

Svea

TURISM

Utges av SCR – Sveriges Camping & Stugföretagares Riksorganisation | www.scr.se | www.camping.se 1 • 08

TEMA RESTAURANGER
**Driva själv eller
arrendera ut?**

*Checklista inför
säsongstarten*

**Lottförsäljning ger
merförsäljning**

PROFILEN
*Jan-Erik ska sätta
Swedish Lapland
på turistkartan*

GOLF &
CAMPING
– ett slagkraftigt koncept

NYHET – Analyshjälp banar väg för ny campingplats och naturligt i Hätteboda **PLATSREPORTAGET** – Elfritt och naturligt i Hätteboda **BRANSCHNYTT** – Mobilt boende lockar nya grupper



Tjäna pengar
med CampTrac

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.tracetechnology.se
eller kontakta oss via mail@tracetechnology.se
eller på telefon 08 - 666 934 05

tracetechnology

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.

2007 uppgick det totala antalet gästnätter på Sveriges campingplatser till cirka 17 miljoner.

Medlemmar

SCR:s 550 medlemmar representerar mer än 100 000 campingtomter och 13 000 stugor.

Samarbeten och ägarintressen

SCR är delägare i Svensk Turism, Visit Sweden (via Svensk Turism) och Turismens Utredningsinstitut. Vi ingår i EFCO&HPA (European Federation of Campingsite Organisations and Holiday Parks Associations) samt 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, Linda Weichselbraun

Omslagsbild: Kils Golfklubb. Foto: Bo Dahlgren

Form: Thomas Glans, Henrik Leman,

Pressinfo

Pressinfo

Annonser: Staffan Lundgren

Pressinfo, Tel 031-708 16 20,

staffan.lundgren@pressinfo.se

Produktion: Pressinfo

Tryck: Billes,

Möndal 2008

Upplaga: 3 000 ex

ISSN 1654-0859



SCR
ETT FRIARE LIV

Tillsammans skapar vi destination Sverige

VI BÖRJAR MED lite sifferexercis. För många av Sveriges camping- och stugföretagare blev 2007 ett tufft år med marginaler som bokstavigt talat regnade bort. Vi noterade till slut 17 miljoner gästnätter och det blev vårt tredje bästa år någonsin, vilket vi måste vara nöjda med. För hela Sverige, alla boendeformer inkluderat, blev året också bra. Antalet gästnätter ökade med cirka 2 procent till 48,6 miljoner. Man kan notera att antalet utländska gästnätter uppgick till cirka 11,2 miljoner, av det svarade Sveriges camping- och stugföretagare för hela 36 procent. Den största utländska marknaden är Norge. Tillväxten här blev 4,2 procent och Sveriges camping- och stugföretagare bidrog med hela 79 procent av den ökningen. Det är glädjande siffror och ytterligare ett tecken på turismens styrka. Men bättre kan det bli.

MELLAN DECEMBER och februari utsätts vi konsumenter för ett hårt tryck av charterföretagen. I tv, tidningar och på Internet marknadsförs semestern i Grekland, i Spanien eller varför inte Thailand. Samtidigt arbetar Sveriges alla destinationer och leverantörer av turistiska produkter med att få folk att stanna hemma på semestern. Inte i hemmet, men i Sverige. För att lyckas med uppgiften ser jag fram emot ett ökat samarbete mellan oss leverantörer och alla svenska destinationer. På egen hand är det svårt att möta konkurrensen, men tillsammans är vi oslagbara. Det blir aldrig så tydligt som när alltfler svenska leverantörer erbjuder gästerna bokningsmöjligheter online. Samma utbud i flera försäljningskanaler ger långtgående exponering och i slutändan fler gäster. För gästen är det först då det blir det lika enkelt att boka en semester i Sverige som en i Thailand.

PÅ SCR ÄR årets första tre månader alltid mycket intensiva. Marknadsgruppen arbetar för högtryck med mässor, event och onlineaktiviteter. Nu börjar vi också se det första resultatet av vårt samarbete med Husvagnsbranschens Riksförbund. I mars rullar vi ut på vägarna i projektet Mobilt Boende och det finns många andra aktiviteter i planeringen. Allt med syfte att skapa fler gästnätter till destination Sverige.

I DET HÄR NUMRET av Svea har vi mött några av husvagns- och husbilttillverkarna för att tala framtid. Vi träffar också några campingplatser som valt att lösa en av semesterns höjdpunkter, nämligen den goda maten, på olika sätt. Mer om det och mycket annat hittar du på de följande sidorna.

Trevlig läsning!

LARS ISACSON, VD, SCR

0702-82 32 98

lars.isacson@scr.se



PS. Camping är stort, så stort att det nu är premiär för tv-serien Sverige Campar på TV4Plus. Åtta tisdagar framöver sitter åtminstone jag bänkad framför teven.

Mikroklöver – ny metod för grönnare grönytor

Prodana lanserar andra generationen av grönyteklöver – Microclover. Den nya klövern är lägre och har mindre blad än tidigare. Det ger ett egenartat och beständigt bestånd av klöverplantor över hela ytan. Vitklöver har länge använts inom lantbruket för att slippa kvävegödsel i större omfattning än nödvändigt. Prodanas version uppges dock vara mindre och lägre och därmed bättre lämpad för till exempel parker, fotbollsplaner och campingplatser.

Mer information på www.prodana.se.



Daftö FerieCenter – superplats i år också

Daftö FerieCenter fick för sjätte året i rad utmärkelsen, ADAC Super-Platz. Utmärkelsen är ett kvitto på att campingplatsen en förstklassig semesteranläggning där allt från sanitära anläggningar till aktiviteter har tagits med i bedömningen.

150 miljoner hemsidor

Enligt Tgdaily finns det nu mer än 150 miljoner hemsidor.

Paxess tecknar nya avtal med campingföretag

Paxess Software AB, som står bakom boknings- och campingsystemet TurBo, har tecknat tolv nya avtal bland campingföretag. Enligt företaget lanseras också nya funktioner i TurBo till sommaren 2008, bland annat integrering med e-postprogrammet SamLogic Multi-mailer, offerthantering, ny kassamodul, nya SCB-statistiken och utbildning via Internet mm. Totalt är det enligt Paxess Software ett 90-tal campingföretag som använder TurBo.

Privab lanserar nytt butikskoncept

Privab lanserar under 2008 ett butikskoncept som riktar sig till oprofilerade butiker i servicehandeln. Butikskonceptet som döpts till My Way lanseras som en rikstäckande kedja med start i mars. Kedjans inriktning, förutom en gemensam profilering, är att erbjuda ett attraktivt sortiment samt starka marknadsföringserbjudande från



ledande varumärken. Privab har också inlett ett samarbete med Metro för att koppla samman erbjudanden mellan MyWay-butikerna och tidningen.

Peter Fredman ny professor i naturturism

I februari fick Sveriges sin första professor i naturturism. Det är Peter Fredman som tillträder en professur vid turismforskningsinstitutet Etour i Östersund. Peter Fredman är doktor i skogsekonomi och har varit på e-tour sedan 1998.

DISTANSSTYRNING OCH ELMÄTNING AV ELUTTAG



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

Fördel campinggäster:

- Strömloss eluttag när de inte används
- Våg effektiv spår 6, 10 eller 16A
- Automatisk uppgradering vid behov
- Elmätning per uttag, bra för alla
- Larmfunktion vid fel
- Planerad underhåll
- Jordfelsbrytare ger säkerhet

Vill Du veta mer? Kontakta oss.
Telefon 0370-23 28 00 eller info@garocam.se





Nytt mäskoncept ger tydligare Sverigebild

VisitSweden vässar marknadsföringen av Sverige på europeiska mässor. Ett nytt och enhetligt kommunikationskoncept för mässor införs på flera av de europeiska mässorna, vilket ger en konsekvent och mer samlad bild av Sverige. I den nya monter används svensk design och många vackra bilder och bildspel som anpassas till varje mässa. I VisitSwedens Sverigemonter deltar också svenska destina-

tioner och företag som SCR, vilka nu integreras bättre i Sverigebild.

- VisitSweden fokuserar all sin marknadsföring mot en identifierad målgrupp: *Den globala resenären*. Därför koncentrerar vi oss på utvalda mässor och kommunicerar med det nya mäskonceptet på ett sätt som ger effekt hos målgruppen, säger Thomas Brühl, vd för VisitSweden.

Nordic Camping får bygglov

Nordic Campings ansökan om ändring av detaljplanen har beviljats och ger bolaget bygggrätt till 30 stycken stugor på Råå Val-lar Camping i Helsingborg. Det uppger bolaget i ett pressmeddelande.

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

Mikael Wählund, Märuddans Camping

Fråga oss gärna om webbkameror, övervakningskameror och väderstationer.

TRÅDLÖST INTERNET

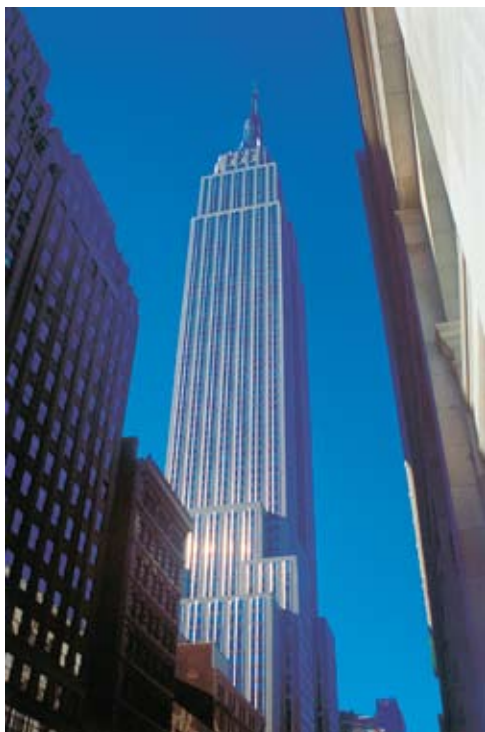
Med SurfCard tar dina gäster enkelt upp internet

Inside Internet kan trådlöst Internet. Vi säkerställer driften, ger full support och samarbetar med Er. Ge Era gäster full möjlighet 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 • www.inside.se • 08-420 139 00

Turismen går bra i New York

Omkring 46 miljoner turister besökte New York förra året. 8,5 miljoner av besökarna var utländska turister. Tillsammans med landets egna turister pumpade de in motsvarande 178 miljarder kronor i den lokala ekonomin. TT.



900 miljoner internationella gäster

Den internationella turismen i hela världen växte med 6 procent till 900 miljoner under 2007. Det är en ökning med 52 miljoner gäster. Mellanöstern ökade mest, med hela 13 procent. Källa: WTO.

Danska TopCamp testar nytt grepp

Med paketet *Våren på Hjul* prövar danska TopCamp ett nytt sätt att förlänga säsongen. För 1 995 DKK är det gratis boende på alla TopCamps anläggningar under 165 dagar, med vissa undantag.

Inside Internet & TallyKey satsar komplett

Inside Internet som levererar lösningar för trådlöst Internet har inlett ett samarbete med TallyKey som marknadsför produkter och system för el- och belysning. Målsättningen med samarbetet är att lösa ett större kundbehov genom att erbjuda kompletta lösningar för kommunikation, el-, belysning- och betalning.

Åsa Camping och Havsbad får ny ägare

Det blir Peter Angergård, i dag drift- och marknadschef på LisebergsGäst AB, som tar över Åsa Camping och Havsbad utanför Kungsbacka inför säsongen 2008.

Annika ny ordförande i Camping Västskust

Annika Hoffman valdes i januari till ny styrelseordförande för Camping Västskust. Annika är en av delägarna till Solviks Camping och Stugby i Kungshamn, Bohuslän.



Vi står gärna till tjänst:

Claes Persson
Försäljningschef
Mobil: 070-3527361

Jeanette Immo
Säljkonstent
Svealand
Mobil: 073-2670285

Niels Madsen
Säljkonstent
Södra Sverige
Mobil: 0733-892095



Grönytegräs är vår nisch!

www.prodana.se

Prodana Frö AB · Runstensgatan 5 · 582 78 Linköping · Tel.: 013-352736



Ny lekutrustning till Orsa Camping

Hags levererar ny lekutrustning till Orsa Campings lekplatser.

First Camp investerar i Kalix

First Camp har för avsikt att bygga en ny turistdestination i Kalix och har upprättat ett avtal med Kalix Kommun med avsikt att köpa Kalix Camping. First Camp tänker bygga flertalet stugor som ska fungera såväl för barnfamiljer på sommaren som för boende för aktiviteter på vintern. Tanken är att skapa en helårsanläggning med många intressanta aktiviteter även under höst-, vinter- och vårsäsongen då beläggningen traditionellt är låg.

OK-förlaget startar husvagnstidning

OK-förlaget startar en ny tidning om husvagnar och husbilar. Tidningen med titeln Allt om husbil och husvagn ska lanseras under andra halvåret 2008. OK-förlaget siktar på en upplaga mellan 20 000 - 30 000 exemplar. Källa: Dagens Media.



10% på vårt sortiment av
klubbor och bollar innan den **30/4**

Besök vår webshop:

www.citygolf.se

City Golf Group
City Golf & Scandinavian Minigolf

rabattkod: cg259711

Brogatan 66 • 072 24 Bernsjö • Tel: 0669-019 06 • Fax: 0669-017 66 • E-post: info@citygolf.se

Säsongsdebitering? Självklart!

Hoist Hospitality Group erbjuder Sveriges alla campingplatser säsongsdebitering av visningsrätten av sina TV-kanaler.

Hoist kan, med exklusiva rättigheter, erbjuda det absolut största och mest varierande kanalutbudet på marknaden.

Kabel eller satellit – oavsett hur du får dina kanaler – kontakta Hoist för en intresseanmälan.

tel 08-666 164 00
www.hoistgroup.com



PROGRAMPAKIT & A LA CARTE



Wettersgatan 12, 171 84 Solna
Tel 08-666 164 00, Fax 08-666 164 01
www.hoistgroup.com

HOIST
HOSPITALITY GROUP



Foto: Futureimagebank

Analysera mera



Åsa Widmark
– marknads-
analytiker.

Planerar du att starta en ny campingplats? I så fall kan det vara en poäng att analysera din framtida marknad. En väl underbyggd prognos kan vara skillnaden mellan ett ja och ett nej från kommunen.

...om du vill att kommunen säger ja till en ny camping

SCR SAMARBETAR sedan i föl med Turismens utredningsinstitut, TUI, som gör riktade kommunanalyser till medlemmarna. Hittills har fyra olika kommuner kartlagts.

– Vi gör en analys baserad på befintlig statistik om exempelvis sysselsättningsgrad och besöksantal. Uppgifterna kommer i huvudsak från Statistiska Centralbyrån, säger Åsa Widmark, marknadsanalytiker på TUI.

Avsikten med undersökningen är att visa på campingens betydelse för den specifika kommunen.

– Vi gör bland annat en uppskattning av hur många gästnätter om året en ny campinganläggning skulle leda till och hur mycket det skulle generera

ekonomiskt till kommunen.

Vid ett möte med kommunen är det viktigt att lyfta fram det faktum att en campingplats inte bara gynnar den egna näringen.

– En nyetablering gynnar hela kommunen genom olika samhällseffekter. Till exempel lockas nya turister till regionen och det skapas nya arbetstillfällen.

ANALYSEN MYNNAR UT i ett presentationsmaterial och tar fem arbetsdagar att ta fram.

– Den enda information vi behöver från dig är vilken kommun det gäller, sedan plockar vi fram resten.

För att beställa en undersökning, kontakta SCR på 031-355 60 00.

ANNA RIKNER

AFTONBLADET

Aftonbladet är Skandinaviens största dags-tidning och en av de körsammaste produkterna i kassalinjén. Vi tillför handeln cirka 290 miljoner kronor per år i provision.

Du kan öka din försäljning genom bl a bra exponering. Kontakta gärna vår försäljningsservice för tips & råd.

Försäljningsservice:
Tel: 0200-21 99 93
Fax: 08-562 529 95
forsaljningsservice@aftonbladet.se



SLAG- KRAEFTIGT

Camping och golf är Frykenbadens koncept

Frykenbadens camping har Kils Golfklubb som närmaste granne. Därför ligger det nära till hands med paketlösningar.

- Golfen och campinglivet är en utmärkt kombination, säger Uno Christoffersson på Frykenbadens camping.

KILS GOLFKLUBB ligger bara någon kilometer från Frykenbadens camping. Golfbanan stod klar 1987 och då föll det sig naturligt att de båda verksamheterna inledde ett samarbete. Campinggästerna får till exempel rabatt på greenfee och på restaurangerna vid golfbanan. Enligt campingplatsens ägare Uno och Carina Christoffersson, går golf och camping gärna hand i hand.

- Golfare uppskattar att vara ute i naturen, därför trivs de med att campa, säger Uno. Om en eller flera i familjen spelar golf stannar de



Foto: Bo Dahlgren, Ulf Fabiansson och Futureimagebank

gärna några extra dygn på campingen.

SKA MAN TRO Uno Christoffersson är golfarna över lag ett morgonpiggt släkte som gärna drar iväg med sin vagn redan klockan fem på morgonen. När de gått en runda kan de fortfarande ägna större delen av dagen åt familjen, sola och bada om vädret tillåter, eller njuta av naturen.

– Men golf kan också vara ett nöje för hela familjen, påpekar Carina Christoffersson. Många golfare inviger sina barn

tidigt i sporten och systemet med handicap gör att alla kan spela tillsammans.

MÅNGA AV CAMPINGGÄSTERNA gör förstås sina rundor på Kils golfbana, men vill de variera sig behöver de inte åka särskilt långt. Inom tre och en halv mils radie ligger hela fem banor, bland annat i Sunne och Deje.

Det är också i första hand golfen som förlänger säsongen på campingen. Golfarna kommer i maj och stannar

till november om bara vädret tillåter. Utöver golfen är det naturen och sjön Fryken som är campingplatsens största dragplåster.

– Många andra campingplatser i Värmland ligger i närheten av städer, berättar Carina Christoffersson. Då blir det stökigare. Hos oss lockar lugnet och naturen.

Extra uppskattade är husvagnsplatserna på strandslutningen, där det finns en härlig utsikt över sjön Fryken.

BENEDIKTA CAVALLIN



Foto: Cabby

Mobilt boende

ska locka nya grupper till campingplatserna

70-talister med barn som minns hur roligt det var när de själva bodde i husvagn som små. Det är en av de nya målgrupper som projektet Mobilt boende ska locka till campingplatserna.

I JANUARI DROG SCR och Husvagnsbranschens Riksförbund, HRF, igång ett nytt långsiktigt projekt med målet att locka nya grupper att satsa på husvagn och husbil. För HRF är målet en fördubbling av antalet sålda enheter till och med 2012.

Något som i allra högsta grad även påverkar campingföretagarna.

– 70 procent av alla som besöker SCR:s medlemmar i dag är husvagnsägare. Med ökade volymer är det viktigt



att campingplatserna är redo att ta emot de nya besökarna och att SCR är med och påverkar från början, säger projektansvarig Lars-Erik Hörmander, som lämnar sin tjänst som SCR:s marknadschef för att leda samarbetet.

FÖR ATT NÅ nya målgrupper gör Mobilt boende inledningsvis en Sverigeturné på fem mässor och åtta köpcentra under 2008. Här berättar man bland annat

varför man ska välja husvagn/husbil och lyfter fram gemenskapen och bekvämligheten på campingplatserna. Dessutom satsar man på gemensamma annonser och marknadsundersökningar, samt kampanjsidan www.mobiltboende.nu.

– Ju fler husvagnar och husbilar det finns på marknaden, desto fler gästnätter genereras. Produktutveckling och SCR:s arbete hänger så tajt ihop att det känns självklart att gemensamt profilera det mobila boendet.

ANNA RIKNER

Svea har frågat Sveriges ledande husvagnstillverkare hur de tror att branschen kommer utvecklas de närmaste fem åren.

Bekvämare och större är framtidens melodi

K: Kabes vd Alf Ekström
C: Cabby's vd Per Nilsson
P: Polars supportchef Iva Jacobsson

Trots fjolårets regniga sommar fortsatte antalet gästnätter i husvagn att öka. Vad tror du det beror på?

K: Oavsett väder bestämmer de flesta sig tidigt för hur de ska tillbringa semestern.

Däremot kanske man inte är ute lika länge om det regnar mycket.

C: Folk planerar sin semester allt längre i förväg, i synnerhet de som vill få plats på någon av de populäraste campingplatserna. Branschen är inte så väderberoende på kort sikt.

P: Dels tror jag det beror på allt som händer i omvärlden, med terrorhot och liknande.

Folk vill inte resa utomlands i samma utsträckning som tidigare. Dels har tidigare somrar varit bra och det där släpar alltid lite. Så vi får väl se vad som händer i år.

Hur tror du att campingplatserna kommer att se ut om fem år?

K: Större anläggningar med mycket mer ytor för enskilda och gemensamma fritidsaktiviteter, bättre lekplatser för barnen och restauranger med olika prisnivåer.

C: De kommer bli mer specialinriktade, med exempelvis rena barnfamiljcampingplatser eller campingplatser för enbart seniorer.

P: Allt mer kommer kopplas in direkt i husvagnarna. Stolparna

kommer få ordentligt med ström överallt och det kommer bli direktel och direktvatten/avlopp in i vagnarna, likväl som det kommer bli standard med internetuppkoppling och kabelteve. Vi har också varit med i ett testprojekt för "fjärrvärme" för husvagnar.

Hur viktigt kommer aktiviteter i anslutning till campingplatsen vara?

K: Det finns ingen väg tillbaka. Det blir allt bekvämare att bo på en campingplats och gästerna kräver allt bättre service och gemensamhetsanläggningar.

C: Ännu viktigare än i dag. Framtidens campingplatser måste bereda väg för nya former av aktiviteter. Fjällnära behöver inte nödvändigtvis betyda skidor utan kan likaväl vara fiske eller vandring.

P: Det är svårt att svara på eftersom det är så olika beroende på vilken målgrupp



Alf Ekström, Kabes.



Foto: Polar



Per Nilsson, Cabby.

campingplatserna vänder sig mot. Men barnfamiljerna ökar ju igen och de behöver speciella aktiviteter inriktade mot barn.

Hur kommer husvagnarna att se ut 2013?

K: Husvagnarna kommer att innehålla mer utrustning och bli allt bekvämare att använda. Något som kommer starkt är avloppssystem i vagnarna som man kopplar upp mot en serviceenhet på campingplatsen. Det blir som att bo i en fullutrustad sommarstuga.

C: De kommer bli mer och mer komfortabla. P: Inga revolutionerande ändringar, utan en försiktig modernisering. Husvagnen är fortfarande ett fordon och myndigheterna dikterar hur de ska se ut. Men alla tillverkare jagar efter att få ner vikten eftersom bilarna blir allt mindre.

Varför ska man satsa på just husvagn?

K: Det är en låg kostnad jämfört med att köpa en sommarstuga.

Husvagnsägare kommer också enkelt åt att använda de där fantastiska fina lägena som finns längs kusten eller vid en sjö. Och en husvagn är billigare att äga.

C: Med husvagn slipper du alla måsten. Du väljer själv hur länge du vill stanna på ett ställe och du behöver inte klippa gräset det första du gör när du kommer fram.

P: Det är en fantastisk bra produkt. Perfekt för barnfamiljer som vill se sig omkring i hemlandet. Man kan ha med sig alla grejer som barnen behöver och

mindre barn älskar att bo i "koja". Och i och med att sommarstugor blir allt dyrare blir det ett allt prisvärdare alternativ.

Vad tycker du om samarbetet med SCR?

K: Det är jättepositivt. Branscherna hör ihop och desto fler vi får att bo på våra campingplatser desto fler husvagnar och husbilar kommer vi att sälja. Den gemensamma och utökade marknadsföringen kommer också att utveckla marknaden och branschen.

C: Vi bygger hårdvaran och SCR bygger mjukvaran och där är SCR en viktig part som talar om att vi är ett alternativ. Dessutom är det väldigt bra att man har breddat samarbetet och även öppnat upp för husbilscampingen.

P: Det är jätteviktigt att man kan göra sådana samarbeten, vi ingår ju också i fritidsbranschen.

Regatta

[Limited Edition]



WinnRex

Forma dig en behaglig tillvaro...

I Carpe Diens nya kontinentalsäng Skafthö förenas ny teknik med design och komfort i total harmoni. Med en enkel knapptryckning kan du nu ändra sängens egenskaper högt och lågt efter eget tycke och smak. Skafthö finns under en begränsad tid tillgänglig i utförande Regatta. Med inspiration från hav och segling skapas en unik sovrumsmiljö där du välkomnar utvilad till både kropp och själ.

CARPE  DIEM
BEDS OF SWEDEN

Elfritt *naturligtvis*



Foto: Hätteboda Vildmarkscamping

Hätteboda satsar på naturcamping **VÄND**



Att campa handlar ju egentligen om att vara nära naturen

**Maj-Britt Larsson,
campingföretagare**

De flesta campingplatser vill uppgradera sig, få fler stjärnor och erbjuda mer service åt sina gäster. Hätkeboda Vildmarkscamping har valt en helt annan väg.

– Vi har inte ens el och vi har inte heller några planer på att skaffa det, säger Maj-Britt Larsson, campingägare.

PÅ HÄTEBODA vildmarkscamping kommer man nära naturen. Här finns en reception, men varken kiosk, servering eller underhållning. Istället är det friluftslivet som lockar.

– På andra campingplatser sitter folk framför sina TV-apparater, säger Maj-Britt Larsson. Här gör familjerna saker tillsammans. Barnen är överlyckliga, äntligen får de rå om sina föräldrar.

Att camping saknar el gör också att de attraherar en helt annan kategori besökare. Hit kommer elöverkänsliga och tinnitusdrabbade, men framför allt är det de naturintresserade som väljer att semestra på vildmarkscamping. Så mycket som 94 procent av alla besökare kommer från utlandet och de flesta hittar hit via hemsidan, eller blir rekommenderade att komma. Många återvänder också, år efter år.

– Vi svenska är så vana vid våra skogar, säger Maj-Britt Larsson. Men du kan tro att tyskarna är lyckliga när de får se älgar.

MAJ-BRITT DREV från början ett jord- och skogsbruk tillsammans med sin man Per Larsson. När de så småningom avvecklade mjölkproduktionen föll tankarna på att inrätta en camping i skogen.

– Jag tyckte att det var en idiotisk idé, säger Maj-Britt med ett skratt. Vem skulle vilja slå upp ett tält i vår skog? Jag trodde inte det skulle komma en människa. Men min man var envis och nu har vi mängder med besökare varenda sommar.

Camping omfattar allt som allt 70 platser utspridda på tre olika läger med några hundra meter emellan. I den kuperade terrängen ligger tält och husvagnsplatserna glest. Någon anlagd lekplats finns här inte, men en hel skog att utforska istället. Här kan gästerna hyra kanoter eller roddbåtar, besöka bastun, (fast veden får de hugga upp själva,) plocka bär och svamp eller grilla, med mera. Den som vill handla eller gå på restaurang får ta sig ner till Urshult by 6 kilometer bort.

– Vi strävar efter att gå tillbaka till ursprungliga idén med camping, säger Maj-Britt Larsson. Att campa handlar ju egentligen om att vara nära naturen.

BENEDIKTA CAVALLIN





Foto: Hätteboda Vildmarkscamping



”

*Så mycket som
94 procent
av alla gäster
kommer från
utlandet*

Skrappmöjlighet säljer

Från och med i somras kunde campinggästerna på Vita Sandars Camping i Mellerud även köpa Trisslotter i butiken.

– Säljer man en lott säljer man alltid något mer, säger Jonas Westman, campingföretagare.

DET HAR SÅLTS lotter tidigare på Vita Sandars Camping i Mellerud. För några år sedan fanns här, liksom på många andra ställen, en terminal där lotterna aktiverades direkt. Under några år försvann den möjligheten men i somras kunde alltså campinggästerna här och på 47 andra campingplatser i Sverige

återigen köpa lotter på campingen.

– Under flera år har man frågat efter den här möjligheten ute på campingplatserna, säger Hans Ramberg på Svenska Spel. Tidigare fanns det ingen ekonomi i att installera en terminal för säsongsförsäljning, men med den nya tekniken går det att fixa.

LOTTFÖRSÄLJNINGEN i somras var ett prov och redovisningen sköttes manuellt, men från och med i sommar kan campingplatserna få en enklare Internetbaserad utrustning för aktivering



och inlösning. För campingen innebär lottförsäljningen att omsättningen ökar även på andra områden. De som köper en lott, köper ofta en tidning eller en påse godis också, menar

Jonas Westman.

– Många av våra gäster uppskattar att kunna köpa lotter, säger han. Lotter är en liten extra krydda i livet och efterfrågan har varit stor. Det är roligt att vi kan erbjuda den här servicen.

BENEDIKTA CAVALLIN

VÅRERBJUDANDE!



ENDAST SEK. 795:- EX MOMS
FRAKT TILLKOMMER

SOLSÄNG - ORGINALET

ORDER 0455-15354/ 0455-19440 S.GAUCI@TELIA.COM

SOFIAS, SOFIA GAUCI, ROPAREBERG SVÄGEN 9, 371 42 KARLSKRONA



Foto: Evedals Camping

DRIVA SJÄLV **vs** ARRENDERERA UT

Två vägar att få snurr på campingens hjärta

Områdets hjärta – så ser många på restaurangen vid en campingplats. Och för bästa resultat bör restaurangen kunna servera både campinggästerna och locka lokala besökare. Ställer man frågan till en erfaren krögare om vad som gör en restaurang framgångsrik blir svaret näsan alltid detsamma. Duktiga kockar och hög kvalitet på maten är viktigare än något annat.

Och på en campingplats, där budgetcampare samsas med turister som ser maten som

en upplevelse, blir rådet ofta att servera både enklare rätter och á la carte. Flera alternativ både vad gäller kött, fisk och vegetariskt, bör kunna serveras, liksom specialkost vid gluten- och laktosintolerans och olika allergier.

Att skaffa en lokal kundkrets är viktigt, och då kan dagens lunch vara ett lyckat koncept. Får restaurangen ett bra rykte lokalt kan den fungera som ett dragplåster som gör att fler får upp ögonen för campingen och vad den har att erbjuda.



Campingplatsen kräver väldigt mycket jobb och vi vill kunna koncentrera oss helt på det.

Inger Petersson, platschef på Skotteksgården

Skotteksgården arrenderar ut restaurangen och får mer tid för campingen

Familjecampingen Skotteksgården utanför Ulricehamn arrenderar ut sin restaurang till en utomstående krögare.

Fördelarna är många, men arrendatorn måste väljas med omsorg för att det ska gå bra.

– **CAMPINGPLATSEN KRÄVER** väldigt mycket jobb och vi vill kunna koncentrera oss helt på det. Därför har vi valt att arrendera ut vår restaurang och samtidigt satsa på ett bra samarbete, exempelvis vid stora sällskap eller konferenser, säger Inger Petersson, platschef på Skotteksgården.

Eftersom restaurangen sätter sin prägel på hela campingplatsen är det viktigt att den är välfungerande. Under årens lopp har Skotteksgårdens restaurang haft både bra och mindre bra arrendatorer. För drygt ett år sedan gick restaurangen på sparlåga. Lunchgästerna var få, kvällsgästerna ännu färre och öppettiderna varierande.

– Sådana saker påverkar givetvis hela campingplatsen. För även om verksamheterna är separata ingår de i en helhet, där ingen är starkare än den svagaste länken.

DEN SOM DRIVER en restaurang vid en campingplats måste ha glöd, visioner och vara beredd att satsa, tycker Inger Petersson. Bra referenser, branschfarenhet och service-

medvetenhet är också viktigt.

– Krögaren bör också vara flexibel, exempelvis genom att hålla öppet för matgäster under hela dagen eller ordna frukost till våra gäster om de önskar det, säger Inger Petersson.

När nuvarande arrendatorerna Peter Lindgren och Jeanette Nilsson tog över för drygt ett år sedan gjordes rejäla satsningar, både på mat, service och marknadsföring. Redan första veckan var det fullsatt, och numera är restaurangen välbesökt både under luncher och kvällstid.

KRÖGAREN PETER LINDGREN, som har lång erfarenhet från restaurangbranschen, tycker inte att det är så stor skillnad på att driva en restaurang vid en camping jämfört med en i stan.

– Ska man lyckas måste man alltid hålla hög klass på både maten och servicen. Man ska också tänka på att hålla liv i restaurangen även under vintersäsongen. Att bygga upp en kundkrets av lokala gäster är superviktigt, säger Peter Lindgren.

LINDA WEICHSELBRAUN

► **Tänk på** / Arrendera ut

→ Var noga med referenser, både vad gäller branschfarenhet och ekonomi.

→ Välj en arrendator som har visioner och är beredd att satsa långsiktigt.

→ Kom överens om samarbetsformer. Det är viktigt att restaurangen är flexibel och kan anpassa sig efter campingens behov.





Foto: Evedals Camping

► **Tänk på** / Driva själv

→ Ta reda på regler för serveringstillstånd, livsmedelshandtering, brandskydd mm.

→ Bra mat är viktigast och här finns inga genvägar. Satsa på erfarna kockar.

→ Egenkontroll kan vara krånglig och tidsödande. Skaffa bra rutiner.

→ Se upp så att campingplatsen inte blir lidande.

Nu tar Evedals Camping själva hand om gästerna som brukade åka till stan

Mycket jobb, fler anställda och stora investeringar. Men också en livligare och större motivation att hålla öppet året om. Evedals Camping & stugby har satsat på restaurang i egen regi.

– **TIDIGARE HADE VI** ingen restaurang, och då fick våra gäster ta sig ner till stan för att äta. Middag, ett glas vin och taxi kunde bli en dyr historia. Vi insåg att det vore bättre om vi kunde ta hand om de här gästerna själva, säger Björn Holst.

Tillsammans med frun Maryana driver han Evedals Camping utanför Växjö sedan mer än 15 år tillbaka. Till en början arrenderades campingen från kommunen, men 2004 köptes den loss. Runt 8 miljoner investerades i reception, nya infarter, miljöhus och den nybyggda Restaurang Brunnen, med 90 sittplatser inne och 140 på utomhusaltanen.

– Men det visade sig vara för snävt, så nu planerar vi att bygga ut med ytterligare 90 platser inne, säger Björn Holst.

RESTAURANGEN ÄR UPPFÖRD i sen 1800-talsstil, med utsikt mot Helgasjön, växjöbornas lokala fritidsparadis. En solig sommardag kan det röra sig över 5 000 personer i området, vilket märks i restaurangen.

– Vi har mellan 600 och 800 matgäster när det är badväder, en regnig dag kanske 250. Under vintern håller restaurangen öppet för lunch, med runt 160 gäster per dag.

Restaurangen sysselsätter fyra heltidsanställda under vintern, sommartid tillkommer extrapersonal. Ändå tar versamheten mycket tid från Björn och Maryana, som måste se upp så att campingplatsen inte blir lidande.

– Att driva en åretruntöppen restaurang ger större motivation till att upprätthålla servicen på campingplatsen hela året. Men det kan ibland bli svårt att hinna planera, för man har ofta fullt upp.

DET ÄR DÄRFÖR viktigt att satsa på bra personal, som förutom att stå för god service också ska kunna ta hand om praktiska saker runt menyer och planering av inköp. När det gäller menyn tycker Björn Holst att man ska erbjuda vanliga rätter med en prisbild som campinggästerna är beredda att betala, men även våga ge plats åt lokala specialiteter och annorlunda rätter.

– Hos oss går exempelvis älgköttbullar väldigt bra, och ostkaka med vispgrädd och hjortronsylt är en populär dessert. Bra rätter, som ger gästen en upplevelse, och som man dessutom kan ta bra betalt för.

LINDA WEICHSELBRAUN



Att driva en åretruntöppen restaurang ger större motivation till att upprätthålla servicen på campingplatsen hela året.

Björn Holst, Evedals Camping



**Nu starkare nyheter
än någonsin tidigare**



Diplom-Is Sverige AB
Tel: 031-336 9850
Göteborgsvägen 56
433 02 Sävedalen
kontakt@diplom-is.se
diplom-is.com

Norr- botten är toppen

Att semestra i norr blir allt mer populärt.

Under 29 månader i följd har antalet gästnätter ökat i Norrbotten.

– Här finns midnattssol och norrsken och en makalös natur.

Dessutom har vi riktiga vintrar och soliga somrar.

Här finns allt, säger Jan-Erik Jaensson, vd för Swedish Lapland.

Jan-Erik lockar köpstarka turister till Swedish Lapland

JAN-ERIK JAENSSON har till uppgift att marknadsföra en fjärdedel av Sveriges yta. Det gör han med framgång. Antalet besökare till Norrbotten ökar stadigt och så mycket som en tredjedel är utländska turister.

– Norrbotten är en ganska okänd destination globalt. För oss gäller det att hitta en korrekt och träffsäker marknadsföring som lockar köpstarka turister med höga krav på sin semester, säger Jan-Erik Jaensson.

Det mesta av marknadsföringen utomlands sker via Visit Swedens kontor, eller via nätet och det är framför allt fyra målgrupper som hamnat i fokus. Äldre med utflugna barn, yngre välbärgade par utan barn, aktiva familjer och konferensgrupper.

”LÅNGT BORTA MEN NÄRA” har länge varit en av Swedish Laplands många sloganer. En ny flygplats i Pajala och flera nya flyglinjer har gjort att Norrbotten kommit ännu närmare, och därmed fått lättare att locka turister. Exempelvis finns det en direktlinje mellan London och Kiruna, men det är norrmännen som utgör den största gruppen utländska besökare. Inte

minst sommartid strömmar de till på flykt undan de envisa regn som ofta drabbar Nordnorge. Så mycket som nittio procent av besökarna på campingplatserna utefter kusten är norrmän.

– Norrbotten är en utmärkt campingdestination. Tre av sex somrar vinner Luleå solligan i Sverige, säger Jan-Erik Jaensson. Dessutom är det bara en myt att det skulle finnas mer mygg här än på andra håll.

JAN-ERIK JAENSSON är egentligen född på Söder i Stockholm men hamnade efter gymnasiet på Handelshögskolan i Umeå där han så småningom doktorerade i tjänstemarknadsföring.

För två år sedan blev han vd på Swedish Lapland och det jobbet förflyttade honom ytterligare några mil norrut till Luleå.

– Fast på sätt och vis var det som att komma hem, berättar Jan-Erik Jaensson. Min fru kommer från Luleå, själv gjorde jag lumpen i Luleå och min mamma är uppvuxen i Ångermanland så jag åt pitepalt redan som barn.

BENEDIKTA CAVALLIN



Håkan Gusteus, kvalitetschef på SCR, tipsar om några viktiga punkter att tänka på inför starten av camping-säsongen.



Illustration: Johan Henriksson

SÄSONGENS STARTELVA

- 1) **Tillståndsuppdatering.** Kontrollera att alla tillstånd fortfarande är giltiga, som till exempel skyltningstillstånd och tillfälligt byggnadslov. Gå igenom underlag för kontroll av butik, kiosk och restaurang.
- 2) **Försäkringar.** Se till att samtliga försäkringar är giltiga och att du är fullförsäkrad.
- 3) **Brandskydd.** Uppdatera din plan för åtgärder vid brand, utbilda personal, ta fram relevant information att dela ut till gästerna, se till att brandredskap och brandutrustning fungerar och är uppsatta enligt räddningstjänstens anvisningar.
- 4) **Elsäkerhet.** Gå igenom alla eluttag på tomterna och kontrollera att allt fungerar, samt motionera jordfelsbrytarna. Anteckna tid och datum för genomgången och notera eventuella fel, åtgärder, och när dessa avhjälpes. Spara protokollet. Se till att det inte gått mer än tre år sedan en behörig elektriker gått igenom hela din elanläggning. Vid behov, beställ en sådan genomgång och spara sedan det protokoll du får av elektrikern.
- 5) **Vattenkvalitet (vid egen vattentäkt).** Kontrolleras genom provtagning av färskvattnet, var noga med att spara protokollet enligt gällande regler i Miljöbalken.
- 6) **Inbrottskydd.** Kontrollera att larm, galler, låsanordningar, fönsterhakar och liknande fungerar, uppdatera behovet och installera eventuella nya skyddsanordningar.
- 7) **Personalplanering.** Ordna schema, extrabemanning för högsäsong, avtal och anställningsbevis i god tid. Planera och genomför utbildningar för brandskydd och olycksfall såväl som för receptionsrutiner, campingkortsutbildning och så vidare.
- 8) **Utvändig koll.** Gå igenom byggnader, tomtyta, lekplatser, aktivitetsytor, vägar, inhägnader, planteringar, vattenposter och så vidare. Kontrollera att allt fungerar, samt fräscha upp och ersätt vid behov.
- 9) **Invändig koll.** Gå igenom huvudbyggnader, servicebyggnader, stugor, samlingslokaler och verkstäder och kontrollera elsystem, vatten och avlopp, telefoner, ventilation, inredning och liknande.
- 10) **Sanitetslokaler.** Kontrollera toaletter, latrinanordningar, tvättställ, duschar, tvättstuga, kök och matrum. Se till att allt fungerar. Fräscha upp och ersätt vid behov.
- 11) **Servicelokaler.** Gå igenom inredning, varor, teknisk utrustning och fasta installationer i gästutrymmen, reception, personalutrymmen, butik och servering.

För fullständig information, se SCR:s "Förslag till uppstarts rutin för campingplatser" på medlemsnätet under "Manualer".

PREFAB BADRUM

Komplett badrum på 6 timmar



För renovering eller nybyggnad. Minsta modellen är 1 x 1,4 m. Vi har många olika modeller med olika inbyggnadsmått. All inredning för toaletter och duschar i servicehus och kök 10 års garanti och försäljning direkt från egna agenturer.



Oscar Grön
E-post: oscar@toab.se

Kontakta oss så sköter vi om
vi har även renovering.
Materialer - bra och hållbara
- utan skada skadestånd.

Välkommen!



Lotta Grön
E-post: lotta@toab.se



Tel 031 - 776 95 30
www.toab.se

Bäddset bestående av yllefilt, lakan, påslakan, örngott, kudde 260kr/set



Vita underlakan av lakansväv, mycket hög kvalitet. Vikt: ca 800gr Strl: ca 245x160 pris 36kr

Påslakan av lakansväv, mycket hög kvalitet. En sida blå-vit randig, andra sidan enfärgad vit. Vikt: ca 1400gr, Strl: ca 240x160 pris 65kr

Vita örngott av mycket hög kvalitet Riktig lakansväv. Vikt: 200gr strl 65x55 pris 12kr

Kudde fylld med 600gr polyester. Storlek: 56x46 pris 25kr

Beige filt 100% ull ca 230x160 kan variera någon cm pga olika tillverkare och tillverkningstillfälle. Krympfri behandlad pris 145kr

Handduk i linne, pris 19kr

Bomulls filt 95kr

Butikstider: ons 12-18, fre 12-18, lör 10-14
övrig tid efter telekontakt



Se även vår
webshop
www.surplus.se

Kvarngatan 10, 521 72 Slutarp Tele 0515 33004

privab

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



Vi finns i Gävle, Umeå, Stockholm, Norrköping,
Nässjö, Kalmar, Tralövången, Göteborg, Visby,
Ystad och Helsingborg

www.privab.se

Jabo Campinghus ett begrepp i tiden.



PARSTUGA 42 m²

Byggnadsyta 55,5 m²

Boyta per stängsel 17,6 m²

total 6,7 m² Ömsbyggd skara.



För mer info, kontakta:

Anders Dörrer

0825-66 17 34

070-3407 378

and.dor@jabo.se

Annika Andersson

0825-66 17 34

070-3407 378

anna.andersson@jabo.se

www.jabo-camping.se

JABO

701 02-02 028 0401 02

Årets nya stycksaker från GB Glace!

MAGNUM

Java
Vaniljglass med mjölkchoklad från Java.

Mayan Mystica
Chokladglass med mjölkchoklad med smår av kanel, mskost och honung.

LAKRITS PUCK
Vaniljglass med lakritsås och lakritsöverdrag.

Cornetto
Citronglass med citronsaft.

Frutti Disc
Chesecakeglass med skogsbärsås och chokladflam i två bitar äpple.

Solero
Barnglass med jordgubbar och tranbärsorbet.

Refresh
Citron-
Ananasfrukts

Ananas Splitt
Vaniljgrötdglass och ananass med kakaoöverdrag.

Footballissima
Glass med vaniljmask och chokladglass.

GB GLACE

mjölk frukt choklad Gott från GB www.gb.se

► Aktuella marknadsaktiviteter



IKEA FAMILY-kampanj: media, event och webb

Vecka 6 gick startskottet för vårt kampanjerbjudande till alla medlemmar i IKEA FAMILY. I den här kampanjen kombinerar vi flera olika kommunikationskanaler för att nå ut till våra gäster. Vi annonserar i IKEA FAMILYS magasin, genomför event på fyra tyska IKEA-varuhus och samlar upp gästerna på vår kampanjsite: www.stuga.nu/IKEA. Totalt räknar vi också med att distribuera cirka 100 000 kataloger i 20 svenska IKEA-varuhus under kampanjen som pågår fram till sommaren. Campingplatserna som deltar erbjuder 500 kr i rabatt på stugboende och 100 kr rabatt på campingtomt (endast Tyskland) under för- och eftersäsong.

► Kalender Mobilb Boende



Event och mässor med HRF

En del av vårt marknadssamarbete med HRF är ett gemensamt event under temat Mobilb Boende. Eventet rullar ut på mässor och köpcentran med start den 6:e mars. Det finns också en särskild kampanjwebb på www.mobilbboende.nu.

Mässor		
6-9 mars	Malmö	Hem & Villa
13-16 mars	Göteborg	Turmässan
14-16 mars	Stockholm	Vildmarksmässan
Köpcentrum		
18-19 mars	Charlottenberg	Charlottenbergs köpcentrum
28-29 mars	Örebro	Marieberg
4-5 april	Borlänge	Kupolen
11-12 april	Malmö	Burlöv Center
18-19 april	Jönköping	A6
25-26 april	Stockholm	Kista Galleria
2-3 maj	Göteborg	Nordstan
9-10 maj	Uppsala	Gränby

Vill du veta mer: lars-erik.hormander@scr.se

WWW.SCR.SE/PARTNER

Letar du efter en leverantör?

På www.scr.se/partner hittar du 50 företag med produkter och tjänster för dig som är campingföretagare.

SCR Associerad Partner är ett affärsnätverk med leverantörer som har eller vill bygga starka relationer med camping- och stugföretagare i Sverige.



► Marknadsnytt

Högtryck på mässfronten

Vintern och våren är en hektisk period för mässverksamheten och 2008 är inget undantag. Det har varit en flygande start med flera mässor i Europa. I januari ställde vi ut på Vakantiebeurs och Caravana i Nederländerna, Matka i Finland, Reiseliv i Norge samt Camping och Ferie i Danmark. Vi har också medverkat med kataloger på ytterligare ett tiotal mässor.

Februari fortsätter på samma vis, med Reisen i Hamburg och Ferie for Alle i Herning. Totalt medverkar vi på 19 mässor under 2008.

Vill du veta mer: eva.svard@scr.se

► Event och mässor

Korvbrödsbagarn+SCR

SCR och Korvbrödsbagarn fortsätter samarbetet även 2008. Under vecka 17 och 18 syns vi tillsammans i 400 av Sverige största livsmedelsbutiker. Vi distribuerar katalogen och tillhandahåller boendepriiser i den tävling som genomförs. Under sommaren upprepar Korvbrödsbagarn förra årets Road Show på utvalda campingplatser.

Nytt broschyrställ

I år har vi tagit fram ett nytt broschyrställ för att distribuera förmånsfoldern. Foldern innehåller information om alla de förmåner som finns knutna till Camping Card Scandinavia. Stället har distribuerats under februari och ersätter den tidigare förmånsaffischen.

► Marknadsnytt

Gratis vägassistans

På www.camping.se/vagassistans kan alla innehavare av Camping Card Scandinavia teckna en helt gratis vägassistansförsäkring. Gästen väljer själv när försäkringen ska börja gälla.

Webbnyheter

► I januari släpptes den nya kartlösningen från Google på camping.se och stuga.nu. Utöver bättre prestanda, kan besökaren nu också söka boende efter intresse (tex golf, fiske osv) samt se vilka anläggningar som går att boka direkt via SCR. Kartan används också för funktionen Mina favoriter och i campingplatspresentationen.

► I februari lanserades Gästfrågan som är en minienkät där vi ställer raka aktuella frågor till besökarna.

Ny kortportal

Nu finns en ny portal med information om Camping Card Scandinavia. Här finns alla förmåner och all information om kortet. Direktadressen är www.camping.se/ccs.

Bra respons på Arnonnonser

2008 års katalog har SCR tagit fram en annons med Arntema. Åtta campingplatser i Arns hemtrakter mellan Väner och Vättern har gått samman under parollen *Res i Arns Fotspår*. Responsen bland gästerna har varit mycket positiv och i regionen ser man campingboendet som en viktig del i Arnturismen.



Stor bildtävling med ExtraFilm

SCR och ExtraFilm har utvecklat samarbetet inför 2008 och tillsammans genomför vi en stor fototävling med campingboende i pris. På www.camping.se/extrafilm kan gästerna ladda upp sina bästa campingbilder med en träffande beskrivning. En jury utser vinnarna efter sommaren.

Det kommer mer SCR-TV

I samband med att SCR presenterade årets gästnattstatistik i januari var det också premiär för SCR-TV. Det skrivna pressmeddelandet kombinerades med filmade intervjuer där Eva Werkelin, Lars Isacson och Dennis Bederoff (Nutek) kommenterade 2007 års statistik. Missade du filmen kan du se den på www.scr.se/campingstatistik. Fler reportage följer under året.

Sälj direkt till två miljoner besökare - anmäl dig direkt

Konkurrensen om våra gäster är stenhård och närhet till kunden en viktig del i försäljningsprocessen. I dag är i stort sett alla semesterformer bokningsbara direkt på Internet. Sedan 2006 erbjuder därför SCR alla medlemmar möjligheten att sälja direkt via camping.se och stuga.nu. Du får all hjälp och support du behöver för att komma igång. Finns man inte med är man inte heller valbar, så se till att vara med du också. Om du inte redan har anmält dig, kan du göra det till joohan.uhrbom@scr.se.

I januari fanns 38 campingplatser bokningsbara via camping.se/stuga.nu. Medelpriset per bokning var 1 907 SEK.

Henrik, Mia och Peter. Vårt värdefulla utvecklingsteam som ger dig den smartaste bokningslösningen!

Bäst i klassen!

DLBOOKIT är ett av marknadsledande företag som genom sitt utvecklingsteam och smarta lösningar ger dig den smartaste bokningslösningen!

Genom mer än tio års erfarenhet, stort kunnande och ett genuint intresse för utveckling av IT-stöd för turistföretag, erbjuder de väletvecklade och redan lovprisade produkter. De har tagit fram en bokningslösning som väser med ditt företag är lätt att använda, moduluppbyggd, driftsäker, lätt att sätta ihop paketlösningar i och som har fullt koppling med passera, betal- och SMS-system. En väletvecklad gästhantering finns där som kommunicerar med gästen innan, under och efter vistelsen enkelt via e-post och SMS. Hos oss får du support av personal med stor erfarenhet vilket ger dig ovärdelig trygghet.

Med DLBOOKIT får du:

- Koppling till passera, betal- och SMS-system
- Bokning online (SCR)
- Integration med SCR:s nya kortsystem
- SMS-hantering
- Personlig support i toppklass

DL Systems • 0270-42 94 60 • www.dlsystems.se • info@dlsystems.se

► Utbildning

UTBILDNINGAR 2008

Utbildning 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

Anmälan 3 veckor före kursstart.

Utbildningen finns även på Internet.

Grundkurs för nya campingföretagare

2-3/4	Kilsbergen (Örebro)
23-24/4	Piteå
6-7/5	Eskilstuna
27-28/5	Göteborg

Skötsel av Grönytor

9-10/4	Örebro
15-16/4	Skellefteå

Uppdatering alkoholtillstånd

22/4	Göteborg
------	----------

Vill du veta mer: eva-lena.milton@scr.se

► Övriga nyheter

Den nya klassificeringen

Arbetet med förberedelserna för den nya klassificeringen är i full gång. Den första åtgärden inför sommaren är att campingplatserna anmäler sitt deltagande i klassificeringen. Information och blankett för anmälan till klassificeringen har skickats ut till samtliga SCR-anslutna campingplatser och sista svarsdatum är 15 februari.

Samtidigt som anmälningarna kommer in pågår produktionen av informationsmaterial

► Övriga nyheter

inför årets deklaration av campingplatsernas standard. Så fort informationsmaterialet är färdigt kommer det att läggas ut på SCR:s intranät tillsammans med en deklaraionsblankett.

Deklarationsblankett för klassificeringen och information skickas ut till de platser som anmält sig till klassificeringen och den 28/3 skall deklaraionerna var SCR tillhanda för planering av sommarens klassificeringsbesök. Under april/maj genomförs utbildning av kvalitetskonsulenterna och i juni räknar vi med att klassificeringsbesöken kommer igång.

Vill du veta mer? hakan.gusteus@scr.se

Skaffa resegaranti via SCR

Enligt Resegarantilagen skall alla som marknadsför eller säljer paketresor enligt ovan 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.

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.

Fyll i formuläret på Medlemsnätet eller beställ blankett på medlemservice@scr.se.

Vill du veta mer? petter.jansson@scr.se

Årets uppslagsbok

Campingplatsens Uppslagsbok 2008 har skickats ut till alla medlemmar. Du som deltar i receptionsutbildningen (ej internet) och på grundkursen för nya campingföretagare får också ett eget exemplar. Boken går att beställa via medlemservice@scr.se.

SCR:s årsredovisning 2007

SCR:s årsredovisning finns nu tillgänglig och är distribuerad till alla medlemmar. Fler exemplar går att beställa via medlemservice@scr.se. Upplagan är begränsad.

Gult giltighetsmärke 2008...

2008 års giltighetsmärke är gult. Priset är oförändrat, 125 SEK, och försäljningsperioden sträcker sig till 2008-08-31.

...och medlemsmärket är vitt

Årets medlemsmärke med SCR:s logotype och texten Medlem 2008 har skickats ut till alla medlemmar. Vill du ha fler märken eller saknar märke kan du beställa via medlemservice@scr.se.

► Personalnytt

Niklas Masuch ny kortansvarig



Niklas är 35 år och kommer närmast från en Sveriges största internetsiter, Lunarstorm, där han arbetade som produktchef. Dessförinnan har han jobbat 15 år i rese- och hotellbranschen, framförallt med att bygga

upp ett av nordens största internetbaserade hotellbokningssystem, Netbook. I rollen som kortansvarig kommer Niklas att ansvara för affären och den tekniska infrastrukturen kring Camping Card Scandinavia.

– Det skall bli enormt spännande att få vara med om att utveckla hanteringen och innehållet i det väletablerade campingkortet. Den nya teknik vi nu inför kommer att ge SCR och våra medlemmar unika förutsättningar till effektivare marknadsföring och försäljning. Jag ser fram emot att träffa er alla och tveka inte att höra av er med frågor om vårt nya campingkortssystem.

✓ **Snacka avtal med Niklas.** Om ni idag använder en betalkorts-terminal bör ni se över avtalet så att detta inte förlängs automatiskt efter nästa årsskifte. Detta eftersom SCR har tagit fram en lösning som hanterar både camping- och betalkort i samma terminal. Ändvänder ni däremot DL BookIT, Turbo eller Compusoft så kommer det att finnas en direktkoppling mot campingkortssystemet. Använder ni något annat system? Takkontakt med Niklas Masuch för mer information.

Fem viktiga datum för nya campingkortet

Vårt nya kortsystem börjar inte lanseras förrän senare under året, men vi vill redan nu informera om projektets tidplan. Det nya systemet bjuder på en mängd bra fördelar. Utöver att vi får mycket bättre kunskap om våra gäster blir också administrationen enklare. Dels försvinner våra sk "slippar" och dels skickas statistiken automatiskt in till SCB.

1. Jan – feb: Import av kortdata från den gamla databasen till SCR:s nya kundvårdssystem
 2. Feb: Utbildning av SCR:s konsulenter
 3. Mars-april: Test och utvärdering tillsammans med ca 15 pilotanläggningar.
 4. Maj-dec: Anslutning av SCR:s samtliga anläggningar.
 5. 31 dec 2008: Samtliga anläggningar skall vara uppkopplade.
- Vill du veta mer? niklas.masuch@scr.se

Sökes: VILLAVAGNSPLATSER !

www.villavagnar.com



Finnes: CAMPINGGÄSTER!

Vi har en LÅNG lista på kunder som bara väntar på en plats att ställa sin villavagn! Kunder som;

• **BETALAR MER FÖR PLATSEN** 👍

• **BETALAR OAVSETT VÄDER** 👍

• **SPARAR ARBETE FÖR ER** 👍

• **SKÖTER SINA TOMTER** 👍

Anslutningsavgift
+ provision/marginal
+ högre tomthyra

= BÄTTRE AFFÄR!!



Kontakta  **Morgan Nyman AB** för samarbetsförslag - vi ger idén men ni bestämmer!
villavagnscenter

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