

# Svea

TURISM

Utges av SCR – Sveriges Camping & Stugföretagares Riksorganisation | [www.scr.se](http://www.scr.se) | [www.camping.se](http://www.camping.se) 4 • 07

$$(a+b)(a-b)=a^2-b^2+f)$$

$$3x+4=6x-2(x=2)$$

$$(x^3+y^3=z^3)$$

**PLATSREPORTAGET**  
– Stora Sjöfallets  
Fjällanläggning ett  
campingparadis

► TEMA

## Camping & finansiering

- Tre företag berättar: **Så löste vi ekvationen**
- **Affärsänglar** står för riskkapitalet
- Förbered dig väl inför **bankbesöket**

**NYHET** – Göteborg får nytt Centrum för turism **KLASSIFICERINGSSYSTEMET** – Nya regler ska minska olyckorna **PROFILEN** – Gustaf sätter Öland i centrum **MARKNAD** – Nyheter 2008

# SÄLJA ER CAMPING?

**Bra betalt för rätt ställe!**

Warolin Vision AB  
0709-74 18 40  
mail: [p.warolin@telia.com](mailto:p.warolin@telia.com)

## OM SCR

SCR, Sveriges Camping- och Stugföretagares Riksorganisation, är bransch- och marknadsorganisation för Sveriges camping- och stugföretagare. Sedan 1967 marknadsför vi svensk camping i Sverige och utomlands, samt erbjuder våra medlemmar rådgivning och utbildning. Tillsammans arbetar vi för att svensk camping ska vara en upplevelse som präglas av valfrihet, mångfald och naturrikedom – Ett Friare Liv.

### Branschfakta 2006

- 17,5 miljoner gästnätter.
- 37 procent av allt kommersiellt boende i Sverige sker på en campingplats.
- Gästnätter fördelade per boendeform (i procent): 70 husvagn, 8 husbil, 12 tält och 10 stuga.

### Medlemmar

SCR:s 550 medlemmar representerar mer än 100 000 campingtomter och 13 000 stugor (maj 2007).

### Verksamhet

SCR marknadsför svensk camping i Sverige och utomlands. Navet i vår marknadsföring är Sveriges största turistbroschyr, campingkatalogen "Ett Friare Liv" på svenska, tyska och engelska, med en total upplaga om 1 300 000 ex samt webbplatserna camping.se och stuga.nu. SCR genomför utbildningar med företagande och service i fokus, samt rådgivning kring bland annat driften av campingplatser, juridik, bygglov och miljöbalksfrågor.

### Samarbeten och ägarintressen

SCR är delägare i Svensk Turism, Visit Sweden (via Svensk Turism) och Turismens Utredningsinstitut. Vi ingår i nätverken EFCA&HPA (European Federation of Campingsite Organisations and Holiday Parks Associations) och Nordiskt Campingråd.

# Svea

TURISM

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

SCR, Mässans Gata 10, Box 5079

402 22 Göteborg

Tel 031-355 60 00

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,

Benedikta Cavallin, Christofer Byström, Pernilla Falkman

Omslagsbild: Orsa Grönklitt. Foto: Orsa Grönklitt

Form: Thomas Glans, Pressinfo

Annonser: Staffan Lundgren

Pressinfo, Tel 031-708 16 20,

staffan.lundgren@pressinfo.se

Produktion: Pressinfo

Tryck: Exakta,

Hässleholm 2007

Upplaga: 2 500 ex

ISSN 1654-0859



SCR  
ETT FRIARE LIV

## Campingföretagarens hemlighet

**ENLIGT FÖRETAGARNAS** småföretagarbarometer spår 17 av 21 svenska län lägre tillväxt 2008. Det lutar åt avmattning av den ekonomiska tillväxten. Frågan är hur vi klarar oss i en tuffare ekonomi? Senast det begav sig, 2002 närmare bestämt, klev vi över 16 miljoner gästnätter för första gången. Även 1996 och 1997 var lite tuffare år i Sverige. Då klättrade vi över 14 miljoner gästnätter för första gången. Hur är det ens möjligt och vad är hemligheten?

**EN LOGISK FÖRKLARING** är givetvis att vi i sämre tider semesterar närmare hemmet och kanske unnar oss en extra weekend när vagnen väntar. Men räcker det eller finns det ett hemligt framgångsrecept? Är det kanske campingföretagarens kreativitet som är den hemliga ingrediensen? Det skulle kunna vara det. När man ser produkterna som finns tillgängliga, paketen som marknadsförs eller hur man löser stora investeringar på genialiska sätt. Vårt gemensamma campingkort är ett annat exempel på idériedom. Utan det hade vi inte kunnat vara så starka som vi är på marknadssidan både i Sverige och internationellt.

**VAD HEMLIGHETEN ÄR** och om det går bra även nästa gång ekonomin mattas av låter jag vara osagt. Men jag är rätt säker på att det rör sig om blod, svett, tårar och en nypa kreativitet för att lyckas. Idag vet vi att vår produkt är stark och att den överlag tål stora utmaningar oavsett om det gäller väder eller ekonomi. Vi vet också att vi är en tillväxtmotor som skapar arbetstillfällen, som ger rekreation och glada stunder. Det kan hela Sverige tacka campingföretagarna för.

**I DET HÄR NUMRET** av Svea hittar du flera exempel på framåtanda och smart finansiering. Och ni som är nyfikna på 2008-års campingkatalog, hittar mer information under Nytt från SCR. Till sist vill jag slå ett slag för SCR:s årsmöte och föreningsstämma. I år är vi i Stenungsund den 11-13 februari. Missa inte chansen att umgås, utbyta erfarenheter och knyta ovärderliga kontakter. Årsmötet är öppet för SCR-medlemmar och associerade partners.

Trevlig läsning!

**LARS ISACSON, VD SCR**

0702-82 32 98

lars.isacson@scr.se



PS till svea@scr.se kan du alltid skicka kommentarer, tips och idéer.



### Sverige tar tåten i husvagns- och husbilsracet

Husvagns- och husbilsförsäljningen fortsätter öka i Sverige. I övriga Europa har antalet nyregistreringar däremot stagnerat och vissa marknader uppvisar en minskning. När det gäller husbilsintresset är Sverige unikt med en imponerande försäljningsökning på 23,5 procent. Än mer imponerande blir en historisk tillbakablick. Mellan 1 januari och 31 oktober 2002 registrerades cirka 1 000 nya husbilar, motsvarande siffra för 2007 är 2 974.

### SCR välkomnar nya medlemmar

KronoCamping Böda Sand, Västra Kajen Camping & Gästhamn, Cape East Hotell & Camping, Sikfors Camping & Konferens, Hargshamns Bad & Camping, Eksjö Camping & Konferens, Norderstrands Camping, Björkhaga Strandby, Storforsens Camping.

### Camp Gielas fortsätter miljöinvestera

Det handlar om fortsatt fjärrvärmeutbyggnad i etapp två av stugorna på Camp Gielas, vilket budgeteras till 1,2 miljoner kronor.

### Länsrätten säger ja till camping i Stråvalla

Länsrätten går på Länsstyrelsens och Varbergs kommuns linje i frågan och säger ja till en camping i Stråvalla.

### Nyhet från Axenthus: Tent Connect

Axenthus lanserar ett nytt förtält som aldrig lämnar campingplatsen. Förtältet monteras på tomterna och gästerna dockar till det färdiga tältet med en speciellt utvecklad sluss. Förtältet är 18 kvm.

### Nya medlemsländer i EFCO&HPA

Serbien och Lettland har gått med i den europeiska campingindustrins lobbyorganisation, EFCO&HPA. Vid det senaste mötet i oktober deltog också Bosnien-Hercegovina som observatörer. Med de nya medlemsländerna har nu EFCO&HPA 22 medlemmar.

### Ny ordförande för Husvagnsbranschens Riksförbund

Bo Griwell, Kristianstad, blir ny ordförande för Husvagnsbranschens Riksförbund när Nils Carlsson lämnar posten efter tre år. Bo Griwell var före sin pensionering för ett år sedan, vd för värme- och tillbehörsföretaget Alde International Systems.

### Sudersands camping utvecklas vidare

Byggnadsnämnden har antagit en detaljplan för Sudersands camping på Fårö. Campingen drivs av Fårö samfällighetsförening som vill höja anläggningens standard från två- till fyrstjärnig camping. Den nya planen tillåter en ny servicebyggnad och 20 nya stugor.

Källa: gotlandska.se

### Konsumentprisindex

Inflationstakten, räknad som förändringen under de senaste tolv månaderna, var 2,2 procent i september 2007. Mellan augusti till september 2007 ökade priserna med 1,0 procent.

Källa: SCB.

### First Camp Mölle expanderar

First Camp Mölle tar över driften av Lerbergets Camping. De nuvarande ägarna, Lerbergets Byamän, har tecknat ett 10-årigt arrendeavtal med First Camp Mölle.

- Vi har lång erfarenhet av att driva denna typ av verksamhet och ser Lerbergets Camping som ett mycket bra komplement till vår nuvarande verksamhet, säger Marcus Pettersson ägare till First Camp Mölle.



### Internetkunderna bokar mer extratjänster

Enligt en undersökning av IT-företaget Travelize bokar en internetkund 47 procent mer extratjänster som städning, frukost och bäddlinne än en telefon/butikskund.

### TallyKey levererar mätare till Skateholm och Bingmarken

TallyKey som levererar lösningar för debitering och kontroll av elförbrukning har fått två nya kunder. Det är Skateholms Camping och Bingmarkens Camping som nu förses med nya och ombyggda individuellt avläsbara mätare.

# UTHYRNINGSVAGNAR

BESTÄLL NU!

## FRÅN 160 000 KR

FÅ INVESTERINGAR BETALAR SIG SÅ SNABBT!



### NYHETER:

- NU VINTERISOLERADE MODELLER!
- EXTERIÖR I VALFRI FÄRG
- TRÄFASAD SOM TILLVAL!
- HANDIKAPPANPASSAD MODELL



## ÖKA DINA INTÄKTER! GÖR VILLAVAGNSPLATSER!

BLI VÅR ÅTERFÖRSÄLJARE FÖR ER CAMPING.  
ETT SAMARBETE MED OSS GER ER:

- MYCKET HÖG PROVISION!
- HÖGRE TOMTHYRA
- MINDRE ARBETE
- LÄNGRE SÄSONG
- NY MÅLGRUPP
- GRATIS MARKNADSFÖRING AV OSS
- FRI CAMPINGKONSULTERING



RING OSS IDAG FÖR MER INFO!  
0485 - 58 13 30, [www.villavagn.se](http://www.villavagn.se)

**Svenska**  
**Semesterhem AB**



### Multimaskinen för proffsen från Stiga

Stiga vill göra vardagen enklare för proffsanvändaren med de två nya modellerna Titan 20 och Titan 26. Modellerna är utvecklade för ett varierande arbete och proffsanvändare som har behov av sin arbetsmaskin året om. Med en enkel manövrering från förarpositionen kan hydraulreglaget, som ställer in klipphöjden mellan 30 och 120 mm, ändras. Stiga har utvecklat ett smidigt sätt att välja var det klippta gräset ska ta vägen, antingen sönderdelas gräset direkt under maskinen med multiclip eller så slungas det ut bakom via ett bakutkast. Genom att styra arbetet från förarplatsen sparar användaren mycket tid och energi.

Likt andra Stigamodeller har Titanserien fyrhjulsdrift, frontmontering och äkta midjestyning som gör att maskinen svänger i mitten och underlättar framkomligheten.



Foto: Frösö Zoo

### Frösö Zoo startar camping

Frösö zoo satsar på en egen camping inför 2008 för att möta efterfrågan från parkens besökare. Man planerar en campingplats med djurtema. Det kommer också att byggas en minigolfbana, en park med fontän, och konstgjorda palmer med en sandstrand till.

### Stockholm, Göteborg och Malmö i unikt samarbete

Tillsammans ska Luftfartsverket, VisitSweden, Stockholm Visitors Board, Göteborg & Co, Malmö Turism och den regionala turistnäringsen runt de tre städerna marknadsföra svenska storstadsregioner för utländska resenärer i en gemensam satsning. Detta är den största satsningen någonsin för citybreakresande till Sverige. Projektet löper under minst tre år och investeringen, framförallt på webben, beräknas till 10 miljoner kronor per år. För att lyckas öka resandet kommer man att fokusera på att skapa en tydlig reseanledning till Sverige och att leda resenärerna till direktbokning på städernas, hotellens och transportörernas egna bokningsfunktioner.



Foto: Ryanair

### Nyskapande samarbete

Ryanair, som började trafikera Småland Airport i Växjö den 10 oktober, inleder ett samarbete med livsmedelskedjan Lidl. Samtliga Lidls kunder som handlar för mer än 100 kronor kommer att kunna boka biljetter med Ryanair för en krona, exklusive skatter och avgifter.



Foto: Pernilla Hed

### Wij Trädgårdar tilldelas Stora Turismpriset 2007

För 14:e året i rad delar Stiftelsen för kunskapsfrämjande inom turism, med Nutek som huvudman, ut Stora Turismpriset till en turistisk verksamhet som bidragit till att utveckla svensk turism. Vinnaren 2007 är Wij Trädgårdar i Ockelbo som genom innovativ kraft utvecklat en sinnlig helhetsupplevelse, där:

→ ögat fångar konsten i trädgårdar och utställningar, örat ljudet av vindens sus i lövverket och musiken i musikevenemangen, näsan doften från 200 rosor och munnen smaken och känseln av njutningsfyllda måltider från köket.

Wij Trädgårdar har blivit en förebild och en plats för sinnlig harmoni i Norden som väl uppfyller Stora Turismprisets tema år 2007 "Den goda upplevelsen i turistföretagandet".

### Internetreklamen står för tillväxten

Institutet för Reklam- och Mediestatistik senaste rapport visar att medieinvesteringarna hittills i år uppgår till 22,3 miljarder kronor – en ökning med fem procent jämfört med samma period i fjol. Med 14 procent av mediekakan slår de höga tillväxttalen på 30 procent för Internet-annonseringen igenom med full kraft. Internetannonseringen borträknad uppvisar mediemarknaden i princip nolltillväxt under kvartalet.



### Community of Sweden

Med Communityofsweden.com tar VisitSweden ett nytt grepp för locka fler utländska gäster till Sverige. Med hjälp av privatpersoners egna foton och berättelser om svenska smultronställen ska nyfikna turister inspireras till Sverigebesök. Communityofsweden.com lanserades i början av november.

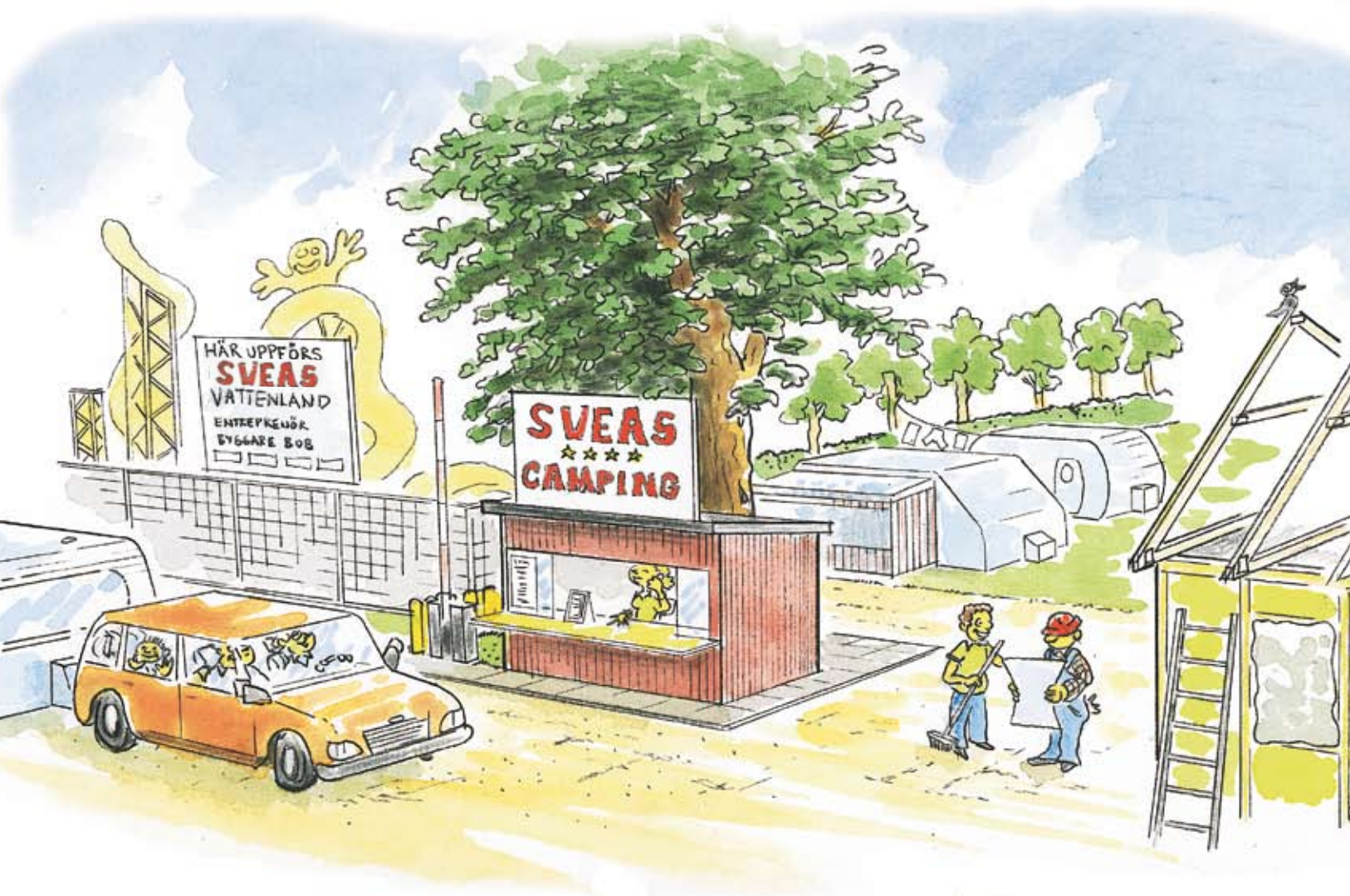


Illustration: Johan Henriksson

# Smart finansiering

## Svea tittar på nya och traditionella lösningar

Privatägda stugor till uthyrning, branschföretag som själva tar över och rustar upp en campingplats eller en satsning på riskkapital.

Möjligheterna att finansiera ett campingföretag är otaliga och här är det bara kreativiteten som sätter gränserna.

Svea har tittat närmare på några ovanligare former av finansiering, såväl som på de mer traditionella tillvägagångssätten.



Foto: Stephen Sammuth, Peter Wallin/SkiCamp

# 17 delägare bygger för

Elektriker, husvagnsuthyrare och brunnsbore är några av de 17 delägarna till Bodens Camping & Bad och Storklintens vintersportanläggning. Genom samarbetet kan ägarerna själva sköta drift och utbyggnad av anläggningarna.

**BRANSCHKUNSKAP VAR AVGÖRANDE** när initiativtagarna 2006 samlade 17 lokala företagare och privatpersoner i nybildade SkiCamp i Boden AB. Den 1

januari i år tog man över Bodens Camping & Bad och ett halvår senare även Storklintens vintersportanläggning.

– Kommunen var intresserad av att bli av med skidanläggningen och campingplatsen, men hade svårt att hitta någon som ville ta över. De undrade om det fanns några lokala intressenter, så vi samlade ihop ett antal intresserade företagare, säger Peter Wallin, tidigare verksamhetsansvarig för Bodens Camping & Bad.

**I FÖRSTA SKEDET** anslöt sig ett byggföretag, ett vvs-företag och ett elinstallationsföretag.

– Vi tittade på vilka kompetenser vi hade och vilka vi saknade och funderade på hur vi skulle gå vidare. Sedan bjöd vi in folk som är vana vid att jobba med varandra och som vi visste fungerar ihop.

– Tanken var att täcka in alla komponenter i byggverksamheten, så vi kunde bygga här utan att behöva gå till banken varje gång. Det är ju ganska svårt att få lån både för campingplatser och skidbackar. Och idén var så populär att vi fick säga nej till flera, säger Sture Nordmark, ordförande SkiCamp i Boden.

**DET FINNS DOCK** fortfarande utrymme för nya delägare om man är verksam





Foto: SkiCamp

#### ► Fakta / Delägare

Bodens Camping & Bad och Storcklinterens vintersportanläggning ägs av SkiCamp i Boden AB, med 20 andelar fördelade på 17 delägare. Ägarna är företag och privatpersoner som verkar inom kompetensområden som behövs i anläggningarnas utvecklingsarbete.

#### BYGGBRANSCHEN:

- Boden Byggtjänst
- Bodens Eltjänst
- Bodens Måleri
- Borr i Norr – brunnborrning och bergvärme
- Erixons Entreprenad
- J&B EI

#### ARBETSFORDON & TRANSPORTER:

- Boden Taxi
- Engströms Grävmaskiner
- Nordmark AB – hyr ut grävmaskiner

#### FASTIGHETER OCH KOMMUNIKATION:

- Bandstaden – fastighetsbolag
- Eriksson, Lars-Åke – grundare och delägare i Vittjärvs-hus AB
- Olofsson, Martin – delägare Vittjärvs-hus AB och grundare av Asfaltbe-läggningar i Boden AB
- Svanberg, Emil – delägare och grundare av it-företaget Operax

#### BRANSCHERFARENHET:

- Björknässtugan AB – tidigare ägare av stugorna vid Bodens Camping & Bad
- Boström, Tore – tidigare chef för den kommunala driften av Storcklinterens vintersportanläggning
- Skifix/Husvagnscenter – Sveriges största leasinguthyrare av skidutrustning, hyr även ut husvagnar
- Wallin, Peter – verksamhetsansvarig för Bodens Camping & Bad 1990-2006

# framtiden i Boden

inom rätt bransch. För tillfället söks någon inom restaurangnäringen, en kompetens som för närvarande saknas i ägargruppen.

– Det är alltid viktigt med kontakter och eftersom vi gör det mesta av jobbet själva görs det också på absolut billigast sätt. Vi slipper många mellanled och behöver anlita väldigt få konsulter, säger Peter Wallin.

På tio månader har ägarna tillsammans satsat 15 miljoner kronor på anläggningarna. Bland annat köpte man i maj 20 stugor till campingområdet, samt byggde nio nya familjestugor lagom till sommarpremiären. Stugor som efter

fyra timmar på bokningssajten var fullbokade två månader framåt.

**SOM EN DEL AV** campingsatsningen har man nu öppet året runt och en nästan lika stor yta som den befintliga campingplatsen förbereds för nybyggnation. Tanken är att de närmaste åren bygga ut med cirka 200 nya husvagnsplatser, en restaurang och ytterligare ett 20-tal nya stugor. På skidanläggningen planerar man bland annat cirka 100 nya husvagnsplatser, en konferensanläggning, nya nedfarter och ett nytt servicehus. Här kommer det dock behövas kompletterande finansiering.

– Vi räknar med att satsa fem till tio miljoner om året de närmaste tio åren. Planen är att utveckla våra två anläggningar till destinationer och alla pengar går än så länge in i projektet, säger Sture Nordmark.

Rekommenderar du andra att använda sig av den här modellen?

– Finns det förutsättningar för ett liknande koncept och du bor i en framsynt kommun som är beredda att samarbeta tycker jag absolut att det kan vara läge att satsa, säger Sture Nordmark.

**ANNA RIKNER**

# Orsa Grönklitt växer och bäddar för Börsen

Björnar och campinggäster ska ta Orsa Grönklitt till börsen. I bolaget ingår tre campingplatser, en rovdjurspark samt en skidanläggning och man satsar på köp av tre nya anläggningar de närmaste åren. Målet är en börsintroducering 2010.

**UNDER 2005/2006** blev tidigare kommunägda Orsa Grönklitt AB privatägt till 71 procent då 46 privata företag och privatpersoner gick in som nya delägare. I bolaget ingick då skidcentret med samma namn, Grönklitts camping, Orsa Camping och Orsa Björnpark. I februari i år tog man även över Siljansbadets Camping i Rättvik.

– Vi har trots på camping från början och lade upp vår strategi utifrån det, säger vd Torbjörn Wallin.

**DE NÄRMASTE** tre åren satsar Orsa Grönklitt på att köpa en turistanläggning om året.

– Vi letar efter en anläggning söderut, med stadig ekonomi som har hunnit jobba upp ett gott rykte.

Året innan satsningen drog igång var bolagets omsättning cirka 35 miljoner

## ► Fakta / Nutek

Nutec – Verket för Näringslivsutveckling – är en statlig myndighet med uppgift att stärka svenskt näringsliv, bland annat genom ekonomiska bidrag till såväl nystartade som växande företag. Tanken är att fler starka regioner främjar en hållbar ekonomisk tillväxt i hela landet.

delägarna själva samt externa investerare, dels genom bidrag från både län, kommun, stat och EU. Under de två första åren har ungefär 300 miljoner investerats i de ursprungliga anläggningarna.

– Orsa är Sveriges sydligaste stöd-kommun och det innebär bland annat möjlighet till stöd från länsstyrelsen och Nutek, liksom från EU. I synnerhet gäller det Orsa Björnpark. I somras invigde vi till exempel vårt 1 500 kvadratmeter stora Rovdjurscentrum/Designorg Trä som bland annat finansierats med EU-pengar.

Ett annat exempel är Orsa Camping där man som en del av ett EU-projekt byggt en strandpromenad och en båthamn för 50 båtar.

**FRAMÖVER PLANERAR** bolaget fler elplatser och en ny serviceanläggning på Orsa Camping, nya liftar och snökanoner på skidanläggningen samt nya rovdjursarter till Orsa Björnpark. Närmast hoppas man på isbjörnar.

– Vi bygger ut både utbud, aktiviteter, transporter och boende. Vi har till exempel startat en egen busslinje hit från Köpenhamn, Göteborg, Stockholm och Malmö.

**ANNA RIKNER**



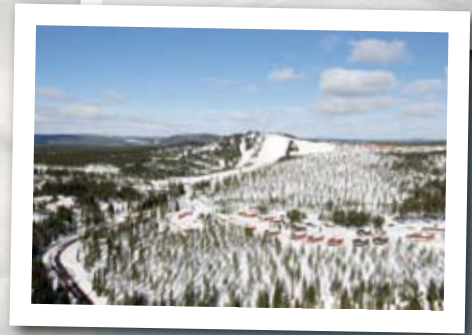
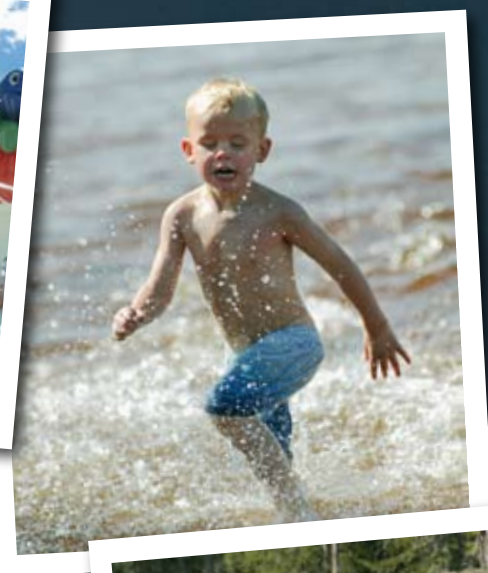
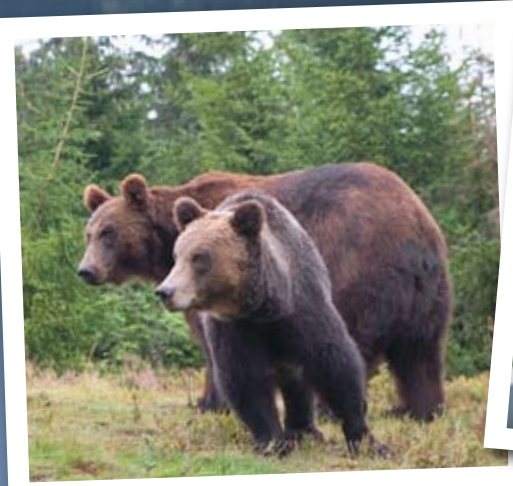
Torbjörn Wallin, vd på Orsa Grönklitt.

Foto: Mats Enkler

kronor. 2007 räknar man med att landa på det dubbla – 72 miljoner.

– Med utgångspunkt från starten 2005 är målsättningen att fyrdubbla tillväxten på en femårsperiod. Och än så länge följer vi tidsplanen perfekt.

Finansieringen sker dels via bolaget,





# Campingplatsen med

På gotländska Björkhaga Strandby finansieras privatägda stugor genom uthyrning. De praktiska arrangemangen sköts via campingplatsen, men det är upp till varje husägare att bestämma hur ofta huset finns tillgängligt för uthyrning.

**MEN ÄVEN FÖR HUSÄGARNA** gäller det att vara ute i god tid inför högsäsongen.

– All bokning sköts via en hemsida och husägarna behöver bara blockera de veckor de vill ha huset för sig själva. Men det är fortfarande först till kvarn som gäller, så vill man själv, vänner eller familj utnyttja stugan är det bäst att planera i god tid, säger projektledare Marianne Ardell Jakobsson.

**DET FINNS INGA KRAV** på hur mycket eller lite ett hus måste hyras ut. I teorin kan alltså en husägare helt avstå från uthyrning, alternativt låta sitt hus vara ständigt tillgängligt. Men de flesta väljer ett mellanting.

– Vårt enda krav är att husen inte ska stå tomma under högsäsongen.

Idén till den okonventionella stugbyn kom från den välkände lokale entreprenören Pigge Werkelin.

– Det här var en idé som vi trodde på från start, så vi sa ”vi testar och ser hur det går”. Och visst har projektet haft lite barnsjukdomar, men på det stora hela har det gått jättebra.

Framförallt har det varit inledande problem när stugägarna inte riktigt tänkt sig för när de åkt hem.

– Vissa har inte tänkt på att stugan ska hyras ut och lämnat privata kläder



Foto: Åsa Stenström

► **Fakta** / Etapp 1

→ Sommaren 2006 stod det första av totalt 22 planerade hus klara, med allrum, två sovrum, kök, dusch och toalett. Det 44 kvadratmeter stora husen såldes mot fast pris på omkring 1,5 miljoner styck beroende på placering och var inflyttningsklara i somras.

► **Fakta** / Etapp 2

→ Sommaren 2007 startade försäljningen av 13 hus à 25 kvadratmeter samt tolv lägenheter fördelade på tre större hus. I varje större hus finns två lägenheterna på bottenvåningen à 60 kvadratmeter och två lägenheter på övervåningen à 48 kvadratmeter.

→ De mindre husen har kombinerat kök/vardagsrum, sovrum och badrum och kostar en knapp miljon, medan lägenheterna har vardagsrum, kök, två sovrum och badrum och kostar cirka 1,6 respektive 1,8 miljoner kronor beroende på storlek.

→ Några av lägenheterna på nedre plan handikappanpassas efter köparnas önskemål.

→ I början av november fanns endast ett mindre hus kvar på marknaden.

# privatägda stugor

och saker kvar i kylan. Men det är elementära grejer som löser sig när alla har vant sig vid modellen.

Sommaren 2006 var det första huset i etapp ett klart.

– Den första stugan byggdes med syfte att användas som visningshus. Eftersom husen är fullt möblerade när man köper dem kunde man se precis hur de övriga husen skulle se ut.

Tre veckor senare var samtliga hus i Bostadsrättsföreningen Björkhaga Strandby tingade. Och de framtida köparna var såväl från Gotland som från fastlandet och i varierande ålder.

– Jag är faktiskt stugägare också. Som byggledare var det första huset min bebis, så jag behöll det. Och för mig har den ekonomiska prognosen stämt precis, det går runt med marginella utgifter för de fasta kostnaderna.

**ATT HYRA EN STUGA** eller lägenhet kostar 495-1 595 kronor per dygn beroende på säsong och intäkterna går direkt till uthyraren. Stugägaren betalar sedan campingplatsen för hjälp med de praktiska detaljerna. På själva campingplatsen finns också tio handikappanpassade villavagnar och 20 husvagnsplatser.

Skulle du rekommendera det här tillvägagångssättet till andra?

– Absolut. Vi är väldigt glatt överraskade att det har gått så här bra. Det är klart att vi snubblade lite på vägen, men resultatet är oerhört positivt. Och redan nu väntar vi på planritningar för Slite Camping och Fide Camping. Så småningom räknar vi med att lansera konceptet över hela Sverige.

**ANNA RIKNER**

Mer information:  
[www.bjorkhagstrandby.se](http://www.bjorkhagstrandby.se)  
[www.gotlandsstrandbyar.se](http://www.gotlandsstrandbyar.se)

# Affärsänglar kan lösa finansieringen

Privata investerare, så kallade affärsänglar, är oftast bästa möjligheten för campingföretagare som söker riskkapital, anser Jan Lundin, vd för Rese- och Turistnäringsen i Sverige, RTS.

– **AFFÄRSÄNGLAR** ÄR oftast beredda att även satsa sin tid i företaget. De sitter i styrelsen och har hjärta för lokala värden, säger Jan Lundin.

Det är dock viktigt att tänka sig för innan man tar in en extern aktör.

– Att ta in en investerare innebär att du släpper in en ny ägare, så fundera noga på om du är beredd på att en ny part kommer med krav.

För att få tillgång till riskkapital finns tre vägar att gå.

- släkt och vänner
- affärsänglar
- riskkapitalbolag

**DET SENARE INNEBÄR** oftast att ett bolag byggt upp en större fond som används till externa investeringar.

– Men eftersom kringkostnaderna är desamma oavsett storleken på kapitalet är

det paradoxalt nog svårare att få en investering på en miljon än på 100 miljoner.

**FÖR CAMPINGPLATSERNA** innebär olika former av ekonomiska samarbeten att intresset hos riskkapitalbolagen ökar.

– Kapitalmarknaden har haft svårt att bedöma vilka utvecklingsmöjligheter som finns i våra branscher. Därför arbetar vi bland annat med att sammanföra företag och investerare som vi bedömer som en potentiell match via TRIP investeringsdatabas.

Dessutom drar RTS nu igång ett eget riskkapitalbolag.

– Vi ser näringen på ett annat sätt och genom att visa att våra investeringar ger resultat blir det även intressant för andra att satsa.

**ANNA RIKNER**

Mer information: [www.rtsverige.se](http://www.rtsverige.se)



Jan Lundin.

## ► Fakta / RTS & TRIP

Näringslivsorganisationen RTS driver affärs- och utvecklingsprojekt med avsikt att bland annat stimulera ett ökat entreprenörskap och sammanföra den svenska kapitalmarknaden med näringen. Målet är att öka tillväxten för den svenska rese- och turistnäringsen. TRIP – Travel Industry in Progress – är ett entreprenörsforum inom RTS, med inriktning mot företagsutveckling.

## ► Jan Lundins checklista

- 1) Gör en ordentlig bedömning av din privata ekonomi och säkerheter. Att själv gå in med egna pengar i projektet ökar trovärdigheten och därmed dina chanser att få externt kapital/lån.
- 2) Tajming. Sök helst pengar när företaget går bra. Måste du söka pengar när företaget går dåligt, gör en tydlig plan över hur och under vilken tidsperiod du ska vända ekonomin.
- 3) Var ute i god tid! Det tar tid att få in externt kapital och du bör räkna med att behöva gå till flera olika banker och finansieringsinstitut.
- 4) Gör ett bra förarbete!
  - Gör en kort men konkret affärsplan.

→ Ta fram en detaljerad budget med likviditetsprognos över minst tolv månader.

→ En extern styrelse ger ökad trovärdighet.

→ Ha oräddhet och reda i företaget.

→ Vid möten med banker och finansieringsbolag, kom välvårdad och med väl förberett ekonomiskt underlag.

5) Ge inte upp! Olika banker och finansieringsinstitut har olika krav för utlåning och finansiering. Det lönar sig att gå runt till flera. En tidigare god relation till din bank eller finansieringsinstitut är bra men var inte rädd för att byta. Tänk på att alla vill ha nya kunder!

## Kom förberedd till banken

Tänk efter före.

Det enkla men effektiva rådet ger Swedbanks Robert Arvidsson dig som söker banklån för att köpa eller bygga om en campingplats.

**ROBERT ARVIDSSON** ÄR kundansvarig företagsrådgivare på Swedbank och sköter bland annat SCR:s bankären den.

– När du kommer till banken ställer vi samma frågor som du redan bör ha ställt till dig själv. Vilka intäkter är möjliga? Vilka kostnader räknar jag med? Är jag nöjd med det?

Att skriva ner en budget och en affärsplan är ett bra sätt att tänka igenom sina förutsättningar. Prognosen bör bland annat innehålla följande:

- Är köpsumman rimlig?
- Hur mycket pengar har jag själv möjlighet att bidra med?
- Hur mycket behöver jag låna?
- Kommer jag få ut en rimlig vinst i förhållande till den arbetsinsats som krävs.

– Det absolut viktigaste är att ha gjort en trovärdig bedömning av inkomster och utgifter så att det räcker till pengar åt ägarna och att amortera lånet.

**ATT HA GOTT OM TID** för affären är ett annat råd för att få gehör på banken.

För att allt ska bli rätt från början rekommenderar Robert Arvidsson att anlita extern ekonomisk kompetens.

– Om redovisning och liknande inte är dina ämnen är det här tjänsten du ska köpa in.

**FÅ CAMPINGPLATSER** läggs ut till försäljning på den öppna marknaden, i stället handlar de flesta ägarbyten om överlåtelse inom familjen.

– Det kan vara kostsamt att lämna över, så det är viktigt att lägga upp en plan i god tid. Och glöm inte bort att prata med dina anhöriga, så du får reda på vilka förväntningar som finns.

**ANNA RIKNER**

# VÄRME FRÅN SOLEN!

Euronom har installerat en 64 kvm ExoSol-anläggning med kompletterande pelletspanna 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.

# 1:a

-årets anläggning

"Svenska Solenergi-föreningens Solenergipris"

Läs mer om ExoAir, ExoSol, FlexiFuel och övriga ledande produkter på [www.euronom.se](http://www.euronom.se)



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

[www.euronom.se](http://www.euronom.se) [info@euronom.se](mailto:info@euronom.se) Tel. 0480-221 20

Hittills har vi bara fått positiva reaktioner på Independent Surfzone, det är sällan en produkt genererat så många nöjda kunder.

Mikael Wåhlund, Möruddens Camping



Inside Internet kan trådlöst internet. Vi säkerställer driften, ger full support och samarbetar med Er. Ge Era gäster full frihet att surfa när som helst. Ingen bindningstid eller månadsavgift och Ni äger och kontrollerar Er surfzon själv. Independent SurfZone passar alla anläggningar, från minsta till största.

Kontakta oss idag: Inside Internet AB • [info@inside.se](mailto:info@inside.se) • [www.inside.se](http://www.inside.se) • 08-420 139 00

# turbo

VISUELL TURISTBOKNING

Snabbast växande  
campingsystemet.  
Nu med fler än 80  
nöjda campingar!



- Boka checka in/ut på kalender och kartbilder av din egen anläggning
- Äkta Online bokning på internet
- Integrerat med betal/passersystem, kortbetalning, avläsning eluttag m.m.
- Mängder av rapporter, statistik, diagram
- Passar stora som små anläggningar
- Användarvänligt. Alla kan lära sig TurBo!

Läs mer på [www.paxess.se](http://www.paxess.se)

Kontakta oss för visning,  
referenser och priser!



Telefon: 073-274 28 08  
0911-92 000  
E-post: [turbo@paxess.se](mailto:turbo@paxess.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](mailto: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](mailto:lotta@toab.se)



Tel 031 - 776 95 30  
[www.toab.se](http://www.toab.se)

# privab

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](http://privab.se)

Jabo Campinghus ett begrepp i tiden.



PARSTUGA 42 m<sup>2</sup>

Byggnadsyta 55,5 m<sup>2</sup>.  
Boyta per stugdel 17,8 m<sup>2</sup>  
med 6,7 m<sup>2</sup> överbyggd altan.



För mer info, kontakta:

Karl-Henrik Dower  
0325-66 17 15  
070-36 87 378

[karl-henrik.dower@jabo.se](mailto:karl-henrik.dower@jabo.se)

Hans Andersson  
0325-66 17 14  
070-56 96 747

[hans.andersson@jabo.se](mailto:hans.andersson@jabo.se)

[www.jabofritidshus.se](http://www.jabofritidshus.se)

**JABO**  
FRITIDSHUS OCH CAMPING



# Klara regler ska minska olyckorna

Mycket av ansvaret ligger på gästerna själva. Men med utbildning och uppmärksam personal och tydlig information till besökarna kan säkerheten på campingplatserna bli bättre. Nu formuleras klara regler som också ska ingå i det nya klassificeringssystemet.

**GASOL, ELKABLAR I KOMBINATION** med mycket folk gör naturligtvis campingplatsen till en riskzon för olyckor. Men som campingföretagare kan man minimera farorna. Framförallt genom ett förebyggande arbete där personalen spelar en viktig roll. Genom att utbilda de anställda vid anläggningen om risker och hur de ska agera vid en nödsituation.

- Dessutom är det bra om personalen

är uppmärksam när de rör sig på campingplatsen. Då kan de lättare upptäcka farliga kabelvindor som ligger ihoprulade eller fel uppställda enheter med mera, säger Håkan Gusteus, kvalitetschef på SCR.

**JUST SÄKERHET** är en viktig ingrediens i det nya klassificeringssystemet.

- Vi har jobbat dels på tjänstemannasidan och dels i storgrupp med campingvärdarna för att ta fram parametrar som rör klassificeringssystemet. Där ingår både mjuka och hårda värden, berättar Håkan Gusteus.

Erfarenhetsmässigt vet man att fyrametersregeln har stor betydelse för att motverka spridningen av eld så den kommer att finnas kvar. Men problemen med gäster som vill utnyttja maximalt av sin tomt är ett faktum.

- Det brandskyddsmässigt största problemet är när vagnarna står för nära var-

andra med den bakre delen. Då spelar det ingen roll att fyrametersregeln hålls på andra sidor. Det vill vi få bättre kontroll på, konstaterar Håkan Gusteus.

**ETT ANNAT EXEMPEL** från det nya regelverket är att brandskyddet ska dokumenteras.

- Campingvärderna ska se till att gästerna får information, till exempel genom broschyrer som berättar om reglerna när det gäller avstånd, brandutrustning och annat som rör säkerheten, säger Håkan Gusteus.

Han vill dock betona att de allra flesta gästerna är medvetna om den säkerhetsnivå som ska hållas.

- Över lag finns ett högt säkerhetsmedvetande i Sverige.

**PERNILLA FALKMAN**

Mer information:

[www.srv.se](http://www.srv.se) och [www.elsakerhetsverket.se](http://www.elsakerhetsverket.se)

## Knuttimrade stugor från Småland

Fritidshus Gäststugor Förråd



[www.ekenasstugan.se](http://www.ekenasstugan.se)

Tel. 0383-30725

**EKENÄSSTUGAN**  
– boende lätt att tycka om

# S

**SCR**

ASSOCIERAD PARTNER

Vi har alltid ett stort urval av nya och begagnade professionella gräsklippare och transportfordon. Ring 013-25 36 00



[www.svenningsens.se](http://www.svenningsens.se)



Stora Sjöfallet är världens näst äldsta nationalpark, placerad mitt i det lappländska världsarvet Lapponia, strax intill Lule-älven.

– Här blir dina drömmar till verklighet, sammanfattar Inger Junkka vid Stora Sjöfallets Fjällanläggning.

# Campingliv

**Stora Sjöfallets Fjällanläggning är Ingers drömplats på jorden**



**STORA SJÖFALLETS FJÄLLANLÄGGNING** byggdes inte för att någon tyckte att det var en smart affärsidé, utan för att den storslagna naturen på platsen redan lockade en massa besökare som saknade faciliteter. Inger Junkka vid Stora Sjöfallets Fjällanläggning sitter dock inte och väntar på att naturen ska marknadsföra sig själv. Hon annonserar ofta och genomför en lång rad event och satsningar, riktade både till privatpersoner och till företag.

Två helger i september är till exempel vikta åt det som kallas för Kost och Hälsa. Då får gästande damer



tillgång till kiropraktor, massör, manikyrist, hårkreatör och mycket mer.

– Vi har redan fullbokat för nästa år, säger Inger Junkka glatt. Det finns folk som tycker att vi ska utöka till tre helger, men det vill vi inte. Det här ska vara exklusivt.

**GENTEMOT FÖRETAG MARKNADSFÖRS** en så kallad Friluftsdag där arbetsplatsträffen kombineras med någon utomhusaktivitet, lappländsbuffé och underhållning. Men det bästa sättet att få besökare är förstås att se till att de man redan har vill komma tillbaka.

# i vildmarken

– Vi är väldigt måna om våra stamgäster, säger Inger Junkka. Jag står precis med en sändning läslampor som ska ut som julklappar till de husvagnsägare som brukar besöka oss.

Sommaren är kort i Lappland, men campingsäsongen är långtifrån lika kort. Redan i mitten av februari kommer de första husvagnarna på plats och får tjäna som helgbostad åt sina ägare som ägnar dagarna åt skoter- eller skidutflykter på fjället. Under veckorna befolkas anläggningen av konferensgäster.



**STORA SJÖFALLETS FJÄLLANLÄGGNING** har plats för 100 campinggäster och campingen har omkring 2000 gästnätter på ett år. Dessutom finns här 70 bäddar, restaurang, butik och bensinmack, med mera, det mesta renoverat 2001. Närmaste ort är Gällivare, 150 km bort, men Inger Junkka betonar att hon inte känner sig det minsta isolerad.

– Det här är min plats på jorden, säger hon. Inte för att jag inte upplevt något annat, utan just därför.

**BENEDIKTA CAVALLIN**

# Enklare och bättre service med

Snart får campingsverige ett nytt kortsystem. Det ska förbättra kundservicen och erbjuda helt nya möjligheter till marknadsföring.

– Att ta fram det nya systemet för campingkortet är en fantastisk rolig och spännande utmaning, säger Peter Jansson, ansvarig för projektet på SCR.

**DAGENS CAMPINGKORT** har utvecklats till ett av Sveriges största förmånskort och nu ger ny teknik ännu fler möjligheter. SCR arbetar som bäst med interna tester av ett nytt kortsystem som adderar nya marknadsmöjligheter och förenklar administrationen för alla.

Det nya kortet ska fungera smidigare, bland annat eftersom det kan aktiveras på plats och användas redan under vistelsen på campingplatsen. Därmed ersätter det också det tillfälliga campingkortet.

Huvuddelarna i det nya systemet är en kunddatabas, en terminal och funktioner för att kommunicera via e-post och SMS. Terminalen kommer också att kunna användas för kortbetalningar för dem som så önskar.

Kunddatabasen kommer att innehålla kontaktuppgifter till alla campinggäster och därmed blir det lättare att förse kunderna med regelbundna nyhetsbrev med förmåner, rabatter och speciella erbjudanden. Informationen kan också styras utifrån bostadsort, vanor och intressen, så att det som erbjuds känns aktuellt och intressant för kunden.

– Det nya systemet blir ett fantastiskt bra instrument för att nå ut till kunder-

na, säger Peter Jansson. Vi kommer att kunna hålla reda på gästernas speciella önskemål och intressen samtidigt som vi kan anpassa våra erbjudanden utifrån det. Rent teoretiskt kan vi ge alla gäster som befinner sig i en särskild region tips på lokala aktiviteter direkt till mobilen.

**KORTSYSTEMET ÖPPNAR ALLTSÅ** för många möjligheter och är också anpassat för att klara ett system med bonuspoäng. Den främsta vinsten är dock att administrationen begränsas till ett minimum, menar Peter Jansson. Borta är blanketter och avräkningar eftersom informationen till största delen överförs digitalt. Nästa år blir en testperiod på ett tiotal platser i landet och 2009 ska kortsystemet vara igång på var och en av de omkring 550 campingplatser som är anslutna till SCR.

**BENEDIKTA CAVALLIN**

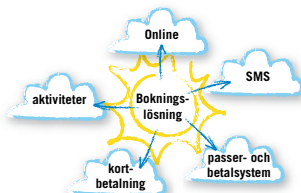
**DLBOOKIT**  
CAMPING



## Ge dina sommargäster mer utrymme!

*Ge dina kunder den bästa servicen och därmed sin bästa semester! Ge dem friheten att sköta bokningarna själva och känna sig trygga på din anläggning. Service i världsklass och dessutom större lönsamhet för dig!*

Rätt bokningssystem ger ett effektivare och lönsammare företag. Vi har vidareutvecklat och förnyat systemet för att förenkla och stödja ditt arbete. Med en systemlösning från oss ger du dina gäster en unik valfrihet och frihet.



Med vår bokningslösning DLBOOKIT kan gästerna redan innan ankomst välja, boka och betala allt från själva inpasseringen till diverse aktiviteter.

**DL SYSTEMS**

DL Systems • 0270-42 94 60 • [www.dlsystems.se](http://www.dlsystems.se) • [info@dlsystems.se](mailto:info@dlsystems.se)

# nya kortsystemet



Foto: Anna Rikner

Peter Jansson, ansvarig för kortprojektet på SCR.

## ► Fakta / Nya Campingkortsystemet

→ Nya kostnadseffektiva möjligheter till marknadsföring via E-post eller SMS.

→ Marknadsföringen kan individualiseras utifrån gästens egna intressen och önskemål.

→ Det blir mindre administration, både för campingplat-

ser och för gäster. Kortet ställs ut direkt och ersätter det tillfälliga campingkortet.

→ All data mellan SCR och campingplatsen överförs digitalt. Kortdata om personer bosatta i Sverige hämtas automatiskt från personregistret.

## VI TAR HAND OM ALLT SOM BLIR ÖVER



För många är avfall lika med krångel och kostnader. Oavsett typ av avfall ni har kan vi på IL Recycling ta hand om det. Vi återvinner allt som går att återvinna, och hjälper till att skapa ett effektivt system för hanteringen. För er innebär det bättre ekonomi, bättre miljö och bättre trivsel.

Vi erbjuder även tjänster för säker hantering av sekretessmaterial. Dina hemligheter förblir hemliga med vår tjänst. Hos oss finns det alltid mer att hämta.



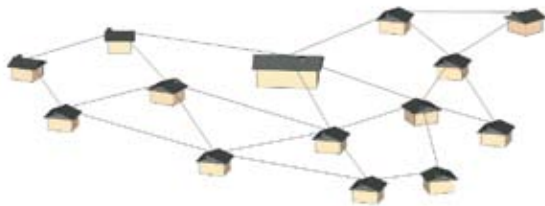
IL Recycling

Kontakta oss på IL Recycling så får du veta mer.

recycling@ilrecycling.com  
www.ilrecycling.com



## TRÅDLÖSA KOMMUNIKATIONSÖSNINGAR



HOTSPOTS / HOTZONES  
KAMERAÖVERVAKNING  
SURFSTATIONER  
IP TELEFONI  
IP TV

**DEVCOM**  
SOLUTIONS

Tel: 0320 420 88 - Fax: 0320 429 88  
info@wisper.se - www.wisper.se



Vi projekterar & producerar prefabricerade byggnader till campingar & stugbyar.

Vi har varit ledande i vår bransch i över 20 år.

## ”Sveriges största småstugutillverkare”

Nyckel färdiga byggnader vid leverans.

Skräddarsys enligt kunds krav & önskemål samt vår erfarenhet.



Flybo AB  
Box 226, 68125 Kristinehamn  
Tel 0550-17667  
Fax 0550 136 81  
info@flybo.se

## Centrum för Turism öppnar i Göteborg

Nu slår Centrum för Turism upp portarna i Göteborg. En toppklassig anstalt för forskning, lärande och utredning som ska locka studenter från hela världen till Sverige.

I FEM ÅR har utbildningen Tourism and Hospitality Management funnits på Handelshögskolan i Göteborg. Det handlar om en institution för lärande och forskning inom turism, hotell- och restaurangekonomi. Nu utökas verksamheten ytterligare genom att Centrum för Turism slår upp portarna i Handelshögskolans lokaler.

– Det blir ett särklassigt och internationellt centrum för forskning, utbildning och numera även utred-



Tommy Andersson, chef för Centrum för Turism.

ning. Vi har börjat dela lokaler med Turismens Utredningsinstitut vilket förhoppningsvis kommer att innebära intressanta samarbeten i framtiden, då man nu kommer närmare varandras arbeten, säger Tommy Andersson, chef för Centrum för Turism och

professor i företagsekonomi.

– Det satsas dessutom mycket på turism just nu. Vi har fått, och kommer att få, ännu större ekonomiska resurser än tidigare från näringslivet med hjälp av Göteborg & Co och Västsvenska Turistrådet.

**TOMMY ANDERSSON PÅPEKAR** också att Centrum för Turism är en internationell satsning, så suverän att den ska locka studenter från hela världen till Sverige och Göteborg. Vilket också blir lättare i och med Bolognaprocessen som enkelt förklarar gör det lättare att utbilda sig över gränserna i Europa.

– Undervisningen och arbetet sker också därför på engelska, säger Tommy Andersson.

**CHRISTOFER BYSTRÖM**



SVENSK CATER är en fullsortimentsgrossist med en uttalad strategi att vara nära kund och marknad. Vi skall för våra kunder vara en flexibel partner som ger service, mervärden, lönsamhet och omtanke. Vår ägare är Euro Cater A/S och i vår koncern ingår även Dansk Cater och Pol Cater. Den gemensamma omsättningen är ca 6 miljarder sek. Svensk Cater är rikstäckande och finns idag på 18 orter i Sverige. Från Gällivare i norr till Malmö i syd. Vår devis "Din lokala matgrossist" har vi för att markera att vi är bäst i Sverige på att arbeta lokalt och nära!

### Vi byter namn och blickar framåt

Svensk Cater (f.d. Svensk Snabbmat) finns över hela landet och levererar allt som behövs för att driva en servering. Oavsett om det handlar om Hotell, Restaurang, Camping eller Fastfood.

Vi finns på 18 orter över hela landet från Gällivare i norr till Malmö i söder. På detta sätt finns vi alltid nära Kunden och minskar både leveranstider och miljöpåverkan på ett sätt som ingen annan aktör i Sverige kan.

Kvalitet och omsorg tillsammans med kunskap och flexibilitet är riktmärken som fört oss till en marknadsledande position när det gäller att förse Sveriges serveringar med kvalitetssäkrade råvaror.

Välkommen till oss!



# www.villavagnar.com

*Våra kunder letar villavagnsplatser!*



TRÅVADS VAGNEN

mfl



## Erbjud Era kunder villavagnsplatser - en strålande affär!

**Mindre arbete, prydliga tomter,  
stadiga kunder.....men framförallt -  
MYCKET STÖRRE INTÄKTER!**

- installationsavgift
- provision/marginal
- högre tomthyra

**Varför inte?!**  
**Kontakta oss idag!**

Kontakta  **Morgan Nyman AB**  
villavagnscenter

för samarbetsförslag - vi ger  
idén men ni bestämmer!

Ranstadsverket Häggum - 520 50 Stenstorp - Tel. 0500-44 56 00

# Gustaf får hela Öland att blomma

– Öland är en destination att räkna med, vi tillhör elitserien i dag. Det säger Gustaf Öholm. Ölands turistchef som har gjort ön till en sprudlande destination.

**VID ÅRSSKIFTET 2005/06** tog Gustaf Öholm över posten som turistchef, en tjänst som kallades för "Ölands viktigaste jobb". Han lämnade flygindustrin och hymlade inte med orden vad han ville uppnå: "Öland ska vara en plats mitt i världen", sa han då.

Nu har det gått snart två år. Och ingen kan väl klaga på resultatet. Under 2006 ökade turismomsättningen med 144 miljoner till nästan 1,2 miljarder kronor.

– Att säga att allt beror på mig vore lite väl kaxigt. Men jag har en stark drivkraft och sedan hade jag fördelar med min bakgrund. Jag tog med mig en bred kompetens på utvecklings- och marknadssidan och även ett stort nätverk. Dessutom har vi en engagerad styrelse och en fantastisk personal.

Men arbetet är inte gjort i en handvändning. Det är mycket slit som ligger bakom Ölands positiva utveckling. Något Gustaf Öholm var väl förberedd på.



Foto: Jan Lindgren/Ölandsbladet

## ► Gustafs 5 tips för att bygga en destination

→ Man ska vara klar över vad man vill och tidigt sätta upp tydliga mål.

→ Säkerställa en tydlighet hur resurssidan ser ut och kommunicera löpande och kraftfullt. Skapa engagemang på bred front.

→ Säkerställa att man har rätt kompetens in i processen.

→ Man får vara beredd på att stå i skottgluggen och orka med det. Man får lyfta på en hel del gamla stenar.

→ Ha stora öron, det är viktigt att man är duktig på att lyssna.

– Det handlar mycket om att kartlägga och göra en god analys. Framför allt behövde vi öka besökstillströmningen i nya perioder, skapa en destination som fungerar andra årstider än sommaren.

**GUSTAF ÖHOLM MENAR** att Öland gått från att vara en semesterö till en upplevelseö. Han ger gott om exempel på vad som har införts under hans ledarskap.

– Vi har gått från att vara en traditionell turistbyrå till att kunna erbjuda mycket mer. Vi har bland annat introducerat ett Ölandspass där besökarna får ta del av spännande upplevelser. Vi har även mobila tjänster där man kan få all tänkbar info om Öland.

– Vi har sett till att hela Öland är bokningsbart, som hotell, stugor, bed and breakfast, camping, golfbanor, konsertbiljetter och evenemang. Det har förbättrat hela vår image – folk talar mycket om Öland i hela Sverige.

Siffrorna för 2007 har ännu inte släppts, men mycket talar för att turismen ökat ytterligare. Men enligt Gustaf Öholm finns det fortfarande mycket att utveckla.

– Vi jobbar vidare. Det sker inte på ett par års tid. Här finns hur mycket som helst att göra. Öland är en diamant som kan slipas betydligt vackrare, säger han.

**PÅR ANDERSSON**





► Utbildning

## UTBILDNINGSPROGRAM VÅREN 2008

### Grundkurs för nya campingföretagare

24-25/1	Västerås
26-27/2	Gullbrannagården i Halmstad
2-3/4	Kilsbergen i Örebro
23-24/4	Piteå
6-7/5	Eskilstuna
27-28/5	Göteborg

### Grundkurs i livsmedelshygien

6/3	Jönköping
17/4	Falun

### Skötsel av Grönytor

12-13/2	Mölle
9-10/4	Örebro
15-16/4	Skellefteå

### Frontutbildning för ny receptionspersonal

5/5	Eskilstuna
7/5	Ugglarp
7/5	Uddevalla
9/5	Uppsala
14/5	Växjö
15/5	Öland
20/5	Mölle
23/5	Karlstad
24/5	Varberg
25/5	Håby
27/5	Kolmården
28/5	Västervik
29/5	Rättvik
30/5	Jönköping
30/5	Skövde
9/6	Ystad
10/6	Sölvesborg
12/6	Kalmar
12/6	Piteå
13/6	Sturkö
13/6	Örebro
14/6	Ugglarp

15/6	Falun
15/6	Håby
16/6	Visby
16/6	Hudiksvall
17/6	Strömsund
17/6	Kungshamn
18/6	Lycksele

### Sälj online på camping.se och stuga.nu

31/1	Örebro	(ny)
21/2	Skellefteå	(ny)
28/2	Göteborg	(ny)

### Krögarutbildning för campingföretagare

Vecka 9	Stockholm (4 dgr)	(ny)
---------	-------------------	------

### Uppdatering alkohollstånd

1 dag	22/4 Göteborg	(ny)
-------	---------------	------

### Övriga utbildningar

Alla SCR-medlemmar kan också delta i SHR:s utbildningar och Niagaras krögarutbildningar. Vi samarbetar även med Röda Korset som bl a erbjuder LABC-kurser - hjärtlungräddning och ABC. Mer om utbildningarna hittar du i SCR:s utbildningskatalog i mitten av december.

Läs mer på:

[www.shr.se](http://www.shr.se) och [www.niagara.se](http://www.niagara.se)

### Ny grönytekurs

I slutet av september genomfördes en ny grönytekurs på Grännastrandens Camping. Den gröna miljön i form av, givetvis, gräset men också träd, buskar och blommor är en viktig del av gästupplevelsen och intresset för att delta var mycket stort. Utbildningen innehöll moment om dränering, olika gräsarter, viktigt vid val av maskinpark och mycket annat. Utbildningen ges vid tre nya tillfällen 2008.

Vill du veta mer?

[eva-lena.milton@scr.se](mailto:eva-lena.milton@scr.se)

► Marknadsnytt



### SCR:s katalog 2008

I januari distribueras Sveriges största turistkatalog - Camping och Stugor i Sverige 2008 / Ett Friare Liv. Här hittar gästerna redaktionellt material som inspirerar till semester i Sverige, information om vårt boendeutbud och mängder med campingplatsinformation.

Alla campingplatser presenteras med kontaktuppgifter, fakatext och en vägbeskrivning med GPS-koordinater. Ungefär 60 procent har också valt att komplettera sin presentation med ett foto. I varje presentation finns en hänvisning till en Svergekarta där campingplatsen är utmärkt. På katalogens mittuppslag är årets förmånsbroschyr inlimmad för att man enkelt ska kunna ta med den. Varje regionssida inleds med en text som är producerad i samarbete med svenska länsturistorganisationer. Flertalet regioner har också valt att annonsera i samarbete med de regionala campingorganisationerna.

### Upplaga & omfattning

Totalt 1,3 miljoner exemplar varav 900 000 ex på svenska, 150 000 ex på engelska och 250 000 ex på tyska. Den svenska katalogen omfattar 134 sidor och de europeiska versionerna omfattar 118 sidor.

### Distribution

- I januari skickas katalogen till alla aktiva kortinnehavare i Norden, ca 500 000 familjer.
- Under hela året distribueras den i broschyrställ på svenska turistbyråer, via SCR-medlemmar, rederier, ambassader, nöjesparker i Norden, husvagns- och husbilsåterförsäljare i Sverige, Danmark och Holland m fl.
- På hela 73 IKEA-varuhus varav 20 i Sverige 11 i Holland och 42 i Tyskland.
- Katalogen finns med på ca 30 mässor, vid 4 IKEA Family event i Tyskland och 8 event på köpcentrum i Sverige.
- Den kan beställas och laddas ner via [camping.se](http://camping.se) och [stuga.nu](http://stuga.nu). Där den också finns som e-katalog.
- Via avtal med Visit Sweden kan utländska besökare beställa den via telefon och på [visitsweden.com](http://visitsweden.com).
- 77 procent av våra gäster använder katalogen som informationskälla vid val av campingplats.

► Årsmöte



### SCR:s årsmöte i Stenungsund

SCR hälsar dig varmt välkommen till 2008-års årsmöte.

**Plats & tid:** Årsmötet hålls på Stenungsbaden Yacht Club i Stenungsund, ca 5 mil norr om Göteborg. Årsmötet hålls mellan den 11 till 13 mars, själva föreningsstämman äger rum den 12 mars klockan 14.00. Inbjudan med anmälningsinformation skickas till dig i december.

**Handlingar:** Fullständigt program och alla möteshandlingar skickas till dig i februari.

**Nomineringar:** Vet du någon som är värd att uppmärksammas? Nu tar vi emot dina nomineringar till SCR:s pris Mellan Tummen och Pekingret. Utdelning sker enligt tradition under SCR-stämman. Redan nu är det dock dags att fundera på lämpliga nomineringar. Enligt stadgarna kan priset tilldelas person, företag eller organisation som gjort särskilt förtjänstfulla insatser för utvecklingen av svensk camping. Skicka ditt eller dina förslag till [eva@kneippbyn.se](mailto:eva@kneippbyn.se).

## ► Marknadsnytt



### Nytt samarbete med HRF

SCR och Husvagnsbranschens Riksförbund (HRF) har inlett ett helt nytt marknadsföringssamarbete som bland annat omfattar medverkan på nya mässor i Sverige, event på köpcentrum, annonsering i månadsmagasin, framtidsstudier, paket- och produktutveckling samt TV-program.

### Fördjupat samarbete med IKEA 2008 – stugema

I år utökar vi vårt samarbete med IKEA med mer annonsering i IKEA FAMILY, distribution av katalogen i fler varuhus, ett Sverigeevent tillsammans med VisitSweden, samt med unika erbjudanden till alla medlemmar i IKEA FAMILY. Erbjudandet kommer att marknadsföras i vår annonsering samt under våra event.

### Samarbetsavtal med Visit Sweden

SCR samarbetar sedan många år med VisitSweden när det gäller den internationella marknadsföringen och 2008 är inget undantag. Vårt samarbete omfattar bland annat:

- Medverkan i deras nyhetsbrev som skickas till internationella gäster
- Annonsering på visitsweden.com
- VisitSweden är distributionspartner för vår katalog
- Mässsamarbete och konsumentkampanjer utanför Sverige
- PR-aktiviteter, t ex via internationella pressutskick

### Mässor och Event 2008

SCR medverkar på 19 mässor med bemanning och på ytterligare ca 10 mässor med katalogen. Genom samarbetet med HRF, Husvagnsbranschens Riksförbund, kommer vi att medverka på flera nya mässor som inte är turistmässor men som ändå besöks av våra målgrupper, t ex Seniorliv, Hem & Villa m fl.

Datum	Mässa	Ort
8-13 jan	Vakantiebeurs	Utrecht
10-13 jan	Reiseliv	Lilleström, Oslo
17-20 jan	IKEA	Stuttgart
17-20 jan	Matka	Helsingfors
18-20 jan	Camping	Köpenhamn
25-27 jan	Camping	Köpenhamn

24-29 jan	Caravana	Leeuwarden
25-27 jan	Ferie	Köpenhamn
to-sö feb	IKEA	Berlin
6-10 feb	Reisen	Hamburg
22-24 feb	Ferie for Alle	Herning
7-10 feb	IKEA	Essen
14-17 feb	IKEA	München
6-9 mar	Hem & Villa	Malmö
5-9 mar	ITB	Berlin
14-16 mar	Vildmarksmässan	Stockh.
13-16 mar	TUR	Göteborg
11-14 sep	Elmia	Jönköping
18-19 nov	Quality Time	Nacka Strand
22-24 nov	Senior Fair	Stockholm

### Mobilt Boende

Tillsammans med HRF marknadsför vi Mobilt Boende på 8 svenska köpcentrum mellan vecka 12 och 19.

### Sverigekampanj på IKEA-varuhus

Vi genomför en helt ny Sverigekampanj med VisitSweden på IKEA-varuhusen i Berlin, München, Stuttgart och Essen. Eventen ersätter mässverksamheten på dessa orter.

Vill du veta mer om SCR:s marknadsföring? [lars-erik.hormander@scr.se](mailto:lars-erik.hormander@scr.se)

### Sälj online

Att resa ska vara enkelt och allt börjar ju med en bokning. SCR erbjuder därför dig som medlem möjligheten att sälja boende direkt på [camping.se](http://camping.se) och [stuga.nu](http://stuga.nu). Att sälja online i SCR:s kanaler kompletterar din egen försäljning. Du exponerar dina produkter i en butik med två miljoner besökare. Du slipper dessutom svara i telefon och hålla koll på e-postförfrågningar. Att komma igång är enkelt och SCR hjälper dig med all registrering. När du anmält ditt intresse skapar vi din egen kontrollpanel där du kan följa försäljningen, få statistik, administrera bokningar och styra ditt utbud.

### Nyttillkomna anläggningar i november

Ekerums Camping & Stugor, Haga Park Camping & Stugor, Neptuni Camping, Eriksöre Camping & Stugor, Sonjas Camping, Sandbybadets Camping, First Camp Dragsö, Valdemarsviks Camping & Stugor, Hammarsbadet Camping & Stugor, Kronocamping Saxnäs, Kappeludden Camping och Stugor, Löttorps Camping, Lundegård Camping & Stugby, Möllstorp Camping och Stugor.

Vill du veta mer: [johan.uhrbom@scr.se](mailto:johan.uhrbom@scr.se)

### Se över din webbpresentation

Du betalar inget extra för att synas på en av Sveriges största turistportaler, [camping.se](http://camping.se). I genomsnitt hade varje SCR-medlem 6 865 besök på sin presentation

under 2006. 2007 ser det ut att blir mer.

Med en uppdaterad presentation lockar du fler gäster och utnyttjar kraften i våra webbplatser ännu mer. En presentation på [camping.se](http://camping.se) på tre språk ingår i ditt medlemskap.

### Så här kan du uppdatera

→ Via SCR: Skicka oss bilder, din aktuella prislista och texter så lägger vi in informationen. Maila till [internet@scr.se](mailto:internet@scr.se) eller posta materialet till oss.

→ På egen hand: Du kan uppdatera direkt på egen hand. Börja med att logga in på <http://scr.basetool.se>. Där kan du också få lösenord och användar-id skickat till dig via e-post. När du har loggat in kan du ladda ner en komplett hjälp.

### Försäkringsnytt

Försäkringsnyheter för dig som har en campingplatsförsäkring genom EDP och Moderna försäkringar.

→ Saneringsförsäkring och -ohyresbekämpning ingår i campingplatsförsäkringen från 2008 utan särskild kostnad

→ Arrendatorer av er restaurangverksamhet kan teckna en särskild försäkring med bred omfattning till ett förmånligt pris.

Mer information:

EDP Assurance AB, Rolf Thydén,  
036-30 49 62 eller 070-495 54 68.

### Nytt erbjudande från SCR Försäkring

2008 erbjuder vi alla kortinnehavare en gratis vägassistansförsäkring. Försäkringen gäller i 6 månader i hela Europa.



### 65 kortförmåner 2008

2008 ingår det 65 olika förmåner i Camping Card Scandinavia. Förmånerna är i år indelade i kategorierna Äventyr & Upplevelser. Saker att köpa, Försäkringar och Blandade Go'bitar.

Nya förmåner 2008, Bergum Boliden, Skara Sommarland, Börjessons Restaurang & utflyktsbåtar, Lycksele Djurpark, DVVJ, Liseberg, Borås Djurpark, Röstånga Camping, Freeport, Rasta, Världens Längsta Linbana, Svenska Mässan, Smart Safety, När & Fjärran, Halland, I Arns Fotspår.

Vill du veta mer om kortförmånerna?  
[mattias.jighede@scr.se](mailto:mattias.jighede@scr.se)

## Vad gjorde ni på studieresan?



**Zizzi Widäng, Camping Öland åkte till Gotland. Vad gjorde ni?**

– Vi fick fina rundvandringar på Kneippbyn Fritidsanläggningar, Björkhaga Strandby och Snäck Camping. Vi umgicks och bytte idéer med andra campingföretagare som också är öbor.

**Vad lärde ni er på resan?**

– Gotlänningarna är väldigt innovativa. På Björkhaga hade man till exempel börjat jobba med ett nytt stugprojekt, ett intressant sätt att finansiera nyinvesteringar på.



**Mats Karlsson, på Camping Väst kust åkte till Danmark. Vad gjorde ni?**

– Resan gick till Jylland. Vi besökte Topcampanläggningarna Kategatt Strand, Klim Strand, Jesperhus, Jambo och Skivern. De samarbetar med bland annat gemensam marknadsföring.

**Vad lärde ni er på resan?**

– På varje anläggning hade vi en frågestund med ägaren som handlade om omställning, investeringar med mera. En sådan dialog gav oss mycket.



**Leif Lindberg, Camping Mälardalen åkte till Danmark. Vad gjorde ni?**

– Vi besökte bland annat Klim Strand. Det var intressant att få se allt ifrån det materiella med konferenssalar, pooler och restauranger till hur man skötte campingplatsen.

**Vad lärde ni er på resan?**

– De har kommit långt i Danmark när det gäller att skapa upplevelser och bekvämligheter. På ett ställe var till och med diskningen trevlig eftersom diskrummet var en träffpunkt.

Passa på att beställ er hoppkudde innan årsskiftet till 2007 års priser!



**Nyheter: Sun Roller Villavagnar  
Tent Connect  
Tömningsstationer**

Axenthus Feriehus AB  
www.axenthus.se  
Tel: 0435-910 64

# Letar du efter en leverantör? Använd SCR:s Associerade Partners.



Mer på [www.scr.se/partner](http://www.scr.se/partner)

SCR Associerad Partner är leverantörer som vill skapa starka relationer med camping- och stugföretagare i Sverige.



**Tjäna pengar  
med Camp Trac**

# Ökad lönsamhet & nöjdare gäster med CampTrac

- **CampTrac ökar dina intäkter och sänker de totala driftkostnaderna.**
- **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](http://www.tractechnology.se)  
eller kontakta oss via [mail@tractechnology.se](mailto:mail@tractechnology.se)  
eller på telefon 08 - 556 934 05

**tractechnology**