

Svea

TURISM

Utges av SCR – Sveriges Camping & Stugföretagares Riksorganisation | www.scr.se | www.camping.se 4 • 08

INTERNATIONELLT
Bo granne med

Dracula

TEMA ÅRET RUNT-ÖPPET
Svea besöker två
anläggningar med
olika förutsättningar



Profilen

Han gör det
smidigare att
besöka Gotland

VILLAVAGNAR – Lång kamp för bygglov **ONLINEBOKING** – SCR etablerar en komplett resebutik **NY LAG** – Om kassaregister från den 1 januari 2009



Tjäna pengar
med CampTrac

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
eller kontakta oss via mail@tractechnology.se
eller på telefon 08 - 566 934 05

tractechnology

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 500 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

Projektleddare Pressinfo: Pernilla Falkman

Redaktionsråd: Lars Isacson, Martin Juhos,

Pernilla Falkman

Skribenter: Anna Rikner, Martin Juhos,

Peter Ekvall, Jasmin Krohn

Omslagsbild: Gotland Promotion

Form: Peter Karlsson, Pressinfo

Annonser: Pressinfo, Tel 031-708 16 20,

Produktion: Pressinfo

Tryck: Billes,

Mölnadal 2008

Upplaga: 3 000 ex

ISSN 1654-0859



SCR
ETT FRIARE LIV

2009 blir försäljningens och marknadsföringens år

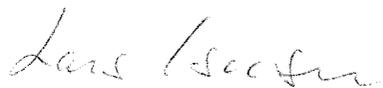
DE SENASTE MÅNADERNA har det inte gått en dag utan jag har hört ordet kris. När jag söker på ordet kris på DI.se får jag 4 298 artikelträffar för 2008. Samma sökning 2005 ger 927 träffar. Utan tvivel är det kris. Det har duggat tätt med varsel och det är mer eller mindre nattsvart i hela världen. Men det finns undantag. En av få branscher som fortfarande lyser är den inhemska turismen. Enligt många expertbedömare är chanserna goda att vi inte drabbas lika hårt som många andra branscher. Nog så bra, men låt oss inte vänta och se. Nästa år kommer att bli krävande för alla och nu är det därför fullt fokus på försäljning och att skapa gästnätter som gäller.

FÖR ATT FÅ LITE mer information om kopplingen mellan gästnattsutveckling och konjunkturutveckling bad vi Turismens Utredningsinstitut att göra en analys. Det visade sig att svensk camping, till en viss gräns, har en klar tendens att klara sig bättre än andra semesterformer under lågkonjunkturer. Signalerna jag får i samtal med våra medlemmar är också positiva. Här är framtidstron hög och investeringsviljan på topp. Vår produkt är attraktiv och i svårare tider växer längtan efter semestern ännu starkare. Just nu gynnas vår export också av att kronan är svag. Med den informationen känns situationen lite lugnare. För att minska effekterna av konjunkturen och kanske t o m plocka marknadsandelar gäller det nu att rulla upp skjortärmarna och lägga energin där den ger bäst resultat, dvs i försäljnings- och marknadsföringsledet.

NÄR 2009-ÅRS CAMPINGKATALOG når våra gästers hem i slutet av januari markerar det starten på ett nytt marknadsår. I år lägger vi extra stor vikt vid onlineförsäljning (det ska vara enkelt att köpa) och att lyfta och nyansera bilden av svensk camping, bland annat med att antal olika inspirationssajter. På SCR arbetar vi också intensivt med ett tekniskifte för vårt gemensamma förmånskort Camping Card Scandinavia. 500 medlemmar ska kopplas upp och utbildas innan säsongen 2009. När vi är klara får vi ännu bättre möjligheter till effektiv marknadsföring.

MEN ÄVEN NU är det högtryck på många platser. 40 procent av SCR:s medlemmar har öppet året runt. I det här numret av Svea möter vi några av dem. Vi har träffat en rätt unik campingplats i Rumänien, en campingentreprenör på västkusten som nu kan glädjas av resultatet efter en lång och lyckad kamp. Och så till sist, 2009 blir försäljningens och marknadsföringens år. Tro inte något annat.

Trevlig läsning



LARS ISACSON, VD, SCR

0702-82 32 98

lars.isacson@scr.se





Lars Liljegren är ny VD för Leksand Strand AB

Lars Liljegren kommer närmast från en tid som egenföretagare, då han hjälpt både större och mindre företag med affärsutveckling. Ett av uppdragen har varit som projektledare i och med LIF:s övertagande av Leksand Strand. Lasse har en mycket bred bakgrund inom besöksnäringen, och lång erfarenhet av arbete i olika ledande positioner.

Turistsommaren -08 påverkades av världskonjunkturen

Sommaren 2008 gav nya rekordnivåer för volymer och boendeintäkter på svenska hotell, stugbyar och vandrarhem. Men det är framför allt svenskar som står för ökningen. Utländska besökares övernattningar har inte ökat alls jämfört med samma period förra året.

– Turistnäringen fortsätter att växa, men är inte opåverkad av världskonjunkturen. Under sommaren har volymerna från vissa närmaknader ökat markant, samtidigt som de utomeuropeiska marknaderna minskat kraftigt. Det är USA och Kina som står för de största minskningarna, säger Dennis Bederoff ansvarig för turistnäringens frågor på Nutek.

Nya ägare till Seskarö Camping i Haparanda

Gotlandsentreprenörerna, familjen Werkelin och familjen Harlevi, tar över Seskarö camping i Haparanda nästa säsong. Sven-Erik Bucht, kommunalrådet som fick IKEA till Haparanda, och Pigge Werkelin var båda inbjudna som talare på SCR:s årsmöte i vintern och det var då intresset väcktes för att göra något i Norra Sverige. (Norrbottens-Kuriren)

Världsmästare grundar branschorganisation

Hans Olofsson, f d världsmästare i minigolf, har grundat branschorganisationen Svensk Minigolf. Målsättningen är att skapa ett starkt nätverk som genom rådgivning och förmånliga leverantörsavtal ska bidra till att öka medlemmarnas lönsamhet. Alla medlemmar får dessutom en egen presentation på allmänhetens www.spelaminigolf.se.

Svensk Minigolf är SCR Associerad partner och vad vore väl minigolften utan svensk camping?

Läs mer på www.svenskminigolf.se

Blandad försäljningsutveckling i husvagns- och husbilsbranschen

Husbilsbranschen fortsätter att öka. Hittills i år har nyregistreringarna ökat med cirka 10 procent jämfört med 2007. Vid oktober månads utgång hade nyregistreringarna av husvagnar minskat med knappt 9 procent.



Enklare semesterregler

Reglerna för semester blir enklare. Semesterlagsutredningen 2008 går igenom. Förenklingen handlar bland annat om hur betalda semesterdagar räknas fram. Huruvida det leder till fler semesterdagar återstår att se. (TT)



Nya receptionsbyggnaden på Hafsten Swecamp Resort.

Hört i campingsverige

Vintertid är inte direkt semestertid för Sveriges campingföretagare. Det är ett högt tempo i nybyggnation och investeringar inför nästa år. Nedan är endast ett litet axplock av vad som händer hos några av SCR:s 500 medlemmar.

Hafsten Swecamp Resort bygger ny receptionsbyggnad i tre våningar. Här blir det också pub och restaurang som är öppen året runt, biljard, barnlektrum, aktivitetscenter, gym med solarium och bastuavdelning med bastu, ångbastu och aromabastu.

Sommarvik i Årjäng bygger till med en ny spaavdelning.

Orsa Camping bygger ytterligare en servicebyggnad.

Kronocamping Böda Sand bygger en ny strandrestaurang. Lite mer avslappnad stil dagtid och gourmetfokus kvällstid.

Frykenbadens Camping bygger till med större reception kombinerad med butik.

Kronocamping Saxnäs bygger pool.

Främby Udde i Falun bygger ut med ett stort antal stugor.

Dragsö bygger pool.

Djulöbadets Camping och Stugby bygger en ny servicebyggnad

Skellefteå Swecamp bygger om och till en servicebyggnad

Frevisörens Camping bygger ny reception, butik och restaurang efter branden. Man bygger samtidigt nya högkomfortstugor.

Gälö Havsbud och Camping bygger nytt servicehus, bygger om stugor och restaurang.



6:e AP-fonden investerar i Orsa Grönklitt

Efter att ha deltagit i Orsa Grönklitt AB:s nyemission blir 6:e AP-fonden nu den näst största ägaren i Orsa Grönklitt AB. Fonden har investerat drygt 20 miljoner kronor för 15,3 procent av aktierna. Orsa Grönklitt AB äger bland annat Grönklittsanläggningen, Orsa Camping, Enåns camping, Siljansbadets camping och Tomteland samt Orsa Björnpark där man även hittar tigerhannen Tungu (bilden).

Foto: Orsa Grönklitt

Den svenska campingturisten

Med över 17 miljoner gästnätter 2007 är svensk camping Sveriges största semesterform. Den svenska campingturisten är en resbenägen, äventyrslysten och social människa. 30,1 procent är mellan 30-44 år och 25,8 procent är mellan 50 och 64 år. Bland målgruppens intressen märks tydligt: motor och motorsport, barn och familj, matlagning och bakning, husdjur, hemteknik, jakt och fiske, äventyrssport och skidåkning. (SCR:s målgruppsanalys)

Premiär för Sweden Channel

Nämnden för Sverigefrämjande i utlandet (NSU) och VisitSweden har lanserat en nyhetsportal för rörligt bildmaterial från Sverige. Tjänsten tillhandahålls av det amerikanska företaget The News-Market. Sweden Channel, som blir den nya portalens namn, ger tv-journalister, webbmedier och bloggare världen över tillgång till nyhetsmaterial i rörligt format om bland annat svensk industri, näringsliv, innovation, evenemang, kultur och resmål i Sverige.



Foto: Roine Magnusson

Foto: Kukkolaforseen Turist och Konferens



Bra mat viktigt på weekendresan

Att byta vardagsmaten mot mer kulinariska anrättningar är viktigt för Sveriges barnfamiljer när de åker på weekendresa. I en ny undersökning av Stena Line uppger 7 av 10 barnfamiljer att god mat på resmålet är den viktigaste faktorn för en lyckad weekend tillsammans. Det är inte bara nyförälskade, medelålders par och pensionärer som åker på weekendresa. Även barnfamiljer unnar sig gärna ett par dagar hemifrån. Stena Line har i samarbete med undersökningsföretaget ScandInfo undersökt 493 svenska barnfamiljers inställning till resor och turism i rapporten Stena Lines Resebarometer.

Vi gratulerar Kolmårdens Djurpark!

Kolmårdens Djurpark vann det 15:e Stora Turismpriset.

- Vi är otroligt glada för den här utmärkelsen. Den bekräftar att våra ansträngningar för att ge våra besökare upplevelser i världsklass har gett resultat. Vi kommer att använda utmärkelsen i vår marknadsföring och jag är övertygad om att detta kommer att ge oss och hela närregionen ytterligare ett uppsving nästa år, säger Magnus Nilsson, vd för Kolmårdens Djurpark och Vildmarkshotellet. Stora Turismpriset delas ut av Stiftelsen för kunskapsfrämjande inom turism, huvudman Nutek.

TEXTER: MARTIN JUHOS



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

DLBOOKIT är ett av världens mest avancerade, skräddarsydda och mest utbyggbara bokningslösningar. Det tackar vi vårt utvecklingsteam för.



Bäst i klassen!

Genom mer än tio års erfarenhet, stort kunnande och ett genuint intresse för utveckling av IT-stöd för turistföretagningar, förbättrar de vidareutveckla en redan kraftfull produkt. De har tagit fram en bokningslösning som väcker ditt företag är lätt att använda, modulärbaserad, driftsäker, lätt att sätta ihop paketlösningar i och som har full koppling mot passer-, betal- och e-bokningssystem. En välutvecklad 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 passer-, betal- och e-bokningssystem
- Bokning online (SCR)
- Integration med SCR:s nya kortsystem
- SMS-hantering
- Personlig support i toppklass

DL SYSTEMS

DL Systems • 0270-42 54 60 • www.dlsystems.se • info@dlsystems.se

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

Mikael Wählund, Märudans Camping

Fråga oss gärna om webbkameror, övervakningskameror och väderstationer.



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



Öppet året runt

Två campingar med med olika förutsättningar

- För de flesta är camping starkt förknippat med sommar och semester. Men på många anläggningar finns det liv även på vintern. Tar man en noggrannare titt i statistiken så har 40 procent av SCR:s medlemmar verksamhet året runt.
- Svea har pratat med två anläggningar med helt olika förutsättningar, Billingens Stugby & Camping i Skövde som har haft året runt verksamhet sedan de öppnade 1986 och med Skrea Camping och Stugby som precis börjat med att ha öppet året runt.
- Båda är överens om att läget styr öppettiderna.





Vinteröppet – en självklarhet

För Billings Stugby & Camping i Skövde är det en självklarhet att ha öppet året runt.

– Vi har haft verksamhet hela året ända sedan vi startade 1986. Det är inget vi funderar över utan helt naturligt, säger Johan Bergstrand, campingföretagare.

UPPE PÅ BERGET Skövde kommuns välkända "stadsberg" Billingen ligger Billings Stugby & Camping där Johan Bergstrand är campingvärd. Hans far äger anläggningen han arbetar på och har berikats med fyra stjärnor av SCR.

Och efter en hektisk sommar kan man tro att vintersäsongen är lugnare. Men så är det inte berättar Johan Bergstrand.

– Visst har vi fler gäster på sommaren, men även en betydligt större personalstyrka. På vintern är det bara jag plus ytterligare två personer som jobbar här och då kan det bli riktigt stressigt när exempelvis konferenser och all annan logistik som in- och utcheckning ska lösas.

Johan Bergstrand trivs med variationen i säsongerna och han tycker inte att det är svårt med att få beläggning på vintern, men att det gäller att anpassa verksamheten.

– **VI STÄNGER** ungefär tio stugor för att sänka utgifter som uppvärmning. Det gäller att inte elda för kråkorna.

Under vintersäsongen är det främst konferenser och företag som hyr in sig på anläggningen. Tidigare var det mycket militärer som hyrde, men nu har de ersatts med byggnadsarbetare som arbetar i Skövde och bokar tre månader i stöten måndag till torsdag. På helgerna

är det oftast glesare bland gästerna. Men det finns undantag.

– När det är stora arrangemang i Skövde som Skadevi handbollscup eller liknande så har vi mer gäster på helgerna och kan öppna upp fler stugor.

Enligt Johan Bergstrand är läget på anläggningen och omgivningen avgörande för att verksamheten ska vara lönande.

– **LIGGER MAN** fem mil utanför stan mitt i skogen måste man i så fall nischa sig, annars är det svårt att ha öppet även på vintern. Vi har ett väldigt bra året-runtläge med bara 4 kilometer in till Skövde som har ett rikt utbud. Samtidigt har vi fantastisk natur här uppe med möjligheter till skridsko- och skidåkning både på längden och på tvären. Vi har även nära till Skara Sommarland, Göta Kanal, Karlsborgs fästning och Arn-bygderna.

JASMIN KROHN



*–Vi har ett
våldigt bra
året runt-läge*

Johan Bergstrand, Billingsens
Stugby & Camping

Foto: Sofie Lindström





Foto: Skrea Camping

Tack vare att fler campar och försäljning av husbilar ökar så blir det mer attraktivt att ha öppet året om.

Fler campar året om

Närheten till shoppingmetropolen Ullared gör att Skrea Camping bestämt sig för att ha öppet året runt. Ytterligare anledning är den ökande försäljningen av husbilar. Men den administrativa biten med tillstånd för vintercamping har varit kantad av avslag och överklagande.



Lasse Persson,
Skrea Camping.

ÄN SÅ LÄNGE så har inte byggloven och detaljplanen helt gått igenom för året runt öppet på Skrea. Stugor och vandrarhem är okej att hyra ut, men för husbilar och husvagnar blev det avslag för två år sedan. Det avslaget har Skreas ägare och platschef Lasse Persson överklagat och processen är igång.

– Vi har fått positiva indikationer från kommunstyrelsen och har därför beslutat att ta emot husbilar och husvagnar ändå i väntan på beslut. Jag hoppas att politikerna inser att det finns en marknad för Skrea året runt. Branschen har förändrats och fler campar året runt, säger Lasse Persson som menar att trenden med den ökande husbilsförsäljningen är en faktor som talar för camping året om.

– Dagens husbilar är moderna med komfort och bra isolering. De som köper en husbil vill kunna utnyttja den mer än bara några veckor på sommaren.

Huvudanledning till att Skrea har börjat med verksamhet året runt är att Ullared numera har söndagsöppet. Shoppingsugna från hela Sverige, men även Norge och Tyskland, gör helgresor för att storhandla i dagarna två. Tillströmningen har varit så stor att Ullareds Camping ofta är helt fullbelagd. Något som alltså bäddat för Skrea Campings åretruntverksamhet.

– Det tar bara 20 minuter till Ullared från oss, så vi är ett fullgott alternativ

när det är fullt på Ullareds Camping. Varje helg har vi omkring 10-15 gäster med husvagn eller husbil.

FÖR ATT KUNNA ge Ullareds resenärerna bästa service har de båda anläggningarna, Skrea och Ullared, kontakt med varandra för att kunna hänvisa kunderna vidare till Skrea när Ullareds camping är full.

– Vi meddelar dem när vi har ledigt och de kan tipsa om vår camping. Samarbetet har fungerat bra, säger Lasse Persson.

Så här i början av vinterverksamheten har han stött på en fråga han funderat mycket på. Avgifter.

– Rent allmänt så är det ju billigare avgifter på vintern som är så kallad lågsäsong. Men uppvärmningen kostar mer nu än på sommaren, och därför tycker jag att man bör se över prissättningen och ta högre avgifter på vintern. Annars blir det svårt att få ekonomin att gå ihop.

JASMIN KROHN

PREFAB BADRUM

Klimatbrett badrum på 6 minuter



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 visar vi vad vi har varit fram på oss.
• Vår modell - leta bara i katalogen.
• Utan några skräddarsnitt.

Välkommen!



Lotta Grön
E-post: lotta@toab.se



Tel 031 - 776 95 30
www.toab.se



Branschorganisationen Svensk Minigolf

Nätverk för alla som har eller vill skaffa minigolfbana:

- Gratis rådgivning om allt för din minigolfverksamhet
- Leverantörsrabatter (GB, Privab, Coca-Cola, City-Golf m.fl.)
- Marknadsföringssamarbeten (www.spelaminigolf.se)

Vi är SCR Associerad Partner

Bli medlem du också! Läs mer på www.svenskminigolf.se.

MEC-WATT

"Att mäta är att veta"



Läs av gästernas elförbrukning från reception eller via Internet.

Gör som Hårsögårdens och Bergsjöfjärdens campingar, installera MEC-WATT och spara tid, pengar och miljön!

0411-658 40
info@tallykey.se
www.tallykey.se



Associerad partner till SCR

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.





Gemensam onlinebokning – för gästernas skull

SCR driver Sveriges enda rikstäckande bokningssida för campingboende. Efter ett framgångsrikt 2008 tas nu flera nya steg mot en komplett resebutik med direktbetalning.

SVERIGE ÄR TREA i världen på e-handel och resor är det vi svenskar köper mest. Flera campingplatser har redan i dag väl fungerande hemsidor där gästerna direktbokat sitt boende.

SÅ VARFÖR SKA MAN ÄVEN VARA MED PÅ CAMPING.SE?

– Camping.se är ett helt unikt säljfönster, med mer än två miljoner besökare varje år är det självklart att det också ska gå att boka boende. Som gäst vill man ha alla alternativ samlade på en och samma sida. För medlemmarna handlar det också om marknadsföring, tillsammans når vi en otroligt mycket större marknad. Dessutom betalar du inget förrän du får gäster, säger Johan Uhrbom, ansvarig för onlinebokningen.

Satsningen på onlinebokning har pågått sedan 2006, men fick under 2007 ökat fokus. Det gav bland annat resultat för antalet bokade gästnätter, som steg från fjolårets 2 000 till årets 23 000 stycken. Inför 2009 räknar man med en 100-procentig tillväxt.

– Under 2008 har vi haft 77 campingplatser med bokningsbar kapacitet, vilken naturligtvis bara är en liten del av våra medlemmar, men en väldigt bra grund att stå på. Ett bra utbud av anslutna campingplatser är helt avgörande för att vi ska lyckas.

Johan har arbetet med onlineboknings-system för hotellbranschen i åtta år.

– När vi började med onlinebokning var det inte så vanligt, nu börjar det bli något gästerna kräver i alla branscher. Därför är det så roligt att driva det här från grunden för SCR:s räkning, jag vet ju att det är något som ger resultat. Vi har en unik möjlighet att förändra beteenden och stärka campingens varumärke.

2009 ÅRS NYHETER BLIR:

- gemensamma bokningsvillkor
- direktbetalning

→ en symbol i katalogen som visar att man är bokningsbar via camping.se

– Att gästerna betalar i samband med att de bokar innebär att bokningen är säkrad och att campingplatsen får betalt direkt. Onlinebokning ger också merförsäljning. Den som bokar i lugn och ro framför datorn är mer benägen att välja till exempel frukost och avbeställningsskydd.

En bokning är alltid tidsbestämd, men inget hindrar att gästen förlänger sin vistelse på plats. På så sätt bevaras friheten med camping.

SÅ VAD KOSTAR DET ATT VARA MED?

– Att finnas med och exponera sin campingplats kostar ingenting utan man betalar endast provision på det som säljs. 2009 är försäljningsprovisionen sju procent inklusive kort- och bankavgifter.

Utbudet översätts även till engelska och tyska utan extra kostnad, vilket är de övriga språk som systemet finns tillgängligt på.

ANNA RIKNER

För mer information: johan.uhrbom@scr.se



Johan Uhrbom, ansvarig för
onlinebokningen på SCR.



► **KURIOSA:** SCR:s onlinebokning

Första bokningen: Sandskogens Camping Ystad, 8 maj 2006, 20:40. Mest avlägsna bokning: John Cheng, Hong Kong, 4 augusti 2008, Svegs Camping. Vanligaste bokningsdag: Måndagar. Största bokningsvecka: V 27. Dag med flest ankomster: 20 juli 2008, 70 ankomster. Längsta vistelse: 21 Nätter. Största enskilda bokningsbelopp: 15.960,00

Camping att sätta tänderna i

Granne med Dracula, med bara en tunn tältduk mellan gästen och världens mest kände vampyr? Tanken svindlar. Men för Constantin Ciocianu, vd för Vampirecamping i rumänska Bran var det en självklar satsning. Och affärerna går lysande.

NÄR HAN OCH hans affärspartners för fem år sedan fick köpa 3 hektar mark i skuggan av ett av Rumäniens största turistmål, Draculas slott Bran, var det en stor investering. Men Ciocianu som sedan tidigare arbetat in varumärket Vampire i en rad olika verksamheter såg platsen som perfekt för en camping.

– Jag hade ingen tidigare erfarenhet av branschen men ville investera pengar i något annat än bara idéer. Dessutom behöver Rumänien den här typen av verksamheter, säger Constantin Ciocianu som lever och verkar i Holland.

Under sommarhalvåret tillbringar han dock en stor del av tiden i sitt tidigare hemland. Majoriteten av Vampirecampings gäster är européer, främst tyskar, holländare, italienare och fransmän.

– Men vi har haft besökare från hela världen, Sydkorea, Australien, Brasilien, Indonesien, ja överallt ifrån. Och de senaste åren har också rumänerna själva börjat upptäcka camping.

NAMNET TILL TROTS hänger det ingen vitlök på väggarna vid Vampirecamping och eventuella nattliga besökare med spetsiga tänder har inget med verksamheten att göra.

– Det finns väldigt många företag i området som inriktar sig på sådant. Vi satsar på kvalitet och en hög servicenivå istället, det fungerar alltid, säger Constantin Ciocianu men

medger att man till nästa säsong kommer att börja sälja en del produkter själva.

– Ytterst handlar det förstås om att öka omsättningen ännu mer. Även om det finns mycket produkter på marknaden är kvaliteten på dem ofta dålig. Därför planerar vi att ta fram högkvalitativa produkter under vårt eget varumärke.

Suget efter skräckinjagande sägner är förstås big business i Transsylvanien. Men Constantin Ciocianu tror ändå inte att så många kommer uteslutande för att se vampyrer och Draculas slott.

– De flesta lockas av Rumänien som land men får en legend på köpet. Och så sett har vi givetvis ett perfekt läge. Slottet Bran har trots allt omkring en miljon besökare om året och det ger oss en väldigt stark potentiell kundbas.

CAMPINGEN HAR FÅTT stor uppmärksamhet och gästerna fortsätter att strömma till. Något som inte minst beror på satsningen på en bra hemsida, tror Constantin Ciocianu.

– Internet är ett mycket viktigt verktyg för oss för att locka gäster. Om man vill sälja något måste man ju visa att man finns.

Gästtillströmningen har också lett till planer på att utöka verksamheten. Nu håller man som bäst på med att projektera för ett antal stugor och en swimmingpool som förhoppningsvis står klart till nästa säsong.

– Men det finns en del andra investeringsalternativ också, och prioritetsordningen är inte riktigt bestämd än. Vi får se hur det går, säger Constantin Ciocianu.

PETER EKVALL





► **FAKTA I:** Vampirecamping

- Plats: I Bran, 180 km norr om Bukarest, Rumänien
- Öppnade: 2005
- Yta: Drygt 3 hektar
- Antal platser (tält/husvagn): 220 platser
- Antal gästnätter (2008): Ca 15 000
- Öppethållande: 1 april – 1 november
- Hemsida: www.vampirecamping.com

► **FAKTA II:** Slottet Bran

Fästning byggd med början 1377. Kallas även Draculas slott även om det är osäkert om Vlad III Dracula någonsin bodde på slottet. Dock lär han under två månader 1462 ha suttit fången på slottet.

► **FAKTA III:** Vlad Tepes

Vlad Tepes – Vlad Pålspetsaren (1431-1476), furste i Valakiet i nuvarande södra Rumänien. Känd för sin skräckinjagande grymhet och sin förkärlek för att spetsa sina fienders huvuden på pålar. Bram Stoker lånade stoff från denne till sin bok Dracula 1897.



Foto: Michael Carlsson

hallå där...

... Michael Carlsson, Campingvärd på Hammarsbadets och Valdemarsviks camping & stugor som precis förvärvat ytterligare en anläggning, Eköns camping.

Foto: Pernilla Eriksson



Michael Carlsson

VILKA FRÅGOR ÄR VIKTIGAST FÖR ER ANLÄGGNING DE KOMMANDE 2-3 ÅREN?

– Ja, från den första oktober i år har vi tre anläggningar inom en radie på cirka 6 mil på den svenska östkusten. Vi blev erbjudna att ta över Eköns camping som har ett fantastiskt läge i Gryts skärgård utanför Valdemarsvik. Men där ute har tiden har stått still, ingenting är gjort sedan 1970-talet. Så nu ska vi

omvandla campingen till en fullserviceanläggning för en kostnad på 10 miljoner.

DET LÅTER SOM OM NI FÅR FULLT UPP?

– Visst, men det är inga jätteanläggningar vi har, totalt 700 platser.

VILKA UTMANINGAR ANSER DU ÄR BRANSCHENS STÖRSTA JUST NU?

– Jag har arbetat i branschen i tjugo år, och under de åren så har kraven höjts och det gäller att följa med i tiden. Servicemässigt måste vi leverera en helt annan produkt nu. Generellt vill folk ha högre standard och uppleva utveckling när de campar, och för att kunna konkurrera är det viktigt att vi kan leverera det. Ta Internetuppkoppling som exempel, för fem år sedan var det ingen som frågade efter det, idag börjar det vara ett absolut krav hos många av camparna.

JASMIN KROHN

► **FAKTA:** Michael Carlsson

Yrke: Campingföretagare Hammarsbadets camping & stugor, Valdemarsvik camping & stugor och Eköns camping

Ålder: 46 år

Campingtips: Åk till delar av Sverige du aldrig besökt, och få nya upplevelser!



Den Gröna
Nyckeln



First Camp får Den Gröna Nyckeln

Vår målsättning är att bli Sveriges första miljöcertifierade semesterbykedja och därmed reducera vår påverkan på klimat och miljö. Nu är vi på god väg.

First Camp är den första campingkedjan i Sverige att få den internationella miljömärkelsen Den Gröna Nyckeln. Men det innebär inte på något sätt att vi är färdiga, tvärtom har vi nu lagt grunden för att effektivt arbeta med miljöfrågor i framtiden.

First Camp är Sveriges främsta företag inom semesterbyor och camping. Tillsammans tar våra sju destinationer - från Mölle i söder till Luleå i norr - emot mer än 500 000 gäster per år. Medvetenheten om miljö- och klimatfrågor ökar snabbt hos våra besökare, liksom i samhället i övrigt. Den Gröna Nyckeln är ett viktigt framsteg för legvetsamheter och vi har valt att använda den som utgångspunkt i vårt dagliga miljöarbete. Både för att möta våra kunders krav och för att själva ställa krav på våra leverantörer och samarbetspartners.

För att få Den Gröna Nyckeln måste alla

delar i verksamheten leva upp till obligatoriska kriterier inom två olika områden, de omfattar allt från energi- och resursanvändning till gästinformation och personalmedvetenhet. Utöver dessa har vi formulerat en rad frivilliga kriterier. Det handlar bland annat om mål för användning av solenergi och värmepumpar, liksom ett omfattande system för separering.

I Sverige ansvaret Skiftelsen Håll Sverige Rent för Den Gröna Nyckeln. På deras hemsida www.hsr.se kan du läsa mer om vad vi gjort för att få miljömärkelsen.

Väl mött på First Camp!

Marcus Pettersson
Miljöansvarig First Camp

Vi på First Camp har lång erfarenhet och stor kunskap om camping- och stugbyverksamhet. Vår ambition är att ställa en ny standard inom svensk semesterbybyggnad, och att bli bäst av alla på konstnärligt boende.

Konstnärliga anspråk
Vi har tillkommit mer än 500 000 gästnätter varje år.

Vi har drygt 3000 campingplatser och knappt 400 stugor.

Vi har 250 anställda.

First Camp

Tillsammans är vi starka och kan göra Gotland till ett ännu attraktivare turistmål. Det är tanken bakom Gotland Promotion AB, en sammanslagning mellan flera lokala aktörer.

Gör det lättare för turisten

Foto: Gotland Promotion



Jonas Kojan, VD på Gotland Promotion.

DEN GOTLÄNDSKA BESÖKSNA-RINGEN har länge varit bortskämd med ständigt återkommande gäster. Något man inte längre kan ta för givet med tanke på den konkurrens som numera finns globalt. Affärsidén med Gotland Promotion är att stärka samarbetet mellan ”resa, bo och göra”. Genom att samla verksamheterna i ett modernt, anpassat affärssystem kan både gotlänningen och gotlandsbesökaren få ett brett utbud av Gotland i en gemensam försäljningskanal. Som

besökare ska man alltså inte behöva söka efter information på olika platser utan har allt samlat på ett och samma ställe.

Jonas Kojan är VD på Gotland Promotion sedan två år tillbaka och han menar att fusionen av olika aktörer är en avgörande framgångsfaktor.

– Det är superviktigt att ha allt samlat och hittills har vår verksamhet gått väldigt bra. Det har skapats ett intresse för att sälja Gotland hos många. På vår plattform kan gästen boka

allt som har med besöket att göra - resa, bil, boende, cykel och olika aktiviteter. Och för att kunna konkurrera får tekniken inte strula, då bokar gästen något annat, säger han.

FÖR ATT BEHÅLLA ÅTERKOMMANDE besökare arbetar Gotland Promotion bland annat med att aktivt bearbeta tidigare kunder med exempelvis nyhetsbrev och erbjudanden. Jonas Kojan påpekar att det även är av stor betydelse att ha en bra och kontinuerlig dialog med de lokala leverantörer på Gotland som har avtal med Gotland Promotion.

– Det är ju de som verkar i vardagen. Vi bjuder in dem på leverantörsträffar där vi bland annat diskuterar hur vi tillsammans kan utveckla Gotland som turistmål.

Leverantörerna, det vill säga produktägare av resor, boende och aktiviteter betalar initialt inget för att vara med i Gotland Promotion. Det är först när det blivit affär av, som provision utgår.

– Men samtidigt ska man vara medveten om att det inte är helt självklart att man lyckas med en sådan här satsning. Det är många viljor som ska fogas samman, men vi har klarat av att få de flesta att dra åt samma håll. Allt för att göra destinationen mer konkurrenskraftig, säger Jonas Kojan.

JASMIN KROHN



► **FAKTA:**

Gotland Promotion AB som bildades 2005 ägs idag av Rederi AB Gotland, Gotlands Konferens & Turistervice AB, GotlandsResor AB och Kneippbyn AB.

Omsätter 80 miljoner

På www.destinationgotland.se, med över en miljon besökare varje år, finns Gotland Promotions hela bokningsbara utbud.



”*Via vår plattform kan gästen boka allt som har med besöket att göra*

Ny lag om kassaregister från den 1 januari 2010



Martin Pernheim, Skatteverket.

DEN SOM SÄLJER varor eller tjänster mot kontant betalning måste från och med den 1 januari 2010 ha ett certifierat kassaregister.

Syftet med lagen är bland annat att skydda seriösa företagare inom kontanthandeln mot illojal konkurrens.

Och den nya lagen kommer inte en dag för tidigt menar Martin Pernheim, informatör på Skatteverket i Göteborg.

Sverige är ett av de sista länderna i Europa som inte har några speciella krav på hur en kassaapparat ska se ut. Många av dagens apparater går att manipulera rejält.

Under början av 2009 beslutar och skriver Skatteverket föreskrifter om de tekniska kraven på kassaregistrerna och kontrollenheterna. Det gäller även hur kassaregistret ska användas vid laddöppning, växelkassa och kvittokopior.

– Så för den som planerar att köpa en ny kassaapparat nu, rekommenderar jag att avvakta och istället skaffa en certifierad enligt den nya lagen, säger Martin Pernheim på Skatteverket.

JASMIN KROHN







Sveriges STÖRSTA småstugue-tillverkare!

- Komplet leverantör till Campingar & stugbyar.
- Vi projekterar & producerar prefabricerade byggnader.
- Skräddarsyr enligt kunds önskemål/krav.
- Nyckelfärdiga byggnader vid leverans.
- Lång erfarenhet=lång livslängd.




För mer info:
www.flybo.se
info@flybo.se
 tel. 0550-17667



Vi söker photochef till Waxholm Strand & Camping!

Är du intresserad av ett utmanande, intressant, skojigt och lösnande uppdrag är detta något för dig.

Är du inställd på att alltid överträffa förväntningar, har kvalitetsfokus och sköter service så här av dig lång.

Är du dessutom praktiskt lagd och gillar att hålla tiden, hitta rätt lösningar så vill vi träffa.

Vad vill vi - Vad erbjuder vi?

Jo - vi söker dig som vill jobba halvt i 6 månader på sommaren, måndags tillfreds 7 dagar i veckan, och som sedan tycker som att ta det lugnt över hösten/vintern/våren och antingen jobba på distans eller i Waxholm med marknadsföring och bokning - men så fullt betalt året runt!

Kontakta maria@wax.se så berättar jag gärna mer!

För mer information kan du titta in på www.waxholmstrand.com



LÄS MER PÅ
[WWW.GARO.SE/
OCTRL](http://WWW.GARO.SE/OCTRL)

SPAR PENGAR PÅ INTELLIGENT EL

Vid campingar och stugbyar finns många behov. Inte minst gäller det behovet och tillgången av el. I GAROs sortiment hittar du alltid rätt. Vi har allt från det enklaste till det mest avancerade systemet G-CTRL. Med G-CTRL kan du distansstyra till- och frånslag, mäta och helt kontrollera varje individuellt uttag även om du är kilometer från uttaget.

Visst är det smart att kunna styra, mäta och samtidigt spara pengar!

GARO

GARO AB · Box 203 · 345 25 Önefö · Tel: 097044 24 00 · Fax: 097044 24 50 · E-post: info@garo.se · www.garo.se



Lång kamp gav bygglov för villavagnar

Villavagnar är camping och går i linje med det rörliga friluftslivet. Dessa två fakta var avgörande när länsrätten efter flera års kamp i februari gav Torbjörn Backlund på Ramsviks Stugby & Camping möjlighet till bygglov för tio villavagnar.



Torbjörn Backlund, Ramsviks Stugby & Camping.

att byta ut de villavagnar som stått på campingplatsen sedan början av 1980-talet. Numera behövs dock bygglov för nya villavagnar, även om man byter ut dem mot ett befintligt bestånd. Så

- JUST ATT VILLAVAGNAR går i linje med det rörliga friluftslivet är ett magiskt uttryck om man vill få gehör i domstolen, säger ägare Torbjörn Backlund.

Det var 2005 som Backlund bestämde sig för

Torbjörn ansökte om bygglov, men fick avslag. Och överklagade.

– Villavagnar är väldigt omtvistat och det har länge varit besvärligt att få tillstånd. Så jag anlidade genast en juristfirma, annars är det lätt att missa saker och det är så mycket runtomkring att man inte orkar driva det här själv.

På detaljplanen för området står det ”N4 camping, tält och husvagnar”, så fokus i de rättsliga diskussionerna blev om villavagnar räknas som camping eller inte.

– Villavagnar är en form av tillfälligt boende, inte permanent uppställda sommarstugor. Länsrätten köpte det resonemanget och bedömde att villavagnar infattas i begreppet camping, något som blev avgörande för domslutet och det följande bygglovet.

FÖR KOMMUNEN HANDLADE stora delar av motståndet om att man inte vill ha permanenta byggnader i strandlinjen.

– Det kan jag förstå, men här är ett område i detaljplanen som redan var avsett för camping och på ett campingområde hör det till med villavagnar. Dessutom har jag inga säsongscampare

i dem, utan dygns- eller veckogäster. Helt enkelt eftersom det för mig är ekonomiskt lönsammare med kortare uthyrningsperioder.

I februari kom domen i länsrätten. Bygglov.

– Processen kostade mig lika mycket som att köpa in en hel villavagn, men jag råder den som kan att anlita en jurist. Det är definitivt värt det, för annars är det lätt att bränna ut sig i kampen.

SÅ FORT DOMEN vunnit laga kraft stod villavagnarna på plats, lagom till säsongstart 2008.

– Det här är en populär och efterfrågad boendeform som går åt direkt och alla gäster som hyrt dem har varit mycket nöjda. Vilket även återspeglas i kollegornas intresse. Det fanns en notis i senaste numret av Svea om att jag fått bygglov och det var genast kollegor som ringde och frågade hur jag burit mig åt. Och det är bara att ringa, jag ställer gärna upp med tips. För mig låg nyckeln till framgång i tolkningen av begreppet ”det rörliga friluftslivet”.

ANNA RIKNER



” Det här är en populär och efterfrågad boendeform



Jabo Campinghus ett begrepp i tiden.



PARSTUGA 42 m²

Byggskenyta 55,5 m²
Boyta per stuguplåt 17,8 m²
totalt 6,7 m² omslagbyggt sken.



För mer info, beställ:

Karl-Stock-Dover
0323-46 17 25
076-3687 370

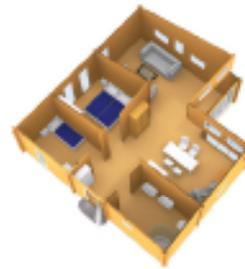
karl.stock.dover@jabo.se
www.jabo.se

Emma Andersson
076-327 00
076-47 40 113

emma.andersson@jabo.se
www.jabo.se

JABO
FRITIDSHUS OCH CAMPING

Knuttimrade hus från Småland



Fritidshus
Gäststugor
Övernatt-
ningsstugor
Service-
byggnader



EKENÄS TUGAN
— boende lätt att tycka om

Tel 0383-307 25 www.ekenasetugan.se

turbo
VISUELL TURISTBOKNING

Snabbast växande
campingsystemet!
Nu med fler än 100
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 vår hemsida. Kontakta oss för visning, referenser och priser!



073-274 28 08, 0911-92 000
turbo@paxess.se
www.paxess.se
Associerad partner till SCR

VI TAR HAND OM ALLT SOM BLIR ÖVER



För många år sedan blev det miljö 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 tryk.

Vi erbjuder även tjänster för säker hantering av skadestämmande material. Dina hemligheter förblir hemliga med vår tjänst. Håll oss finns det alltid när ett hämtn.



Kontakta oss på IL Recycling så får du veta mer.

recycling@recycling.com
www.ilrecycling.com

► Medlemsnytt

Nya SCR-medlemmar

Vi välkomnar Västanviksbadets Camping Leksand, Gnarpsbadens Camping, Kävsta Camping, Camp Viking Resort & Outdoor Center, Camp Duved, Sikfors Camping & Konferens och Kilsbergens Camping till SCR.



Årskonferens och föreningsstämma 2009

Varmt välkomna till 2009-års konferens och föreningsstämma onsdag 1:a april på Aronsborgs konferenshotell i Bålsta, mellan Stockholm och Enköping. Inbjudan skickas ut i början av januari och därefter kommer möteshandlingarna i mitten av mars.

Motioner - 2 februari 2009

Motion till 2009 års föreningsstämma måste vara SCR tillhanda senast 2 februari 2009. Motion skickas eller lämnas skriftligen i undertecknat original till SCR, Box 5079 (Mässans Gata 10), 400 22 Göteborg.

Vill du jobba som utbildningsledare?

Vi behöver fler personer som arbetar med vår front/receptionsutbildning under maj till juni, 2009. Kontakta Eva-Lena Milton 031-355 60 07 eller eva-lena.milton@scr.se.

Campingkonsulent sökes

Vi söker en efterträdare till en av våra campingkonsulenter som går i pension. Frågor och ansökan: Eva-Lena Milton, eva-lena.milton@scr.se, 031-355 60 07.

Regionala träffar

- 27-28 januari, Camping Västskust
- 11-12 februari, Camping Mälardalen
- 24 februari, Dalsland/Västergötland
- 3 mars, Skåne Camping
- 18 mars, Camping Värmland

Statistik

Statistiska Centralbyrån (SCB) hanterar numera gästnattstatistiken. 2008 har man lagt om statistikåret till kalenderår (tidigare 1 sep till 31 aug). Det innebär att 2008-års statistik offentliggörs i mars 2009.

Utbildningsprogram 2009

Årets utbildningsprogram skickas till er i början av 2009.



Vem får 2009-års campingföretagarpris?

Vet du någon som är värd att uppmärksammas? Nu tar vi emot dina nomineringar till campingpriset Mellan Tummen och Pekfingeret. Utdelning sker enligt tradition i samband med årsstämman. Enligt stadgarna kan priset tilldelas person, företag eller organisation som gjort särskilt förtjänstfulla insatser för utvecklingen av svensk camping. Skicka dina förslag till eva@kneippbyn.se senast 1 mars.

Förra årets vinnare, Nils Gordh, Apelviken

► Marknadsföring

Camping-katalogen 2009

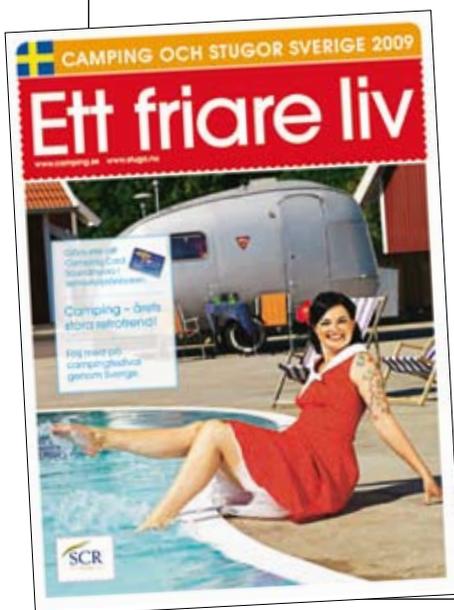
SCR:s campingkatalog, Ett friare liv, är Sveriges största turistbroschyr. Den första campingkatalogen kom redan 1983 och idag är den en viktig inspirationskälla och uppslagsverk för alla som gillar campinglivet i Sverige. Nu är det snart dags för 2009-års katalog och i år är den mer omfattande än någonsin med hela 160 + 6 sidor i SE och 144 + 6 sidor i EU. Katalogen ges ut i tre språkversioner, SE, DE, och EN.

Några av katalognyheterna 2009

Campingplatserna presenteras med ett helt nytt modulsysteem som är mer överskådligt och lättare att läsa. Vi utser Sveriges bästa campingkock tillsammans med Korvbrödsbagarn, träffar veterancampare och nybörjarcampare, ger förslag på olika reserutter och bjuder på läsartävlingar. Det nya klassificeringssystemet är naturligtvis också med i katalogen.

Distribution

I början av året direkt distribueras campingkatalogen till aktiva nordiska kortinnehavare. Därefter finns den tillgänglig via alla SCR-medlemmar, på alla svenska turistbyråer, under mässor, via Stena Lines terminaler, hos återförsäljare av husvagnar och husbilar, i 400 livsmedelsbutiker i samarbete med Korvbrödsbagarn, på IKEA-varuhus i Tyskland och Nederländerna m m. Gåsten kan också beställa sitt exemplar gratis via camping.se, stuga.nu, visitsweden.com, eller ringa deras call center för personlig service. Den finns också som e-katalog på webben.



► Marknadsföring

Camping.se

Camping.se har nu tre år på nacken och 2009 släpper vi en hel del nyheter. Exempelvis blir det större bilder på produktbladen, en sökfunktion där användaren enkelt kan växla mellan kartvy och listningsvy samt delvis ny layout. Den nya klassificeringen presenteras på ert produktblad som också kompletteras med en mindre karta.

2009 är det också premiär för ett antal inspirationssajter på camping.se. Det blir mängder med värdefull läsning och smarta tips inom områdena Outdoor, Fishing, Family, Amazing Sweden och Camping. Valet av inspirationsområden baseras på målgruppsanalysen av den svenska campingturisten.

Missa inte att uppdatera din egen presentation. Medverkan på camping.se ingår i ditt medlemskap och det är en mycket viktig kanal för information till gästerna.

Internationell marknadsföring 2009

VisitSweden är en av våra viktigaste samarbetspartner och vi använder oss av deras kanaler för att nå våra internationella målgrupper. Samarbetet omfattar bland annat annonsering på VisitSweden.com i Danmark, Finland, Norge, Tyskland och Nederländerna. Nyhetsbrev i Tyskland och Nederländerna. Annonsering i Sverigemagasinet i Danmark, Tyskland, Nederländerna och Sydeuropa (FR, ES,

IT). Callcenter och katalogbeställningstjänst (under 2008 tog callcentret emot 40 000 samtal från intresserade turister, varav 24 000 var campingrelaterade). Mässamverkan med personal och broschyrdistribution på ett 15-tal europeiska mässor, internationell PR för camping och distribution av campingkatalogen via IKEA-varuhus.

Nysatsning på stuga.nu

Stuga.nu byter nu inriktning till en kampanjsajt med året-runt fokus. Marknadsföringen av sajten förändras och vi kommer att rikta oss primärt mot segmenten Barnfamiljer och Äventyrare med mer fokus på storstad. Tyngdpunkten av marknadsföringen läggs på Internet. Målet med förändringen är att öka trafiken på stuga.nu och leverera fler bokningar till de medlemmar som är med och profilerar sitt stugutbud.

Medverkan på stuga.nu kostar 1 900 kr för hela 2009. Anmäl dig på stuga.nu@scr.se.

Mässor

SCR medverkar på cirka 25 mässor mellan januari och mars 2009. Det kompletta mässprogrammet publiceras av utrymmesskäl endast på medlemsnätet.

► Camping Card Scandinavia



Camping Card Scandinavia

Vi genomför just nu ett mycket omfattande arbete för att utveckla hanteringen av vårt gemensamma kort. Målet är att CCS ska bli ett förmånskort som gästen har användning för året runt, såväl under som före och efter semestern. Första steget i det arbetet är den nya tekniska hanteringen av kortet. 2009 kommer att handla mycket om att driftsätta systemet, men vi släpper också par andra nyheter.

Mina sidor

Nu slipper gästen kontakta oss för att uppdatera sina person- och adressuppgifter. Från och med 2009 kan de göra det direkt via funktionen Mina sidor på camping.se.

Lokala korterbjudanden

Lokala korterbjudanden ger dig möjlighet att exponera dina lokala erbjudanden på ditt produktblad på camping.se. Tanken med dessa erbjudanden är att de skall vara just lokala och helt unika för din campingplats. Mer information: niklas.masuch@scr.se.

SMS-kampanjer

Under sommaren prövar vi SMS-kampanjer i mindre skala.

Årets kortförmåner

Precis som vanligt ingår det en olycksfallsförsäkring i Camping Card Scandinavia. 2009 har gästerna också 57 andra förmåner att välja mellan. Bland de nya förmånsgivarna finns Rottneros Park, Mårbacka, Sunne Vattenland, Sverigefiskekortet m fl. Förmånerna hittar våra gäster på camping.se och i förmånsfoldern som sitter i katalogen. Dessutom distribuerar vi ytterligare 300 000 st exemplar av foldern i ett smart ställ för distribution på mässor och campingplatser.



► Broschyrdistribution

Broschyrdistribution på mässor

Vill du medverka med din egen broschyr på mässor i Sverige, Danmark, Tyskland och Nederländerna? Som SCR-medlem kan du få ditt material exponerat på ett urval av mässor under 2009. Priset är 2 500 kr per mässta.

Mässta	Var	Från	Till
Tyskland			
Reisen	Hamburg	2009-02-04	2009-02-08
ITB	Berlin	2009-03-11	2009-03-15
CBR Leisure & Travel	München	2009-02-26	2009-03-02
Nederländerna			
Vakantiebeurs	Utrecht	2009-01-13	2009-01-18
Caravana	Leeuwaarden	2009-01-22	2009-01-27
Danmark			
Ferie	Köpenhamn	2009-01-23	2009-01-25
Ferie for alle	Herning	2009-02-20	2009-02-22

► Sälj online

Sälj online

Sverige är trea i världen på e-handel och resor är det vi svenskar handlar mest. För att hela vår bransch ska kunna tillgodose efterfrågan och konkurrera med kraft, fortsätter vi därför att utveckla vår gemensamma nationella bokningsportal på camping.se. Här når du ut till mer än 2 miljoner besökare varje år. Tjänsten finns också på stuga.nu.



Direktbetalning

2009 aktiverar vi kortbetalning så att gästen betalar direkt vid bokningstillfället. Det ger er som säljer via SCR likviditetsfördelar och minskad administration. Detta innebär att vi sätter upp gemensamma bokningsregler och avbeställningsvillkor för att vara tydliga mot gästen och för att det ska kännas tryggt och komfortabelt att boka hos oss.

100 medlemmar bokningsbara på camping.se

Under hösten har antalet medlemmar som vill sälja online ökat kraftigt. Just nu är det drygt 100 medverkande, men vi vill självklart öka utbudet ännu mer. Kontakta oss om du vill veta mer eller anmäla ditt intresse, johan.uhrbom@scr.se eller 031-355 60 15.

Joursupport för gästen

Nästa år blir det premiär för vår nya gästsupport. Via ett 0771-nummer kan gästen få hjälp med alla bokningar som går via SCR. Journumret marknadsförs på bokningsbekräftelser och våra webbplatser.

TEXTER: MARTIN JUHOS

SCR:s telefontider under jul och nyår



23/12 9:00-12:00

29/12 9:00-12:00

30/12 9:00-12:00

2/1 9:00-12:00

5/1 9:00-12:00

Morgan Nyman AB

Vinterisolerade villavagnar
- även för norra Sverige -
till mycket bra priser !!



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

Vi hjälper
Er gärna
med
områdes-
planering
mm !



Anlägg Er egen villavagnsby eller låt oss förmedla Era platser!



Nya villavagnar från 1800 kr/månad - Omgående leveranser - Vi fraktar och installerar

Beställ komplett katalog på

WWW.VILLAVAGNAR.COM

Morgan Nyman AB • Håggum Ranotadaverket, 520 50 Stenstorp Sverige • Tel. 0500-44 56 00