hos Pois ligger campingplatser etta på listan över storsäljare och på SCR har antalet förfrågningar om GPS-koordinater ökat kraftigt.

KAN LADDAS NED GRATIS

Informationen i GPS-apparaterna presenteras i olika format beroende på fabrikat, men campingplatserna finns i de flesta filformat. Informationen går att ladda ner gratis eller för en tjuga beroende på vilket system man använder.

- Om du har en lös GPS är det bara att koppla upp sig. Har du en fast får du uppdatera systemet med en ny skiva, säger Håkan Gusteus.

Förutom koordinater finns adress och telefonnummer till campingplatserna bifogade i de flesta system.

ANNA RIKNER

För nerladdning och ytterligare information: www.camping.se, www.garmin.se och www.pois.se

DISTANSSTYRNING OCH ELMÄTNING AV ELUTTAG



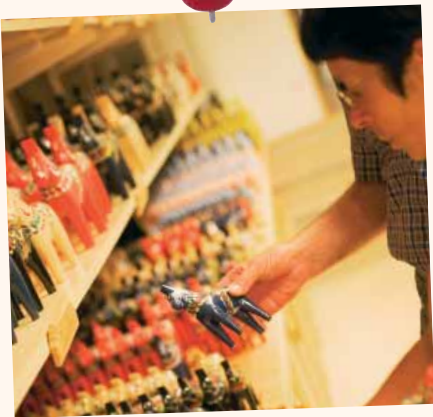
G-CTRL, en trådlös, dubbelriktad kommunikation mellan reception och campinguttag.

Fördel campingägare:

- Strömlösa eluttag när de inte används
- Välj effekt själv 6, 10 eller 16A
- Automatisk uppgradering vid behov
- Elmätning per uttag, bra för alla
- Larmfunktion vid fel
- Planerad ankomst
- Jordfelsbrytare ger säkerhet

Vill Du veta mer? Kontakta oss.
Telefon 0370-33 28 00 eller info@garo.se

GARO®



Checklista för campingbutiken

På med kundhatten. Försök tänka dig in i hur kunden rör sig och tänker. Gör det till en vana att ta med dig checklistan nedan och ta en kundrunda om dagen. Då ser du till att din butik är bäst – hela tiden.

- Första intrycket. Är det snyggt och fräscht i entrén?
- Är det lönsammaste produkterna bäst placerade?
- Något nytt att upptäcka, till exempel erbjudanden?
- Välffyllt. Är alla hyllor välffyllda med varor?
- Helt. Är varorna hela och rena?
- Ordning och reda. Står varorna i raka prydliga rader?
- Är alla varor prismärkta?
- Belysning. Fungerar alla lampor?
- Är alla skyltar och kampanjaffischer ordentligt uppsatta och på rätt plats?

Nöjdare kunder och högre försäljning. Det är några av fördelarna med ett välgenomtänkt butikskoncept. Se till att det är helt, rent och prismärkt. Lägg till en genomtänkt produktplacering och en attraktiv miljö så är butikskonceptet snart i hamn.

9 tips för en säljande servicebutik

Under semestern budgeterar de flesta för en viss konsumtion. Hur mycket av denna som hamnar i servicebutiken på campingplatsen påverkas av butikskonceptet och det omfattar allt som möter kunden i butiken. Trånga ytor, svårt att hitta och udda märken verkar avskräckande. Som konsument gillar vi när det är enkelt att hitta och roligt att handla. Utforma din butik så att den skapar den effekt du vill uppnå.

UNDBIK TRÅNGA YTOR

Helt grundläggande för en säljande butik är att det är helt, rent och prismärkt. Det är enkelt att genomföra, men med tiden finns det alltid en risk att just den biten inte hinns med. Se också till att varorna syns och inte döljs bakom skyltar eller står långt in på hyllorna. Börja med att kontrollera entrén.

Bryt färdplanen och se till att

kunden spenderar lite mer tid än planerat i butiken. Det är de oplanerade köpen man vill åt och ju bättre butikskoncept desto större chans till fler oplanerade köp. Ska kunden köpa en tidning är det ju bra om det blir en glass också. Gruppera varorna så de kompletterar varandra. Allt som kan behövas för en grillkväll eller en dag på stranden på ett ställe. Tänk på att placera unna-sig-varor och kända varumärken av till exempel dricka och glass vid kassan. En bit innan kassan ställer den smarta butikägaren billiga måste-varor som toalettpapper, spaghetti eller tandborstar. Har butiken varukorgar så glöm inte att placera dessa så att alla som går in tar med sig en. Man ska ju lägga varorna någonstans. Undvik också "the butt-brush factor", det vill säga trånga ytor där kunderna kan stöta ihop.

Betrakta servicebutiken som en

förlängning av campingplatsens varumärke. Färg, ljus och musik kan bidra till att skapa rätt atmosfär i butiken. Om din campingplats präglas av naturupplevelser kan du lyfta in det i butiken också. Varför inte med avkopplande naturljud i bakgrunden?

VÄLKOMMEN

Varför vi köper och hur vi köper är en hel vetenskap. Men en liten insats kan ge större effekt än man tror.

Till sist, tack är det naturliga svaret på ett välkommen. Sätter du i system att alltid säga välkommen till alla dina kunder kommer deras första ord att vara tack. En bättre start måste väl vara svår att få?

MARTIN JUHOS

Tipstack till retailbyrån Kollo som arbetar med butikskoncept för bland annat ICA, Systembolaget, Apoteket och Expert.



Tjäna pengar
med Camp Trac

Ökad lönsamhet & nöjdare gäster med CampTrac

- **CampTrac ökar dina intäkter och sänker de totala driftskostnaderna.**

- **CampTrac är lätt att använda.**

Du får allt samlat på ett kort.
Kortet kan användas både som betalkort för t ex duschar, tvättmaskiner, minigolf mm och för att öppna bommar och stugor.

- **CampTrac är enkelt att installera.**

Kortläsaren arbetar oberoende av dator. Ingen kabeldragning till överordnat system behövs. Beröringsfri kortläsning via RFID-teknik.

- **CampTrac är ett effektivt och enkelt system skräddarsytt för både dig som camping / stugägare och dina gäster.**



Vill du veta mer? Besök oss på www.tractechnology.se
eller kontakta oss via mail@tractechnology.se
eller på telefon 08 - 556 934 05

tractechnology

Bli återförsäljare av två fantastiska produkter!
- ett erbjudande du inte får missa



Sverige runt med tält & husvagn

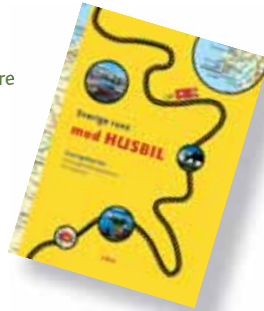
Bilatlas över Sverige för campingturister

- * Tydliga kartor i skala 1:500 000
- * Symboler för svenska campingplatser
- * Förteckning landskapsvis över campingplatser med telefonnummer, www-adresser och övrig service på campingplatsen
- * Stadsplaner
- * Avståndstabell för svenska orter
- * Format A5
- * Trådbunden, mjukband
- * 224 sidor

Sverige runt med husbil

Bilatlas över Sverige för husbilägare

- * Tydliga kartor i skala 1:500 000.
- * Symboler för 136 husbilsplatser.
- * Förteckning över uppställningsplatser och service.
- * Stadsplaner.
- * Avståndstabell för svenska orter.
- * Format A5.
- * Trådbunden, mjukband.
- * 224 sidor.



För mer information kontakta
Aramya Hanna
Tfn: 08 690 95 11
E-post: aramya.hanna@liber.se



en del av Wilbers Kluster

Liber AB
SE-113 98 Stockholm

Besöksadress
Rågsundavägen 18, Solna

Tel: 08-690 90 00
Fax: 08-690 93 00

www.liber.se



SCR marknadsför sig oftast i en gemensam Sverigemonter, som här på Reisen i Hamburg där man bland annat samarbetade med Visit Sweden.

14 mässor på 3 månader

Rese- och turistmässor är ett effektivt sätt att locka campingturister till Sverige. På tre månader har SCR deltagit i 14 mässor i norra Europa.

- Folk är mer mässvana i Tyskland och Holland och samlar verkligen på sig information som de tar med sig hem. Många har till och med listor med sig över vilka montrar de ska besöka och ofta står folk i kö för att fråga om olika saker. Därför är det extra viktigt att finnas med och

synas, säger Eva Svärd, mässansvarig på SCR.

För att marknadsföra sig effektivt samarbetar SCR ofta med bland annat Visit Sweden i en gemensam Sverigemonter.

- Vi vill visa upp Sverige och dess mångfald och har ett mångårigt samarbete med SCR. Just i Tyskland och Holland passar det extra bra med camping, eftersom möjligheter att komma ut i den vackra naturen efterfrågas, säger Barbro McAusland, Visit Swedens chef i Central-europa.

ANNA RIKNER

VÄRME FRÅN SOLEN!

Euronom har installerat en 64 kvm ExoSol-anläggning med kompletterande pelletsanna på Södra Näs Camping. Anläggningen producerar varmvatten till campingens ca 300 platser och förser det 300 kvm stora servicehuset med varmvatten och golvvärme under höst, vinter och vår. Merkostnaden för investeringen beräknas betala sig inom två år och därefter blir besparingen ca 150.000 kr per år.



Läs mer om ExoAir, ExoSol, FlexiFuel
och övriga ledande produkter
på www.euronom.se



www.euronom.se info@euronom.se Tel. 0480-221 20

Beräkningen är baserad på normal prisökning på el och statliga investeringsbidrag.

Ny databas bäddar för bättre service

Bättre statistiskt underlag, datoriserade incheckningar och ökade möjligheter till riktad marknadsföring.

Det är några av de fördelar som väntar medlemmarna när SCR nästa år går över till att använda en ny kunddatabas.

I samband med att den nya databasen tas i bruk kommer även tekniken i dagens campingkort att förfinas för att öka möjligheterna att lagra mer information om varje gäst. Dagens system är begränsat och kan till exempel inte kommunicera ut riktade budskap med hjälp av sms, mms och e-post.

– En stor del av vår verksamhet är ju marknadsföring och marknads kommunikation. Med det här verktyget får vi bättre möjligheter att selektera målgrupper och individer på olika sätt, säger Lars Isacson, vd för SCR.

Exakt hur det nya systemet kom-

mer att utformas är ännu inte klart. Ambitionen är dock att datorisera incheckningen hos alla medlemmar.

– Förutom att öka snabbheten ger det oss också möjlighet att få daglig information om beläggningen, säger Lars Isacson.

Dessutom kommer anläggningarna med det nya systemet att själva kunna utfärda campingkort direkt på plats i receptionen. Som en följd av det kommer det tillfälliga campingkortet att försvinna.

BÄTTRE OCH SNABBARE KOLL

SCR som på uppdrag av SCB/Nutek varje år producerar nationell statistik har länge undersökt möjligheterna att byta ut sin nuvarande kunddatabas med 1,8 miljoner individer.

– Den statistik vi tar fram i dag är bra och tillförlitlig men kan bara tas fram på årsbasis. Nu kommer vi att kunna leverera den månadsvis, säger Lars Isacson.

Underlaget från SCR kommer därmed att kunna inkorpore-

ras med statistik från hotell och övriga statistikproducenter inom turistnäringen. Och med den återrapportering som är tänkt att ske kommer campingföretagen enligt Dennis Bederoff, ansvarig för turismfrågor på Nutek, att få betydligt bättre verktyg till sin hjälp för att följa utvecklingsläget, inom företaget och i relation till omgivningen.

PRESENTERAS I MARS

– Det börjar också dyka upp små koncerner som förfogar över flera anläggningar och möjligen gått in på andra affärsmässiga grunder än vad som är traditionellt inom branschen. Då kräver man den här typen av mätverktyg, nyckeltal och utvecklingsperspektiv på ett mer utvecklat kommersiellt sätt än tidigare, säger Dennis Bederoff.

Den nya kunddatabasen kommer att presenteras på SCR:s stämma i mars. Planen är att testköra den på ett antal utvalda platser under året och sätta den i full drift 2008.

PETER EKVALL



privab 
Allt gott du behöver

Allt du behöver för din försäljning av konfektyr, snacks och drycker!

Vi finns i Gävle, Umeå, Stockholm, Norrköping, Nässjö, Kalmar, Trollhättan, Göteborg, Visby, Ystad och Helsingborg
privab.se

MARKNADSNYTT

CAMPING CARD SCANDINAVIA

● Försäljningsperiod 2007

2007 års giltighetsmärke säljs till och med 2007-08-31. I år är giltighetsmärket momsbelagt och priset 125 kronor.

● Kuponginlösen

I årets förmånsbilaga finns tre kupongförmåner från några av Sveriges och världens ledande varumärken – GB, Coca-Cola och Viking Line. För att lösa in dessa behöver ni ansluta er till Kuponginlösen, 08-588 340 00 eller info@kuponginlosen.se. Att ansluta sig är helt kostnadsfritt och ju fler kuponger som kommer in desto större effekt och värde får kampanjen för GB, Coca-Cola och Viking Line, vilket också ökar värdet på CCS. Ytterligare information har skickats till er separat.

Vill du veta mer?

Peter Jansson, pj@scr.se.

AKTUELLA MARKNADSAKTIVITETER



● Kampanj – stugbilaga

SCR:s medlemmar är tillsammans Sveriges största stuguthyrare. Detta och mer om stugutbudet kommuniceras i en 20-sidig stugubroschyr som bifogas ICA Kuriren vecka 12 i 275 000 exemplar. Kampanjen följs upp med annonsering i IKEA Family med en upplaga på 3,6 miljoner exemplar, det vill säga alla hushåll i Sverige. Dessutom distribueras den på flera IKEA-varuhus under vårens köpcentrakampanjer samt via SCR:s webbplatser. Totalt trycks stugubroschyren i 500 000 exemplar.



● Marknadsevenemang – Köpcentra

Under åtta veckoslut genomför SCR ett evenemang på lika många köpcentra i Sverige. Målsättningen är att nå ut till både nya och gamla kunder i anslutning till en rolig aktivitet. Kunnig personal informerar om SCR:s medlemmar, delar ut SCR-katalogen och kampanjbroschyren Stugor i Sverige 2007. För att locka en större publik genomförs också en minigolftävling. Preliminärt besöks Charlottenberg, Örebro, Borlänge, Uppsala, Jönköping, Göteborg och Malmö.

● Marknadsevenemang

– SantaMaria Grill Tour

SantaMaria Grill Tour är ett helt nytt större event för 2007. Under vecka 29-31 besöks närmare 20 olika campingplatser. På schemat finns givetvis grilltips, men det blir också musik från en mer eller mindre rullande specialscen, tävlingar och mycket annat kul. SCR kommunicerar Camping Card Scandinavia och dess förmåner i anslutning till evenemangen.

● Mässa – TUR 2007

Efter en intensiv mässperiod avslutas mässarbetet med ett 200 kvm stort campingcafé på TUR 2007 i Göteborg. I år ställer SCR ut tillsammans med bland annat Adria och Camping Västskust. I montererna finns all information om SCR:s medlemmar och i caféet erbjuds en särskild campingmeny. Adria bjuder dessutom på nordisk premiär av en ny Adriatic helintegrerad husbil. Monterna ligger i F-hallen, monter F01:02, i anslutning till Göteborg&Co och Liseberg. Mässan pågår 22 till 25 mars.

Vill du veta mer?

Eva Svärd, es@scr.se



● Online – Har du en pigg presentation på Camping.se?

2007 ingår en komplett presentation på camping.se. Har du inte hunnit se över din presentation ännu, så passa på innan säsongen drar igång på allvar. Just nu ökar antalet besökare varje dag och många planerar in sin semester redan nu. Möt dem med en uppdaterad presentation av er campingplats. Översättning av text till tyska och engelska ingår också. Vill du lyfta fram dina stugor kan du också medverka på vår kampanjwebb för stugor.

● Online – Sälj i många kanaler

SCR:s mål är att alla som tänker camping i Sverige ska besöka camping.se eller stuga.nu. Redan idag är det Sveriges i särklass största webbplatser för campingboende. På våra webbplatser ska gästen inspireras och också kunna köpa direkt. Sedan 2006 kan alla SCR:s medlemmar därför sälja campingboende på camping.se och stuga.nu. Att delta kostar inget. Att komma igång kostar inget. Förmedlingsprovision utgår endast om det blir någon försäljning.

● Så fungerar det – prova på

- ✓ SCR Online är helt webbaserat och öppet för alla SCR-medlemmar.
- ✓ Det är gratis att ansluta sig.
- ✓ Gratis utbildning ingår.
- ✓ Sälj alla produkter – tomter, stugor/villavagnar och rum.
- ✓ Merförsäljning av linne, städning, frukost med mera.

Finns ni redan med i Citybreak via er turistorganisation? Då kan ni också enkelt koppla upp er i SCR:s kanaler.

● Online – Mer e-postmarknadsföring

E-postmarknadsföring är smart kommunikation. Nu har mer än 50 000 gäster anmält sitt intresse för information från SCR. Det tar vi tillvara på genom regelbundna utskick med attraktiva erbjudanden och redaktionell information. Vi erbjuder ett mycket begränsat antal banners, max 2 per utskick, även i vår epostmarknadsföring.

Vill du veta mer?

Martin Juhos, mj@scr.se

UTBILDNING

SCR-UTBILDNINGSSSTIPENDIUM

Nu kan du söka utbildningsstipendium för utbildningar inom områden som ligger utanför SCR:s ordinarie utbildningsverksamhet. Du kan få 50 procent av avgiften betald. Maxbeloppet är 1 000 kronor och det finns ett begränsat antal stipendier. Stipendiet kan sökas av alla SCR:s medlemmar. Skicka din ansökan till elm@scr.se senast en månad innan utbildningen startar.

UTBILDNINGSSAMARBETE MED SHR

SHR, Sveriges Hotell & Restaurangföretagare, anordnar ett flertal utbildningar som även berör campingbranschen, som arbetsrätt, att ingå avtal med flera. Alla SCR:s medlemmar har nu möjlighet att delta i dessa kurser, även de som inte är medlemmar i SHR. Mer om SHR:s kurser finns på www.shr.se.

AKTUELLA UTBILDNINGAR

- Grundutbildning för nya campingföretagare
 - 16-17/4 Kolmården
 - 3-4/5 Skellefteå
 - 14-15/5 Göteborg
- Säljutbildning
 - 24-25/4 Göteborg
 - 9-10/5 Västerås
(flyttad från Stockholm)
- Försäljning och gästbemötande (fortsättningsutbildning)
 - 26/4 Kalmar



- Frontutbildningar
 - 5/5 Kivik, Varberg
 - 6/5 Uddevalla
 - 10/5 Ugglarp, Uddevalla
 - 11/5 Hallstahammar
 - 15/5 Kalmar
 - 16/5 Karlstad
 - 24/5 Östersund
 - 25/5 Eskilstuna
 - 26/5 Helsingborg
 - 29/5 Mora
 - 30/5 Jönköping
 - 31/5 Gävle
 - 1/6 Ryd, Vårgårda
 - 2/6 Norrköping
 - 3/6 Falun
 - 5/6 Uppsala
 - 7/6 Skellefteå
 - 8/6 Lycksele
 - 9/6 Ugglarp
 - 10/6 Uddevalla
 - 12/6 Öland, Örnsköldsvik

- 14/6 Sölvesborg
- 15/6 Sundsvall
- 19/6 Luleå, Kungshamn
- 18/6 Visby

Frontutbildning på Internet, SCR Training Camp, kan du och dina medarbetare gå när som helst.

Mer information hittar du i Utbildningsprogrammet och på Medlemsnätet.

GENOMFÖRDA UTBILDNINGAR

Hittills har vi genomfört två grundutbildningar för nya campingföretagare, en på Flottsbro i Stockholm och en på Jägersbo i Höör. Städkursen i Örebro samlade 18 deltagare och grundkursen i livsmedelshygien, även den i Örebro, samlade 14 deltagare.

Vill du veta mer?
Eva-Lena Milton, elm@scr.se.

ÖVRIGA NYHETER

KAMMARKOLLEGIET OCH SCR:S RESEGARANTI

Enligt Resegarantilagen skall alla som marknadsför eller säljer paketresor ställa garanti till Kammarkollegiet. Skyldigheten att ställa säkerhet enligt resegarantilagen gäller oberoende av om resmålet är beläget i Sverige eller utomlands.

SCR har tillsammans med Kammarkollegiet kommit överens om att SCR:s medlemmar kan ansöka om att få ingå i SCR:s kollektiva resegaranti. Den kollektiva resegarantin gäller för företag som anordnar paketresor bestående av inkvartering och turisttjänst. Transport till och från resmålet får inte ingå hos de företag som vill ansluta sig till SCR:s kollektiva resegaranti. Paketarrange-

mangen får inte heller arrangeras utanför Sverige. Den som är återförsäljare ska endast sälja resor som arrangeras av ett annat företag som har garanti genom SCR. Ansökan skickas från SCR till Kammarkollegiet. För att få ingå i den kollektiva resegarantin måste man vara medlem i SCR.

I likhet med tidigare år kommer SCR att samla in uppgifter gällande paketresor på de enskilda campingplatserna. En paketresa består av olika tjänster, t.ex. transport, hyra campingtomt, stuga och andra turisttjänster som sätts samman till ett paket och säljs till ett gemensamt pris. En paketresa varar mer än 24 timmar. Resegarantin ska skydda resenärer när paketresor bland annat ställs in eller avbryts.

Blankett finns på Medlemsnätet. Den kan också beställas av SCR på tel: 031-355 60 00.

Vill du veta mer?
Peter Jansson, pj@scr.se

NYA SCR-MEDLEMMAR 2007

Inför 2007 hälsar vi följande nya medlemmar välkomna till SCR. Saiva Camping, Sörby Camping, Vilsta Camping, Rosornas Camping, Landöns Camping, Båstad Camping, Gusselby Anorlunda, Östa Camping, Långnäs Camping, Mörbylånga Camping, Byns Camping, Lingbo Camping, Kalmarlunds Camping, Ursands Camping, Immeln Camping.

Knuttimrade stugor från Småland

Fritidshus Gäststugor Förråd



Tel. 0383-30725

www.ekenasstugan.se



CAMPING/SOMMARRESTAURANG UTHYRES

VI SÖKER ENTREPRENÖRER SOM VILL DRIVA DENNA SÖRMLÄNSKA PÄRLA!

Denna vackert belägna camping och sommarrestaurang ligger strax utanför natursköna och populära Strängnäs. Inkvartering för ca 800 gäster och 220 campingplatser med tillhörande strandområde längst den glittrande Mälaren. Idag finns det 78 rum fördelade på fem paviljonger med möjlighet till utbyggnad med ca 20 rum.

Campingen är redan fullbokad under juli månad!



För mer information kontakta projektledaren
Richard Nilsson på 0739-57 97 10

Tel: 08-704 90 44 • www.svh.se



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

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 bokstavigt
- utan också ekonomiskt.

Välkommen!



Lotta Halldner
E-post lotta@toab.se



Tel 031 - 776 95 30
www.toab.se

