



Båtbranschen

NUMMER 2/2023



Comeback för Båtmässan

Närmare 50 000 personer besökte Båtmässan i Göteborg, som åter blev båtfolkets första värtecken. Stämningen var god och det såldes båtar. Sidorna 24–25

Allt för sjön

BÅTMÄSSAN

Välkommen på
förhandsvisning
9 mars kl 12-15!

Branschbiljett



Biljetten gäller för 1 person
(värde 220 kr). Du får tillgång
till biljetten med koden:

AFS23BRANSCH

Scanna QR-koden med din mobil för ditt biljettköp.

Obs! Denna biljett gäller endast på branschdagen 9 mars.



”Åtgärdsprogram för havsmiljön 2022–2027” är en konsekvens av FN:s klimatmål och handlar om Östersjön.



Mats Eriksson, vd Sweboat.

Hot eller möjlighet?

■ Är Havs- och vattenmyndighetens åtgärdsprogram ett hot eller en möjlighet? Det är vi som bestämmer.

Havs- och vattenmyndigheten (HaV) är den myndighet som har ansvar för alla marina miljöfrågor och de agerar både främjande och värnande. Till exempel så är det HaV som står bakom den båtskrotningspremie som Båttretur fått de senaste åren.

Nu är HaV aktuell med sitt ”Åtgärdsprogram för havsmiljön 2022–2027”, som är en konsekvens av FN:s klimatmål. Det finns två avsnitt i den 351 sidor (!) långa rapporten som berör båtbranschen i allra högsta grad, nämligen aktiv utfasning av eller förbud mot gamla tvåtaktare och dito av biocidfärger, framför allt i Östersjön. Här

har HaV delegerat frågorna till Transportstyrelsen respektive Kemikalieinspektionen, men det är HaV som är huvudman.

Här har vi som bransch en gyllene chans att ta initiativ, vara proaktiva och lösningsorienterade. Exempelvis en inbyteskampanj för att bli av med gamla tvåtaktare från marknaden. Det skulle vara ett kvitto på en skrotad tvåtaktare som ger rabatt på en ny motor, el eller bensin. Vi kan också engagera Båttretur med Båtskroten och Stena Recycling för ett nationellt system för återvinning av de gamla motorerna, där vi i branschen kan ta vår del av systemet, att samla in och vidarebefordra för återvinning.

Under Båtmässan i Göteborg arrangerade Sweboat ett möte mellan våra utombordar-

aktörer och representanter från HaV, Transportstyrelsen och Länsstyrelsen för ett första samtal om varför de gamla tvåtaktarna ska fasas ut – och hur. Ett nytt, mer konkret, möte kommer ske på Allt för sjön i Stockholm.

När det gäller utfasning av biocidfärger behövs vi nog mer tid. Mer tid för att ta fram ännu fler biocidfria (giftfria) alternativ. Och att få båtägarna att släppa sargen och våga prova någon av de biocidfria alternativ som faktiskt redan finns på marknaden. Det viktiga är att vi inte sätter oss på tvären och hindrar utvecklingen att gå framåt, utan istället ser till att vi är med och driver den.

HÄLSNINGAR

MATS ERIKSSON, VD SWEBOAT

Redaktör Lars-Åke Redéen, Redéen Media AB, Brittabergsvägen 4, 371 38 Karlskrona. Tel 0708-297 800, e-post lars-ake.redeen@sweboat.se

Annonser Henrik Salén, Tel 0706-18 61 61, e-post henrik@batmedia.se

Produktion Lotta Ivarsson, Lilo Media, e-post lotta@lilomedia.se

Tryck Exakta Print AB, 2023

Omslagsfoto Båtmässan i Göteborg 2023. Foto: Lars-Åke Redéen.



Båtbranschen, båtbranschens affärstidning ges ut av Sweboat, Båtbranschens Riksförbund.

Ansvarig utgivare Mats Eriksson, Sweboat, e-post mats.eriksson@sweboat.se

Adress Hammarby Allé 91, 5 tr, 120 63 Stockholm
Tel 08-449 55 90.
E-post info@sweboat.se
Hemsida www.sweboat.se



SweBoat

Äntligen öppnar vi igen!

Hej'

Allt för sjön 2023 räknar in 101 år som arrangör av båtmässor och nu med hela 86 genomföranden.

Historien visar att det finns perioder av uppgång, svackor och till och med inställda och uteblivna mässor. Gemensamt är att Allt för sjön ändå kommer tillbaka för intresset för båtliv i Sverige är stort. Till och med större än på många år.

Båtmässan speglar också branschen och marknadsläget, och hur den ser ut är ett uttryck för hur mässan blir med utställare och aktiviteter.

Nya aktörer tillkommer, andra uteblir, och nya konstellationer har bildats. För 2023 innebär det ändå att vi blir Sveriges största båtmässa.

Vi satsar stort på att Allt för sjön ska ge dina kunder, befintliga som nya, den bästa upplevelsen och starten på årets båtsäsong.

När historien skrivs igen framöver så kommer det visa sig att Allt för sjön är en envis och alert båtmässa som håller ställningarna.

Välkommen in i värmen 9 mars. Vi ser fram emot att träffa dig på mässgolvet!

Med hälsning
Hanse Thorslund
Projektledare
Allt för sjön

Partner



Stockholm



Allt för sjön

BÅTMÄSSAN

Öppnar 9 mars



Stockholmsmässan

FÖRNYAR AVTAL

Med en marknadsandel på över 32,5 procent av separata båt-försäkringar i Sverige är Länsförsäkringar i särklass störst på den svenska marknaden. Nu förnyar och fördjupas samarbetet mellan Länsförsäkringar och Sjöassistans för årets säsong och tre år framåt.

– Länsförsäkringar fortsätter att förbättra för att erbjuda marknaden bästa båt-försäkring till Sveriges båtägare. Att vi kan ge våra försäkringskunder ett fullvärdigt och brett skydd som inkluderar Sjöassistans tjänster när man är ute på sjön är en stor trygghet både för oss och våra kunder. Även Sjöassistans inställning till en levande kust och skärgård är viktig för oss, säger Klas Evensen, Produktspecialist båt-försäkringar på Länsförsäkringar i ett pressmeddelande.

– Våra kunder finns runt hela Sveriges kust och stora sjöar och därför är detta samarbete viktigt för oss då Sjöassistans kan leverera alla sina tjänster i dessa områden, fortsätter Klas.

– Att vi får förnyat förtroende från Länsförsäkringar är ett gott betyg för oss. Sjöassistans är marknaden enda oberoende assistansbolag till sjöss och med våra lokala skeppare så är vi snabbt på plats för att assistera båtägare som hamnat i problem. Detta samarbete är också viktigt för oss i att aktivt fortsätta stötta en levande skärgård och möjligheten till yrkesliv för skärgårdens bofasta. Det skapar också förutsättningar att fortsätta vår satsning på en hållbar kust och skärgårdsmiljö med bland annat vår årliga utsättning av havsöring. Det gläder oss att Länsförsäkringar vill vara med och driva dessa viktiga frågor tillsammans med oss.

Det bekräftar att Sjöassistans varumärke står för hög kvalitet i kombination med vår långa erfarenhet. Vi ser fram emot kommande säsonger och att bli en del av Länsförsäkringar och leverera marknaden bästa båt-assistans, säger Fredrik Åkerström, kundansvarig på Sjöassistans.

Avtalet mellan bolagen gäller tre år med start 2023.

Biocidfri färg gav miljöpris

MILJÖ. Hempel Färg fick Sweboats Miljöpris 2023 på 25 000 kr för sin nya biocidfria båt-bottenfärg Hempaspeed TF. Priset delades ut på Båtmässan i Göteborg.

Utvecklingen av biocidfria båt-bottenfärger har gått snabbt de senaste åren. Silikonfärger vinner allt mer mark och är idag ett alternativ för många båtägare.

Motiveringen till priset från Sweboat:

Hempel tilldelas Sweboats Miljöpris 2023 – för "Hempaspeed" – en biocidfri (giftfri) båt-bottenfärg som bidrar till att minska båt-livets miljöpåverkan. Tack vare ny teknik gör produkten det lättare för fler båtägare att välja ett miljöanpassat alternativ.

– Vi på Hempel är mycket stolta vinnare av Sweboats miljöpris 2023. Utnämningen är ytterligare ett bevis på att vår satsning på hållbara produkter är framtiden, säger Joakim Sandgren, Hempel Yacht Manager Northern Europe.

Båt-bottenfärg används för att



Sweboats Miljöpris delades ut av representanter från Miljöfonden. Fr. v. Göran Gross, Dyvik Marina, Mattias Borg och Joakim Sandgren från Hempel samt Mats Eriksson, Sweboat.

förhindra påväxt som alger och havstulpaner på båtskrovet. Påväxten är inte bara svår att få bort utan leder även till ökad bränsleförbrukning och högre utsläpp av miljöfarliga ämnen. Traditionella båt-bottenfärger har orsakat stor skada både i havet och på land därför är produktutvecklingen på detta område särskilt angelägen.

– För att båtbranschen ska bli mer hållbar krävs innovation och produktutveckling, säger Mats Eriksson. Miljöskadliga produk-

ter måste ersättas av nya, mer hållbara och minst lika effektiva alternativ för att vi ska få med oss båtägarna på resan.

Hempel är fast beslutna om att fortsätta utvecklingen av nya båt-bottenfärger utan biocider.

– Med svenska marknaden mest omfattande biocidfria erbjudande, innefattande Hempels Ecopower, Hempaspeed TF och Hempels Silic One, möjliggör vi alternativ som passar alla båtägare, producenter och varv oavsett båt eller farvatten. Vi är övertygade om att detta är framtiden och att genom att snabba på omställningen kommer Hempel att bidra till ett mer hållbart båtägande så även våra barn får uppleva det fantastiska med ett liv på sjön, säger Joakim Sandgren.

Vid prisceremonin överlämnade Hempel hela prissumman till Sjöräddningssällskapet (SSRS).

Övriga nominerade för Sweboats Miljöpris 2023 var Eco teak, Baltic Safety Products, Diva 34 SE, Båtskroten, Clean Sea och Drive in Boat wash.



Hempel skänkte prissumman för miljöpriset vidare till Sjöräddningssällskapet, som också var med på mässan. Fr. v. Mattias Borg, Hempel Area Sales Manager Yacht Sweden, Icka Samrin, SSRS, Camilla Larsson, SSRS, och Joakim Sandgren, Hempel Yacht Manager Northern Europe.

PRISTAGARE TIDIGARE ÅR

2019 Projektet "Optimist för havet"
2020 Havsmiljöinstitutet
2021 Melissa Feldtman,
Österåkers kommun
2022 Svenska Båtunionen,
"Nationella havsmiljökonferensen"

PROPPELLERTEKNIK

METALLDESIGN AB

Efter mer än **10 000** reparationer av propellrar har vi idag Sveriges modernaste propellerverkstad. Där reparerar vi större impellrar och propellrar upp till 2 meter i diameter i alla material.



Vi använder oss av den senaste utrustningen såsom Propress 360, MRI scanning och dynamisk balansering. Reparation, kontroll och försäljning av propellrar för både sjöfart och fritidsbåtar, med snabba ledtider.



Konstruktion och produktion av mer än **1 000** st Båtvagnar /Trailers 3-30 ton

MD 3000

Lastvikt: 3 000 kg
22.900 kr



MD 4000
Lastvikt: 4 000 kg
28.000 kr

MD 5000

Lastvikt: 5 000 kg
38.900 kr



MD 7000

Lastvikt: 7 000 kg
46.900 kr



MD 5500

Lastvikt: 5 500 kg

48.900 kr

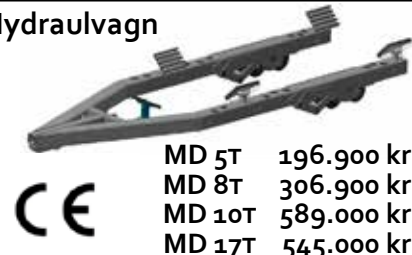


MD 10000
MD 15000
MD 20000
MD 30000

från 59.900 kr



Hydraulvagn



MD 5T 196.900 kr
MD 8T 306.900 kr
MD 10T 589.000 kr
MD 17T 545.000 kr



Alla priser är exklusive moms.



Vi hjälper dig med lyftet!



Unik chans för yngre talang

■ Hjertmans Båttillbehör söker en ny vd, en person som gärna får vara en ung talang. Tjänsten är med Göteborgsbutikerna som bas då större delen av staben sitter där. Det här är en unik chans inte minst för yngre talanger av båda könen som vill få stort ansvar tidigt. Driv och resultatfokus är nyckelord.

– Vi vill gärna anställa en yngre och säljande person som kan utvecklas och vi vet att det finns många unga som är väldigt duktiga. Vi har fått många ansökningar, men vi vill gärna att fler yngre människor söker, säger Stefan Järudd, som idag är vd för Hjertmans Båttillbehör.

– Tjänsten gäller en vd för Hjertmans Båttillbehör, en av tre vd:ar i vår koncern. Jag hoppas att även yngre förstår att det här är en unik möjlighet för den som vill göra riktigt bra karriär inom svenskt båtliv. Den här personen kommer dessutom att vara en av tre i koncernledningen.

Ett av grundkraven är att den som söker har jobbat med försäljning, gärna inom detaljhandel. En bra bakgrund är också att ha vuxit upp i en småföretagarfamilj.

De senaste åtta åren har Hjertmans-koncernen utvecklats från att vara en av flera svenska



Stefan Järudd.

båttillbehörskedjor med en omsättning på 140 Mkr och ett rörelseresultat om 10 Mkr till att bli en av Europas största med en omsättning om 700 Mkr och ett rörelseresultat om 100 Mkr.

Koncernen har vuxit både organiskt och genom förvärv. I koncernen ingår idag flera butikskedjor och webbshoppar – Hjertmans och SeaSea i Sverige, Maritim och Seatronic i Norge samt nystartade Hjertmans i Danmark. Dessutom ingår två grossister, svenska Byggplast och norska NMS.

Hjertmans ägs av två privatpersoner, Tomas Billing och Fredrik Karlsson, samt sex personer i ledningen.

Jag
efterlyser
“the ONE”
som:

- ✓ håller min båt ren
- ✓ inte behöver målas om varje år
- ✓ hjälper mig spara pengar
- ✓ ger lägre bränsleförbrukning
- ✓ inte skadar mijön

Olsson Parts goes Volvo Penta

■ Efter snart sju decennier i reservdelsbranschen gör Olsson Parts en svarsatsning på dieselmotorer i allmänhet och på Volvo Penta i synnerhet.

– Vi har nosat på den marina sidan av vår bransch förr men aldrig riktigt hittat rätt — förrän



Håkan Ekstrand.

nu, säger vd Håkan Ekstrand.

Varuautomaterna och hyllorna i det flera tusen kvadratmeter stora och ständigt växande lagret i Ellös rymmer fler än 30 000 olika artiklar. Många av dem är serviceartiklar till Volvo Penta och andra marindieslar. Med ett ständigt expanderande utbud av produkter på den marina servicesidan väljer nu Olsson Parts att ta steget ännu längre och anställer särskild expertis och kompetens inom området.

– Med medarbetare som enbart arbetar med delar till Volvo Penta och andra dieselmotorer kan vi vara extra lyhörda för båtägarnas behov och tillsammans med dem utveckla sortimentet ytterligare, menar Håkan.

Är detta
verkligen
för mycket
begärt?



Koppla loss!



WhisperPower ger dig säker strömförsörjning ombord med elverk, laddning och batterier, var du än befinner dig på vattnet.

För komplett sortimentet och för att hitta närmsta återförsäljare besök www.kgk.se/whisperpower eller scanna QR-koden.



POWERED
by **KGK**

Frihet med extra frihet



Nytt samarbete mellan Seglarförbundet och Pelle P

■ Seglarförbundet och klädvarumärket Pelle P har tecknat ett avtal där Pelle P blir ny klädsponsor till förbundet och framför allt till svenska kappseglingslandslaget. Det blir ett samarbete mellan ett framgångsrikt företag med verksamhet i ett 15-tal länder och ett

likaså framgångsrikt landslag som vann två OS-silver 2021 och med stora ambitioner för framtiden. – Det känns jättespännande att ingå ett samarbete med ett så starkt varumärke och med så snygga och funktionella kläder som Pelle P står för. Att det dessutom är ett svenskt varumärke som har rötterna i en av våra allra största seglare genom tiderna gör det extra kul, säger Marie Björling Duell, förbundsdirektör och sportchef på Seglarförbundet.

Pelle P:s funktionskläder är designade för ett aktivt liv och för att klara tuffa utmaningar inom hav, berg och stad. Varumärkets kollektioner innehåller allt från tekniska sjö- och skidkläder till plagg som

lämpar sig såväl på golfbanan som i staden.

– Vi är glada och stolta över att inleda ett nytt samarbete med Seglarförbundet. Det ger oss möjlighet att exponera och förstärka vårt varumärke inom svensk segling. Och vi ser fram emot att fortsätta utveckla våra kläder tillsammans med seglare på toppnivå, säger Cecilia Petterson, vd, grundare och chefsdesigner på Pelle P.

Pelle Petterson, som fyllde 90 år i fjol, är en av Sveriges mest kända seglare och båtdesigner vilket understryks av att han är medlem nummer 1 i svensk seglings Hall of Fame. Under ett långt liv har han framgångsrikt kappseglat och designat båtar. Seglingskarriären resulterade bland annat i två OS-medaljer och ett 10-tal VM-medaljer varav fem guld. Plus att han två gånger har utmanat om America's Cup med båten Sverige – 1977 och 1980.

Princess Yachts får nya ägare

■ Engelska Princess Yachts får nya, amerikanska ägare. De nya ägarna, som får en kontrollpost i bolaget, är den amerikanska fonden US equity fund KPS Capital Partners. Investeringen görs för att påskynda företagets tillväxt och innovation.

Princess ägs sedan 2008 av den franska finansmannen Bernard Arnault (världens rikaste man) genom hans bolag L Catterton.

KPS Capital Partners är specialiserat på förvärv och investeringar i tillverkningsföretag av märkesvaror för konsument- och lyxvaror

i USA och Europa. De har för närvarande investeringar i bland annat ThyssenKrupp, Daimler och motortillverkaren Briggs och Stratton. Det köpte också LifeFitness gymutrustningsverksamhet från Brunswick Corporation för 490 miljoner USD 2019, när Brunswick fokuserade på sin marina verksamhet. KPS har 14,4 miljarder USD i tillgångar under förvaltning i sin verksamhet. Deras aktiva företag driver för närvarande 230 tillverkningsanläggningar i 27 länder, med 53 000 anställda.

Silic One är The ONE.



10 år av nöjda Silic One båtägare.
Tack för förtroendet.



Skipperi tar in 7 miljoner Euro

■ Med stöd från Yamaha Motors utökar Skipperi, som är störst i Norden på båtdelning, sina båtdelningstjänster till Australien och USA. Företaget tar in 7 MEURO i en finansiering. Omgången leddes av Yamaha Motor, där även baltiska Handels Sverige, Matu Capital och HP Capital deltog. Företaget kommer att använda pengarna för att finansiera sin internationella expansion till Brisbane, Australien, och flera platser runt om i USA samt utveckla sin plattform och stärka sitt teknik team.

– När vi lanserade Fleet så blev



Axel Nordman är vd för Skipperi Sverige.

det snabbt uppenbart att de trösklar som ägande skapar har begränsat båtlivet för många. Det har varit fantastiskt att kunna erbjuda någonting nytt som öppnar upp

båtlivet och få höra alla positiva reaktioner från kunder. Med den här investeringen så ser vi fram emot att snabba på förändringen och låta delning ta ännu mer plats på sjön, säger Axel Nordman, vd Skipperi Sverige.

ATT BOKA OCH checka in görs i Skipperi-appen, faktum är att 73,5% av Skipperis Fleet-användare abonnerar på tjänsten tack vare tjänstens enkelhet. Skipperi tar hand om båtarnas underhåll, utrustning, försäkringar och tillgänglighet. För att se till att båtlivet är säkert för både

nya och erfarna båtförare erbjuder Skipperi teoretisk och praktisk båttutbildning genom sin Skipperi Akademi och kräver att båtförare klarar Skipperis båtexamen eller har nödvändiga lokala tillstånd.

ÅR 2022 GJORDES över 40 500 reservationer med Fleet-båtarna, med en genomsnittlig restid på 3,8 timmar och en genomsnittlig körsträcka på 16 sjömil. Möjligheten att göra korta resor överkomliga gör att användarna kan stödja lokala företag i närliggande områden och skärgårdar.

Stark tillväxt för Nimbus Group

Det fjärde kvartalet 2022 bjöd på fortsatt stark organisk tillväxt för Nimbus Group.

■ Nettoomsättningen ökade med 25 procent till 338 Mkr (271). För helåret 2022 blev nettoomsättningen 1 751 Mkr, ett rekord som innebär en ökning med 20 procent

jämfört med föregående år (1 455).

Den organiska tillväxten uppgick till 21,5 procent för fjärde kvartalet. EBITA (Earnings Before Interest, Taxes and Amortization) uppgick till 10,3 Mkr (5,6). För hela 2022 var motsvarande siffra 192,5 Mkr (166,4). Styrelsen föreslår en utdelning om 1,50 kr per aktie.

Ur rapporten framgår att orderboken vid årets slut var 930 Mkr (1 139).

– För Nimbus har 2022 således varit ett bra år men världen i övrigt har onekligen varit turbulent, med Rysslands anfallskrig, ökande energipriser, inflation och efterföljande höjda räntor. För Nimbus del är jag dock fylld av tillförsikt och orsaken är såväl övergripande drivkrafter

som egna aktiviteter. Det globala intresset för marina aktiviteter fortsätter att öka samtidigt som fler och fler får råd att skaffa sig egen båt. Nimbus strategi handlar om att ta vara på den förändringen genom att bland annat utveckla våra varumärken och våra nätverk av återförsäljare, skriver vd Jan-Erik Lindström i en kommentar.

CombiLock® Sweden

Många försäkringsbolag kräver idag **klass 4** lås på större motorer. Därför erbjuder nu CombiLock två utförligt testade modeller.



RIGLOCK

Ett nytt patenterat klass 4 motorlås för båtmotorer. Låset monteras på utsidan av akterspegeln. Bulten finns i tre olika längder beroende på akterspegelns tjocklek.

OUTBOARDER ROCK

CombiLock Outboarder Rock är ett patenterat klass 4 motorlås för båtmotorer som bultas fast med originalbulten på akterspegeln.

Låsen är certifierade av RISE certifiering Sverige
Mer info hittar du på comstedt.se

BESÖK OSS I MONTER B06:12

Stockholm

Vi kommer att presentera några av våra starkaste varumärken.

Ett axplock av våra drygt 15000 artiklar.



Crewsaver®

Hurley Marine®
INNOVATIVE MARINE PRODUCTS

1852 | MR
MEN
OUR
LTY

Gill

VILL ÄVEN DU BLI
ÅTERFÖRSÄLJARE?

Anmäl dig på nautec.se
eller ring
040-671 67 00

Hoppas vi ses där!

NAUTEC

www.nautec.se

– en del av Nordens största marina grossist

Tillbaka på 2019 års tillväxt

Finländska båtbranschen är tillbaka på samma siffror som före pandemin

■ Tillväxten för den finländska båtbranschen är tillbaka på samma siffror som före pandemin. Detta efter två år med kraftiga ökning för hela branschen. Det framgår av officiell statistik, som omfattar alla båtar över 5,5 m eller med över 15 kW (20 hk) motor.

Antalet sålda båtar i Finland minskade ifjol med cirka tio procent från toppåret 2021, men försäljningen av utrustning och motorer ökade. Båtbranschen i Finland sysselsätter cirka 3 500 personer och Finnboats medlemsföretags omsättning översteg 800 MEURO.

Pandemiåren 2020 och 2021 medförde för båthandeln en exceptionell uppgång även på den finska marknaden, men ifjol landade försäljningen på en normalare rytm då registreringarna minskade med 11 procent från föregående år. Antalet nyregistreringar var dock under 2022 klart större än före pandemin år 2019. Samtidigt minskade försäljningen av 5,5 m långa och mindre båtar enligt Finnboats statistik med 9 procent.

– I båtbranschen upplever vi igen normala tider efter mycket exceptionella tider. Även om försäljningen av nya båtar minskade jämfört med året innan, växte försäljningen av både utrustning och motorer euromässigt ungefär 10 procent och branschens inhemska omsättning hölls därmed på nästan samma nivå som året innan, säger Båtbranschens Centralförbund Finnboats vd, Jarkko Pajusalo.

BUSTER ÄR LIKSOM tidigare är det båtmärke som köps mest av finländarna. Det inhemska aluminiumbåtmärket var statistiketta (572 registrerade båtar) med Yamarin på andra plats (393 båtar). Även tre andra inhemska tillverkare nådde över 200 registreringar; Silver, Faser och Terhi.

– Under de senaste tre åren har aluminiumbåtarnas relativa andel fortsatt att växa. Samtidigt som alla nyregistrerade båtar har ökat i antal med sju procent har antalet



båtar med aluminiumskrov under samma tid vuxit med 13 procent, uppskattar Pajusalo.

Under 2022 registrerades 4 589 (5 166) vattenfarkoster av olika slag i Finland. Av motorbåtar registrerades 3 242 (3 699 år 2021) och hårdbottnade luftfyllda RIB-båtar 78 stycken (104). Vattenskottrarnas popularitet hölls tämligen stabil och av dessa registrerades 1 179 (1 276).

ENLIGT STATISTIKEN SÅLDES 18 nya segelbåtar, fyra mindre än senaste år. De populäraste märken var tyska Hanse (3) och svenska Hallberg-Rassy (2).

Enligt tullstatistiken minskade värdet av Finlands båtexport i januari–november 2022 cirka 30 procent jämfört med föregående år. Det exporterades nästan 10 000 båtar till 43 olika länder. Båttillbe-

hörens direkta export minskade med 22 procent.

Det viktigaste exportlandet var Sverige, även om exportens värde minskade med 14 procent. Till den svenska marknaden levererades drygt 4 300 båtar till ett sammanlagt värde av 79 MEURO. Det näst viktigaste exportlandet var Norge, dit exporten hölls på fjolårsnivå omfattande drygt 2 500 båtar och 56,5 MEURO.

Under årets 11 första månader exporterades totalt 39 segelbåtar till ett värde av totalt 56 MEURO. Alla tiders toppår för finsk segelbåtexport var 2021 med ett värde på 175 MEURO, påverkat av leveranser från Nautor's Swan och Baltic Yachts.

SEGELBÅTSEXPORTENS VIKTIGASTE länder var Schweiz (1 båt/13 M€), USA 6 båtar/8 M€), Tyskland

(1 båt/7 M€, Storbritannien (3 båtar/5 M€) och Italien (3 båtar/5 M€).

Handeln med Ryssland har inte som helhet varit betydande för Finlands båtbransch, men före Rysslands anfall mot Ukraina befann den sig i tillväxt. Före Ukrainakriget bestod den 16 MEURO stora exporten till Ryssland till nästan två tredjedelar av återexport av vattenskotrar, men till marknaden exporterades även motorbåtar till ett värde av 5 MEURO samt därtill motorer och båttillbehör. Under våren 2022 upphörde båtexporten till Ryssland helt. Importen förbjöds i oktober 2022 och den upphörde i praktiken helt till och med slutet av året.

DET MEST BETYDANDE importlandet var fortfarande Mexiko, varifrån de 4 500 importerade vattenfarkosterna i praktiken var vattenskotrar. Av dem tullades den största delen in till EU-området via Finland och exporterades vidare till övriga Europa. I Finland stannade cirka 1 200 nya vattenskotrar.

Det näst viktigaste importlandet var Polen. Importen därifrån i januari–november 2022 steg med 35 procent till 14,2 MEURO och 421 båtar. Från Sverige importerades 388 båtar till ett totalvärde av 4 MEURO. Importen från Sverige steg med 21 procent.

EXPORTSTATISTIK ÖVER DE 10 STÖRSTA LÄNDERNA 2022 1–11:

Land	MEURO	st	Tillväxt i %
Sverige	79	4 313	-14
Norge	56,5	2 542	0
Storbritannien	23,2	177	+89
Schweiz	18,7	83	+149
Tyskland	17,3	360	+34
USA	16,9	39	+231
Frankrike	7,2	162	-35
Danmark	6,4	78	+39
Italien	5,3	5	-80
Hela exporten	270	9 534	-30

Kranar och trailers för marin miljö

Besök oss på

Allt för sjön

BÅTMÄSSAN

monter

A17:01



Roodberg

Phone: +31 (0)513 52 13 13
mail: info@roodberg.com
www.roodberg.com

J2LYFT
JJ GRUPPEN

Phone: +46 (0) 73 067 61 43
mail: info@jjgruppen.se
www.jjgruppen.se



BYMEQ

Phone: +46 (0) 70 757 68 37
mail: kontakt@bymeq.se
www.bymeq.se



Stark omstart för Boot Düsseldorf

TYSKLAND. När Boot Düsseldorf åter öppnade sina portar blev responsen mycket god.

■ Över 1 500 utställare fanns med på mässan som lockade nästan 237 000 besökare från över 100 länder till mässans 16 hallar.

Därmed var Boot Düsseldorf, som hölls 21–29 januari, tillbaka med besked. Många utställare hade undrat över vilka reaktioner de skulle få från besökarna. Efter att nästan 237 000 besökare hade räknats in under mässdagarna till den

220 000 m² stora utställningen så drog många en lättnadens suck.

– Trots svåra allmänna förhållanden har Boot 2023 blivit en framgångssaga. Vi kunde inte ha drömt om det här fina resultatet. Den framgångsrika comebacken har visat att mässor "made in Düsseldorf" har en internationell attraktionskraft, säger mässans vd och koncernchef Wolfram Diener.

Både för motorbåtar, lyxyachter, segelbåtar, dykutrustning, trendsporter och charterresor var de globala aktörerna och drömdestinationerna tillbaka.

– Besöken hos utställarna var otroligt bra.

Många visningstider på båtarna var fullbokade och företagen rapporterade bra försäljningar av båtar och tillbehör, säger Boot Director Petros Michelidakis.

EN AV DE MEST uppmärksammade delarna av Boot Düsseldorf blev det nya hållbarhetsforumet "Blue Innovation Dock". Här möttes industri, beslutsfattare och internationella föreningar för dialog och utbyte av idéer och kunskap. Denna samlingscenen blev en stor framgång för mässan och gav ett nytt perspektiv för båtbranschen och en hållbar framtid. Över 110 talare fanns med på detta forum med miljön i fokus, allt från vd:ar



Boot Düsseldorf lockade cirka 237 000 besökare. De stora yachtorna fanns som vanligt i Hall 6.

UTSTÄLLARE PÅ BOOT DÜSSELDORF

CANDELA

– Det här är andra gången vi är med i Düsseldorf. Vi visar två olika modeller och har premiär för Candela C-8 som visas för första gången på en stor båtmässa i Europa, säger Alexander Sifvert på Candela. – Marknaderna i Europa och USA är ganska lika. Det är skönt att vara på olika marknader så att de kan balansera varandra. Bland de nya marknader vi tittar på finns Nya Zeeland och Sydney Harbour i Australien.



SAXDOR YACHTS

– Vår produktion i Polen ökar hela tiden. Vi har just byggt färdig en ny fabrik i Elk i nordöstra Polen på närmare 5 000 m². Den ligger på samma plats som vi har hyrt tidigare, men nu har vi byggt en helt egen fabrik som vi har designat helt själva, säger Erna Rusi, vd för finländska Saxdor Yachts.

– I den nya fabriken har vi vakuuminjicering och framöver kommer allt att tillverkas med vakuum. Vi har även gott om plats att öka produktionen. Totalt bygger vi cirka 700 båtar per år. Eftersom vi håller på att byta från mindre båtar till allt fler större modeller så går antalet ner. I pengar blir det en ökning.

– Saxdor har 370 anställda i bolaget, så vi

är stora arbetsgivare lokalt. I Skandinavien är vi ett tiotal inom management. Daniel Scharf har hand om bland annat Sverige och den amerikanska marknaden. Norden har varit en stark marknad, men vår huvudmarknad har varit Sydeuropa. Nu kommer USA starkt och vi har ett starkt samarbete med MarineMax, så USA kommer att öka snabbt.

– Att vara lönsam är en utmaning, men vi är ett växande bolag som har tagit stora investeringar. Vi har ett bra modellprogram med en ny Saxdor 400 som toppmodell. Den kommer till sommaren.

Sakari Mattila är Saxdors chefsdesigner och vår visionär. Han sitter i styrelsen och är en av bolagets huvudägare.

dorf

till politiska beslutsfattare och även en representant från Båtskroten.

Miljöarbetet sattes även i centrum i Hall 6, där priset "Ocean Tribute" delades ut. Det gick till Innovation Yachts, som har konstruerat och tillverkat världens första helt återvinningsbara och hållbara katamaran av kompositmaterial för serieproduktion. IY LBV35 är den första modellen i en ny serie hållbara och helt återvinningsbara båtar. Den drivs elektriskt av solenergi och en hydrogenerator.

Boot Düsseldorf arrangeras nästa gång 20–28 januari 2024.

LARS-ÅKE REDÉEN

UTSTÄLLARE PÅ BOOT DÜSSELDORF FORTS.

NIMBUS BOATS

– Det har varit ett enormt bra besökarrantal på mässan, inte minst för Nimbus, säger Jonas Göthberg, kommersiell direktör Nimbus Group.

– Nimbus visade virtuella nyheter, där vår nya W11 går i produktion nu och den större 450 Coupé kommer i produktion senare. De första seriebåtarna av W11 ska börja levereras efter sommaren och byggs av Model Art i Ostróda i Polen jämte Nimbus T11. Förväntningarna är stora, framför allt från de soliga marknaderna. Vi har haft möten med bland andra en ny återförsäljare i Abu Dhabi. Vi har byggt över 250 11-skrov, varav de flesta T11 och en del C11. Även Aquador hade två premiärer med 250HT och 300HT.

– Vi har haft våra amerikanska Nimbusåterförsäljare på besök i Düsseldorf och de tar upp kampen med Jeanneau och Beneteau där borta med vårt modellprogram.

– Vi ser ett fortsatt hyggligt orderinflöde och det känns fortfarande stabilt. Det som tar emot är båtar upp till 1 Mkr, något som är tydligare på hemmamarknaden än på andra marknader. Vi har



också en del gamla ordrar som vi jobbar med, vi försöker analysera detta och hålla koll på hur marknaden utvecklas. Vi är väl rustade med de återförsäljare som jobbar för oss på olika marknader och vi har flera nya återförsäljare.

– Asien är en spännande marknad som är lite i sin linda för oss, men det börjar säljas båtar

där borta. Vi har skickat fyra T11 till Hongkong, Singapore och Thailand den senaste tiden.

Nimbus börjar med ett nytt däck kallat Ecodäck. Det är ett syntetmaterial som består av sågspån, restprodukter av teak, som är blandat med korkar från PET-flaskor. Det ser oerhört bra ut. Det kommer att bli vårt standard-

erbjudande.

T8 lanserades för tre år sedan. Den har byggts i över 235 exemplar. Det är fantastiskt och volymer som vi egentligen aldrig har sett. Det är också bra för att vi breddar oss på många marknader med den typen av båtar. Även T9 är uppe i över 400 9-skrov. Det har blivit en succé.



MARINMÄKLARNA

– Jag jobbar tillsammans med Peter Eriksson på Ingarövarvet. Jag ska sälja båtarna och Peter finansierar verksamheten, säger Niclas Sjögren på Marinmäklarna som visade nya Azimut S7 på Boot.

– Vi har köpt in tre båtar. En Azimut 51 Atlantis som ligger i Stockholm för visning, en S8 som ligger i Antibes och väntar på en köpare och en 53 Fly som vi planerar att ta hem till Sverige när den förhoppningsvis blir färdig i april.

– Det finns intresse för båtarna

från andra återförsäljare, men vi vill helst placera dem i Skandinavien. Det har varit en tuff start för oss med en båtolycka och diverse förseningar samt att vi får båtarna sent på säsongen. 53:an skulle ha kommit innan jul och nu ser det ut att bli april. Den första visningen blir på Nacka Strand Waterfront Days 1 maj.

– Vi har bra med intressenter för Azimut och för de här storleksklasserna. För Arronet, som jag också säljer, har vi extremt stort intresse och långa ordrar.



SARGO

– Vi har hållit på med projektet Sargo 45 i tre år, säger Thomas Sarin på Sargo.

– Vi har i tio år haft ett tryck på att ta fram en större båt på cirka 36 fot. När pandemin började tänkte vi att vi hade tid att göra detta, men då blev det ett väldigt tryck på marknaden. Då hade vi redan startat projektet och körde vidare. Glasfiberdelarna köper vi från underleverantörer, men vi äger alla formar. Träarbetet och all montering gör vi själva.

– Den första Sargo 45 har vi kört i 80 timmar. Det sitter Volvo Penta 2xIPS650 i den à 480 hk så

att vi kan marscha i 30 knop. Vi har samma bränsleförbrukning på runt 4 lit/M från 13–14 knop till 30 knop. Det beror på en bra botten och att vi har Humphree interceptorer, det är standard och en del av lösningen.

– De två första 45:orna är sålda till Sverige och totalt har vi sålt över 15 stycken. Vi har två båtar i produktion hela tiden och vi kan bygga åtta båtar per år. Kunder som beställer båten idag får båten hösten 2025. Det är för lång leveranstid, så vi försöker starta en tredje produktionslinje på varvet som har 67 anställda.

Om du letar efter “the ONE” som:

- ✓ håller din båt ren
- ✓ besparar dig målningsarbete
- ✓ hjälper dig att spara pengar
- ✓ ger lägre bränsleförbrukning
- ✓ inte skadar miljön



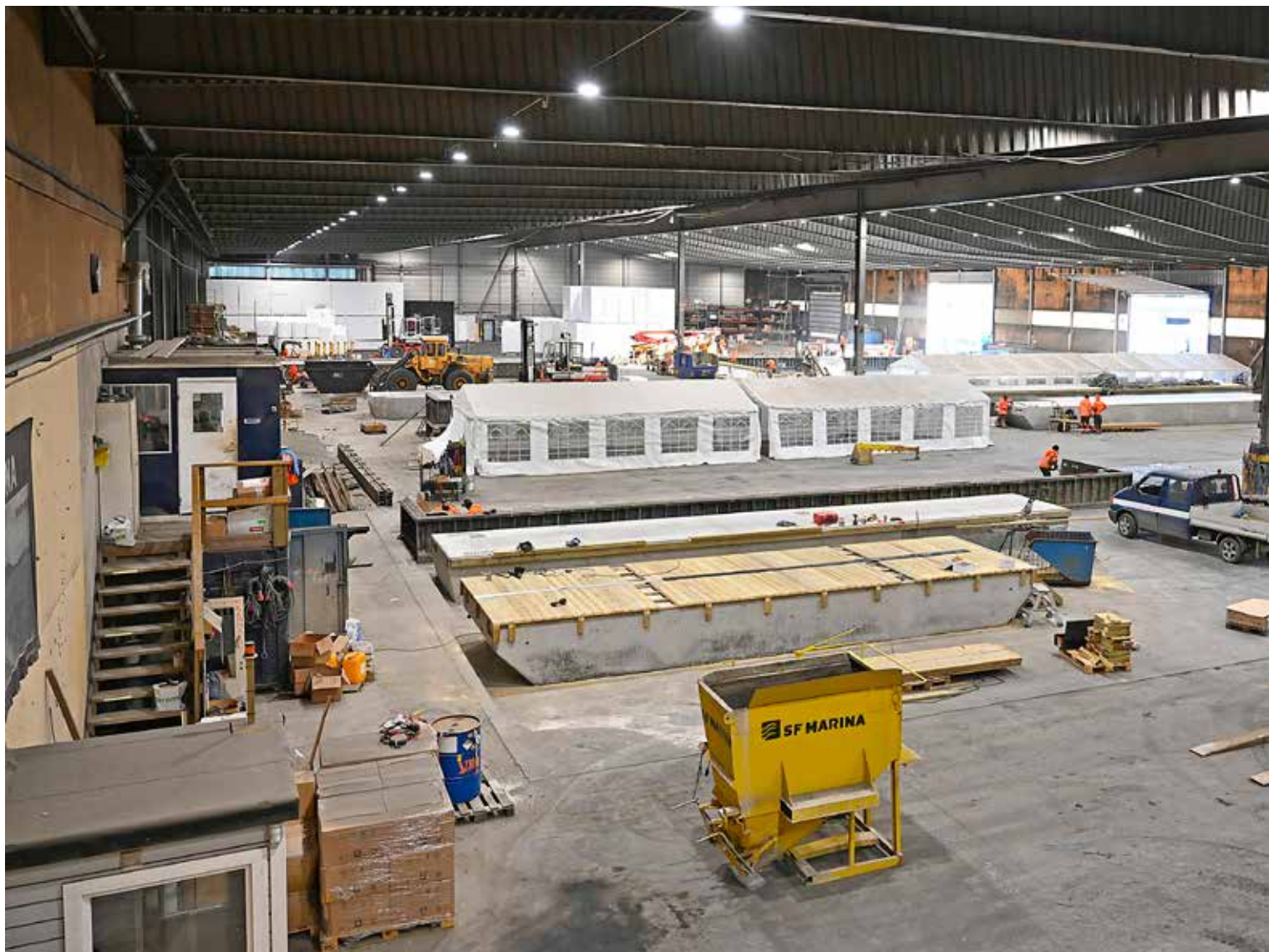
Silic One är The ONE.

Vår bästa båtbottnfärg.

10 år av nöjda Silic One båtägare.
Tack för förtroendet.

hempelyacht.se

 **HEMPEL**
Trust is earned



Bryggorna tillverkas inomhus i stora formar i en stor fastighet, där SF Pontona även har egen tillverkning av cement.

Tung aktör med världen som

TJÖRN. SF Pontona är en av Nordens ledande aktörer inom bryggor.

■ Med bas i Wallhamn på Tjörn på Västkusten utvecklar och bygger SF Pontona AB moderna och avancerade bryggor för hamnar och marinor. Inte bara i Sverige utan företaget har hela världen som marknad. SF Pontona är en av de största aktörerna i Skandinavien i sin bransch och en av Nordens ledande aktörer.

Tillverkningen i Wallhamn är en omfattande industri eftersom bryggor är stora och tunga rent fysiskt och även tunga investeringar. I en tillverkningshall på cirka 8 000 m² gjuts brygg-

pontoner som sedan skeppas till kunder på alla marknader från den djupa hamnen där även andra produkter som till exempel bilar hanteras.

– Wallhamn har varit basen i SF Marina sedan 1985. Vi har moderna lokaler och ett nybyggt kontor nära vattnet, säger Fredrik Odhe.

Fredrik är vd för SF Pontona Sverige AB, som är ett dotterbolag till SF Marinakoncernen. Inom koncernen finns även säljbolaget SF Marina System som sköter försäljningen globalt och SF Marina Wallhamn som driver fabriken med produktion av färdiga pontoner. SF Marina Fastigheter äger och förvaltar fastigheterna.

– 2007 var startskottet för bildandet av det svenska SF Pontona efter att SF Marina koncernen förvärvat Pontona av Viamare. Idag arbetar

koncernen genom SF Pontona i Sverige, SF Pontona i Norge och SF Pontona i Danmark, vilka tillsammans omsätter en god bit över 100 Mkr på den skandinaviska marknaden.

I Wallhamn har SF Marina cirka 50 anställda, varav drygt 40 personer i produktionen.

– Här i Wallhamn har vi en unik möjlighet eftersom vi kan lyfta pontoner över kajen, lasta dem och skicka till kunderna. Här har vi möjlighet att bygga mycket stora pontoner med invecklad teknik som sedan kan skeppas. Som varandes en global organisation med representation i 40 länder är det dock viktigt att kunna ha lokal produktion under perioder.

Anders Lindberg driver SF Marina Wallhamn. Han är van vid specialprojekt och kund-



Fredrik Odhe vill se bättre miljöregler för bryggor och hamnar i Sverige och Europa.

marknad

anpassningar från många olika kunder.

– Vi bygger färdiga pontoner i Korea, Nya Zeeland, Korea, Thailand, Dubai, Saudiarabien, Egypten, Grekland och till viss del i Spanien och en del andra länder. Det är dock mer projekt-mässigt medan vår fabrik i Wallhamn går året runt, hela tiden, säger Anders Lindberg.

För närvarande håller fabriken på med projekt till Costa Rica och Tahiti där pontonerna har gjutits i Wallhamn och skickas per båt.

– Nästan alla bryggpontonerna är kundanpassade. Våra kunder förväntar sig att de ska kunna skraddarsy pontonerna efter sina egna behov.

I Sverige diskuteras båtlivet inverkan på vatten och kustmiljön flitigt.

– Det arbete som Sweboat har med inlett med

miljökonferenser och diskussioner kring hur båtlivet ska minimera sin miljöpåverkan tycker jag är ett mycket lovvärt initiativ, säger Fredrik.

– Jag tycker att det är en utmärkt möjlighet för de olika aktörerna på marknaden att träffas och diskutera med den samlade kunskapen som finns inom forskning och högskolor.

En stor del av diskussionen kring bryggor och hamnar har handlat om skuggning av bottnar och påverkan på ålgräs. Många andra frågeställningar har drunknat i denna debatt, vilket är en utmaning för SF Pontona. De frågor som företaget arbetar för att föra upp på dagordningen är bland annat placering av hamnar på djupare vatten där skuggning inte är ett problem eller att anlägga hamnar med minsta möjliga miljöbe-

lastning i form av frisläppta mikroplaster under livslängden.

– Med en hundraårig historia i branschen så har vi en tydlig bild av hur värdefullt det är att våra produkter ska ha längsta möjliga livslängd. Våra klassiska bryggor med trädäck på betongpontoner är ett exempel på en konstruktion som med dagens tryckimpregnerade virke har blivit tveksamma ur ett livscykelperspektiv. Byte av trädäck efter 15–20 år är tveksamt ur ett miljöperspektiv. SF Marina har därför utvecklat en produkt där vi kan ersätta trädäcket med ett tunt betongdäck. Utvecklingen krävde dock ett nytänkande av armeringen, vilket ledde till en patenterad metod baserat på en korrosionsfri armering. Under den beräknade livslängden på



Bryggorna tillverkas inomhus i stora formar i en stor fastighet, där SF Pontona även har egen tillverkning av betong.



Ponton utanför Donsö.

Anders Lindberg ansvarar för produktionen av bryggor i Wallhamn.

90 år för den här produkten kan man komma att behöva byta ut ett motsvarande trädäck 4–6 gånger under samma livslängd. Det är ett tydligt exempel på hur man för att bli mer miljövänlig bör väga in livslängden och göra en kostnadsanalys för bryggans hela livscykel.

– I USA och många andra länder utanför EU finns det krav på att man ska ha en bottenbeläggning på pontonerna så att inte cellplasten ligger direkt mot vattnet. Sådana krav finns märkligt nog inte i Sverige, men det finns positiva undantag och enstaka privata aktörer som är pionjärer på att ta hänsyn till miljön i Sverige. Det bygger dock inte på regler utan på ett brinnande intresse att förbättra miljön. Ett av de bästa exemplen är Resarö Marina utanför Vaxholm.

Fredrik pekar också på hur viktigt det är med service och underhåll för en brygganläggning kopplad till livscykelkostnad.

– Om man kan ha samma brygga liggande i 50–70 år genom ett professionellt underhåll så är miljöpåverkan mycket lägre än om man måste byta allt flera gånger under samma tid. Mot bakgrund av detta har vi startat *Bryggdelar.se* dit företag och privatpersoner kan vända sig och hitta reservdelar till sin brygga för att underhålla den och kunna förlänga livslängden.

– Vi som ofta är ute på sjön vill kunna lämna en miljö som är bättre och inte sämre till våra barn. Båtfolket som kollektiv är en fantastisk kundgrupp att jobba med som delar vår passion för framtiden.

– Med vårt unika läge vid en djuphamn, med våra kompetenta medarbetare med passion för kvalitet, med ett globalt nätverk, med våra leverantörer och en passion för att utveckla vår verksamhet ser vi framtiden an med tillförsikt.

Bland de större pontoner som SF Pontona har lagt ut märks en ny pir på Donsö utanför den inre hamnen med pontoner på 10x25 m. I Skärhamn har företaget anlagt en 10 m bred vågbrytare.

– Möjligheterna med vår korrosionsfria armering är omfattande med till exempel elbåtsladdning, solcellspontoner, vägkraft och mycket annat, säger Fredrik Odhe.

LARS-ÅKE REDÉEN



50 år
1973-2023
**CAPELLA
MARIN AB**



PROPELLERSPECIALIST

MED PERSONLIG RÅD GIVNING & EGEN VERKSTAD



VI HAR EUROPAS STÖRSTA LAGER AV MIKADO / NAKASHIMA PROPELLRAR

Huvudriktningen av verksamheten är dimensionering, import och försäljning av propellrar, axlar, axeltätningar, lager m.m. Vi har egen mekanisk verkstad där vi utför svarvning, fräsning, axelriktning, roderriktning och stigningsändring av bronspropellrar på riktblock m.m.

www.capella.se

FRÅSARVÄGEN 4 • STOCKHOLM / LÄNNA • TELEFON 08-39 09 00 • MARIN@CAPELLA.SE

Ställ ut på

sommarens flytande mässor!



SweBoat
Båtbranschens Riksförbund

- Nu är det viktigare än någonsin att synas!

Marstrand Motorboat Show - 25-27 augusti - marstrandmotorboatshow.se

Orust Sailboat Show med Öppet Varv - 25-27 augusti - orustsailboatshow.se

Allt på Sjön i Gustavsberg - 1-3 september - alltpasjon.se



Mer info:





ÄNNU EN GODKÄND MARINVERKSTAD!

Vi gratulerar Oxelösunds Båtvarv som är det tredje företaget att bli certifierade enligt Sweboats Godkänd Marinverkstad. Förra året blev Gåshaga Marina på Lidingö först ut och Ringens Varv i Marstrand det andra certifierade företaget. Fler företag har påbörjat processen att bli godkända och många har visat intresse.

– Det är roligt att intresset är så stort bland våra medlemmar, säger Thomas Greberg på Sweboat. När vi har åkt runt och informerat om certifieringen är det många som tycker att det är ett smidigt sätt att säkerställa att man uppfyller de lagkrav som finns och samtidigt spara tid då certifieringen ofta gör att man bli mer effektiva.

Under våren fortsätter den Road Show med informationsträffar som påbörjades förra året. Hör av er till Thomas Greberg, på tg@sweboat.se, för mer information och håll utkik i våra utskick och på medlemssidorna på sweboat.se så ser ni aktuella datum.

VI SÖKER FORTFARANDE EFTER BÅTBRANSCHENS MILJÖPROFIL!

Sweboat söker en person med god kunskap om både miljöfrågor och båtliv som kan fortsätta vårt ambitiösa miljöarbete och både stötta och utmana branschen att ta nästa steg. Låter det som något för dig? Läs mer på vår hemsida, sweboat.se/jobb



100 000 kronor till Sweboats Miljöfond

■ Stiftelsen Sweboats Miljöfond startades för att hjälpa de medlemmar i Sweboat som anslutit sig till fonden att vidta konkreta miljöförbättrande åtgärder.

Fonden är öppen för donationer och försäkringsbolaget Svedea skänker 100 000 kronor till fonden.

På scenen på Båtmässan i Göteborg överräcktes en check av Göran Södergren och Svedeas am-

bassadör Peter "Foppa" Forsberg.

Svedea säger att "Båtbranschens intresseorganisation Sweboat gör ett viktigt arbete med båtlevets hållbarhetsfrågor med huvudfokus på miljön."

– Vi har samarbetat med Sweboat i många år och har stor respekt för det arbete man lägger ner för båtbranschen. Inte minst deras satsning på miljöfrågor, där miljö-

fonden utgör en av grundpelarna. Det känns självklart att vi som ledande aktör inom båtförsäkringar är med och bidrar, säger Göran Södergren, affärsansvarig båt och vattenskoter på Svedea.

Passa på att anslut ditt företag till Sweboats Miljöfond för möjlighet att söka bidrag för miljöförbättrande åtgärder.

Läs mer på sweboatsmiljofond.se!

Marena i Oslo – ny konferens för båtbranschen

■ I början av februari arrangerades den norska konferensen Marena av Sweboats motsvarighet i Norge, Norboat. Temat för konferensen var att stärka branschen och uppmanra till att hålla samman för att stå starka i de kärvara ekonomiska tider som råder nu.

– Man har samma utmaningar i Norge som vi har i Sverige, säger Jennifer Glans som är marknadsansvarig på Sweboat.

När folk har mindre kvar i plånboken kan det vara en god idé att satsa mer på begagnade båtar.

Terje Dahlgren från Finn.no, som är motsvarigheten till svenska Blocket, talade om den hur den stora begagnatmarknaden skulle kunna utvecklas på båtsidan på likande sätt som i bilbranschen. Jan Hugo Svendsen från bilkedjan Bil i Nord berättade hur de arbetar med att sälja begagnatbilar med högre marginaler genom att pake-



tera sitt erbjudande på rätt sätt.

– Det talades även om vikten av att marknadsföra sig under lågkonjunktur som ett sätt att ta marknadsandelar så att man får större del av kakan när marknaden vänder, säger Jennifer Glans.

Men fokuset bör i första hand vara att stärka vår position i förhållande till andra fritidsintressen

som konkurrerar om kundernas tid och pengar.

– Nu är det viktigt att vi gemensamt arbetar för att hålla upp intresset för båtlivet så vi behåller alla som har fått smak för det de senaste åren. Därför hoppas vi på bra uppslutning på årets mässor för vi vet att dessa event gynnar hela branschen.



TYRESÖSTÖTTAN HELGALVANISERADE BÅTSTÖTTOR

Träpetsgång med stor vingmutter för enkel och snabb justering • Varmgalvaniserad underhållsfri topplatta av stål (rostfri skruv/låsmutter) med integrerade snabbfästen för säkerhetskätting, enkel hantering med lång livslängd • Skrovskydd av kvalitetsgummi för bästa friktion och skydd.

STAPELBAR



K53/VHD13
Kölstöta
Top 310x160 mm

MBS
Motorbåtssöta
Top 310x160 mm



SBS
Segelbåtssöta
Top 255x255 mm

NYHET

TOPPLATTA AV STÅL.
SKROVSKYDD AV
GUMMI GRÅ EPDM.
US-2021-0245850-A1



DEMONTERBAR



LCMG
Motorbåtssöta
Top 310x160 mm



Gersågad fot



Levereras
omonterad i
kartong

NYHET

TOPPLATTA AV STÅL.
SKROVSKYDD AV
GUMMI GRÅ EPDM.
US-2021-0245850-A1



LCKG
Kölstöta
Top 310x160 mm



LFCG
Segelbåtssöta
Top 210x210 mm

ORIGINALPRODUKTER



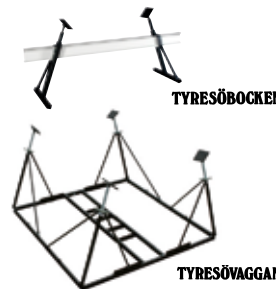
L-STÄLL

Ett enkelt system för hantering, exponering och lagring. Avsedd för såväl butik, service som förvaring. Pulverlackerad.



TYRESÖBOCKEN & TYRESÖVAGGAN

Pulverlackerad stål. Ställbar och demonterbar.



MASTKRAN

c-märkt
Lyfthöjd ca 12
eller 15 meter.
Lyftvikt max 500 kg.
Varmgalvaniserad.



För hela vårt sortiment och din närmaste återförsäljare – kontakta oss eller gå in på vår hemsida tyresovaggan.com eller gdboathandling.com
MASKINFABRIKEN G-C AB • THULEVÄGEN 18, TYRESÖ • TEL 08-712 50 90

LÅT OSS OFFERERA DITT
VARV/MARINA/BÅTKLUBB



ABUS

EN KEDJA ÄR ALDRIG STARKARE ÄN SIN SVAGASTE LÄNK.



Låspaket ABU96085

Hänglås, kätting, strumpa och väska.



Stävöglor



Hänglås



Kättingar



Fästpunkter

Snabba leveranser och mycket på lager! hansenkatalogen.se



Efterlängtd båtmesse med bra

GÖTEBORG. Båtmässan bjöd på god stämning och det köptes båt.

■ Efter tre år var det i början av februari dags för Båtmässan i Göteborg igen. Den förra omgången av mässan hann nätt och jämnt stänga innan pandemin startade och la sig över världen.

– Det stora glädjämnet är att båtfolket fortsatt är villiga att investera i sitt intresse av att vara på sjön. Inför mässan kände vi en viss osäkerhet om folk var villiga att handla, så båtmässan blev en temperaturmätare eftersom vi kan konstatera att det handlades båtar, säger Jacob Ryder, affärsansvarig för Båtmässan.

PUBLIKSIFFRAN I ÅR blev 49 978, jämfört med 58 490 år 2020. Det innebär en mindre nedgång, ungefär i linje med utvecklingen i Düsseldorf.

– Runt 50 000 är fortfarande en mycket bra siffra. Tappet beror nog dels på att vi hade lite färre utställare, dels konjunkturen i allmänhet och att köpkraften är lägre.

– Jag tror ändå att de största entusiasterna kom till mässan och handlade. Minskningen handlar nog till stor del om sådana som är mindre motiverade till köp utan mest vill ha en trevlig dag.

Den exakta förklaringen och besked om vilka som besökte årets mässa kommer senare i den besökarenkät som Båtmässan gör. Där får besökarna bland annat svara på vem de har gått på mässan tillsammans med.

ETT SAMSTÄMMIGT INTRYCK är att försäljningen var god bland utställarna.

– I princip alla utställare har gjort affärer på mässgolvet och kunde åka hem med bra offerter för uppföljning. Myggenäs Marin är ett exempel



Båtmässan i Göteborg lockade nästan 50 000 besökare.

på en stor utställare som sålde på mässan och hade många bra offerter ute, säger Jacob Ryder.

– Långsjösnipan sålde också ett antal båtar och hade ett stort intresse för sin eldrivna snipa.

Scenprogrammet var i år mycket omväxlande

med olika teman för respektive dag. Det stora dragplåstret blev som vanligt Sven Yrvind, som lockade en stor publik Båtmässans sista dag.

– Sven Yrvind sparade vi till sist. Det var fullknökat vid scenen, som vanligt. Intresset för



André Nordhvalen på Långsjö Båtbyggeri från Musön i Bohuslän märkte ett stort intresse för sin elsnipa med inombordare från Vetus.



Jacob Ryder, affärsansvarig för Båtmässan.

SIFFROR FRÅN BÅTMÄSSAN 2023

49 798 besökare
201 utställare
318 båtar
65 seminariepunkter
3 prova-på-bassänger

försäljning



Sven sinar aldrig, han är alltså vårt största dragplåster.

2024 hålls mässan 3–11 februari med press- och branschdag 2 februari.

LARS-ÅKE REDÉEN



Järnbröderna Lars (t. v.) och Henrik Pettersson hade världspremiär för IRON 827 Coupé.

RÖSTER FRÅN UTSTÄLLARE

JONAS GÖTHBERG NIMBUS GROUP

– Vi hade ett bra intresse för våra båtar, Nimbus T8 och W9. En W9 såldes på mässan och efter mässan har vi en hel del att arbeta med. Vi hade dessvärre ingen möjlighet att visa våra coupébåtar, som är kraftigt efterfrågade. En summering är att mässan var okej men inte en superstark mässo som Düsseldorf var veckan innan. Vi märkte en positiv stämning hos både kunder och återförsäljare.

ROLF HANSSON GBM MARIN

– Vi sålde nio båtar på mässan. En Grandezza 37 och resten mindre pulpetbåtar, bow riders och daycruisers. Vi lämnade ut massor av offerter, men det var lite trögare att få svar på dessa. Vi känner oss nöjda då vi inte visste helt vad vi skulle förvänta oss med tanke på omvärlden.

GÖRAN BLOMQVIST ORUST MARINCENTER

– Vi är positiva till årets mässo och sålde för cirka 9 Mkr. Bland avsluten märktes flera paket med Mercurys nya V10 på 400 hk. Vi fick många positiva intryck av kunderna, det var många som var sugna på att köpa båt och semestra hemma. Vi tror på en bra sommarsässo 2023.

BÖRJE WARSÆUS VK MARINCENTER

– Vi fick en väldigt fin respons på årets mässo. Idag, när många har det kärvt ekonomiskt, får det inte vara för stora summor när vi pratar båtaffärer. Vi visade 14 mindre båtar på mässan, i prisklasser mellan 30 000 och 300 000 kr, och vi sålde flera på plats. När mässan stängde hade vi en orderstock på 1,5 Mkr, vilket är vårt bästa resultat på någon båtmässo överhuvudtaget.

HENRIK PETTERSSON JÄRNBRÖDERNA

– Båtmässan var bättre än vad vi trodde. Vi sålde tre IRON 827 Coupé, som hade världspremiär på mässan, och har dessutom tidigare sålt 20 till återförsäljare. Vi sålde även två IRON 827 med 450 R och T-Top för nästan 1,4 Mkr per styck samt 25–30 Highfieldbåtar, varav sju stycken den sista lördagen.

MICHAEL WAAX ANYTEC

– Vi gick in med en negativ syn på båtmässan, ingen förhoppning utan mässan fick bli vad den blev. Efteråt är vi väldigt positiva. Vi såg ett stort intresse och har ett flertal offerter ute. Det blev en del affärer samt att vi räknar med en del avslut efter mässan. Kunderna är lite försiktiga och avsluten tar lite längre tid, men det är samtidigt sunt i dessa tider.

SIMON EKBOM BRANDT BÅT

– Vårt första år på mässan som utställare och återförsäljare summeras med orden "helt ok". Vi hade större förhoppningar på fler avslut, men har inget att jämföra med som ny aktör. Vi sålde tre båtar och två elsurfbrädor och tog med oss många kvalitativa leads. Det var kul att se att båtarna finansierades som privatleasing och att det ägandalternativet väckte en stor nyfikenhet hos besökarna framåt.

– Vi upplevde inget "krissnack" på mässan. Det känns som att det finns ett stort sug efter ett bätliv även under dessa tider. Däremot är det tydligt att kunderna är mer eftertänksamma och gärna vill ta besluten längre fram under våren.

– Vårt totala intryck är att det saknades leverantörer som borde varit med och att besökarna påpekade hur litet utbudet var. Vi hade också hellre sett att scenen placerades mer centralt som kanske hade gjort att fler stannar till och lyssnar en stund på något som tar ens uppmärksamhet. Det blir väldigt monotont sorl på mässgolvet som hade kunnat brytas av med scenprogrammet mer centralt.

DAVID RODIN RODINS MARIN

– Båtmässan 2023 överträffade våra förväntningar. De var inte superhöga innan, men vi har mött ett stort intresse från besökarna speciellt för Ryds glasfiberbåtar, men även för märken som Grand, Jeanneau och Finnmaster. Vi har sålt eller lagt offerter på ett 20-tal båtar, till ett värde av runt 12 Mkr. Vi är klart nöjda och ser fram emot Båtmässan 2024.

Stora båtar på Allt för sjön

STOCKHOLM. En gemensam båthall och tillbehören i B-hallen.

■ De är ett par av de mest märkbara förändringarna för Allt för sjön, som i år hålls över två långhelger:

Torsdag 9 mars – söndag 12 mars.

Torsdag 16 mars – söndag 19 mars.

– Det ser positivt ut. Vi har fått till en välfylld mässa utifrån de nya hallarna och förutsättningarna. Tillbehörshallen är fylld med prylar och tjänster och vi har en fantastisk Classic Boat Show, säger Hanse Thorslund, projektledare för Allt för sjön.

– Dominansen av motorbåtar är tydlig även i år. Segelbåtarna representeras av Arcona och Beneteau, en J70 och en Diva 24 och ett flertal jollar. Dessutom visas en nybyggd Andunge från Stockholms Båt-snickeri.

MEN DET ÄR BLAND motorbåtarna de stora premiärerna märks. Glacier 48 är en ny motorbåt byggd i Lettland och Delta 48 Coupé, som byggs i Estland, får världspremiär på Allt för sjön.

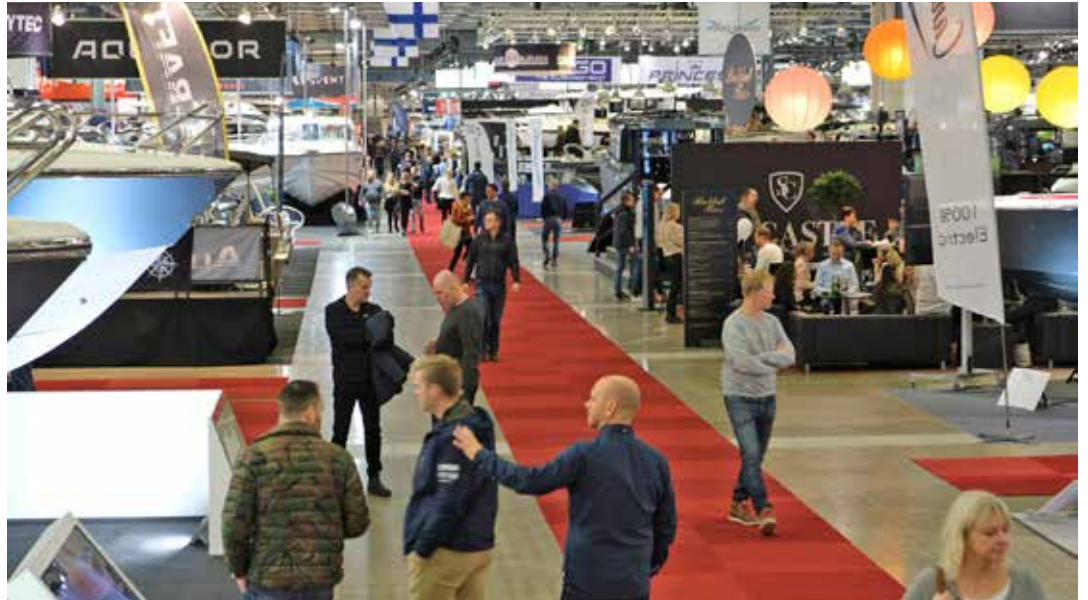
– Jag känner mig riktigt nöjd. I princip fyller vi alla montrarna, säger Hanse Thorslund.



Glacier 48 hade premiär i Helsingfors och kommer även till Stockholmsmässan.



Delta 48 Coupé får världspremiär på Allt för sjön.



Den 9 mars öppnar Allt för sjön i Stockholm. I år arrangeras mässan i två hallar.

Allt för sjön 2023 omfattar i år 16 000 m². Det är en liten nedgång jämfört med förra gången, men den förklaras med att stora utställare inte finns med i år. Förra gången hade till exempel Yamaha 1 500 m² och Frydenbö 2 000 m². Den ryska montern hade 1 500 m², men de är otänkbara på grund av kriget i Ukraina. Brunswick finns med genom återförsäljare.

– När så stora utställare inte finns med så gör det skillnad.

Flera företag ställer dock ut ett större antal båtar i år. Marindepan

visar ett 35-tal båtar och Nimbus Group kommer med 20 båtar. Bland övriga motorbåtar märks Targa 32, Windy 34, Westline 27, Ryck 280, Galeon 440 Fly och Grandezza 30 CA.

– Det har kommit till ett antal utställare de senaste dagarna som inte har varit tidigare. Vi ser också förändringar med Windy som utökar till tre båtar i stället för två och samma sak gäller för Marstrand Yachts.

HALL B MED tillbehör blir välfylld. De stora tillbehörsföretagen är re-

presenterade genom SeaSea, Hjertmans, Erlandsons Brygga, Watski och Biltema. Även de stora elektronikföretagen med bland andra Garmin, Navico och Raymarine i spetsen finns med.

– I A-hallen har vi gjort ett område som visar det moderna båtlivet. Där finns utställare som Candela, X Shore, Mantaray med flera. Även motorer och tjänster som Skipperi, VÅG och Agapi, säger Hanse Thorslund.

– En ny utställare är Bowter, som visar eldrivna och solcellsdrivna båtar för uthyrning. Det är ett nytt tänk kring båtar och båtliv.

Seminarieprogrammet leds även på Allt för sjön av Bengt Wallin med ungefär samma upplägg som på Båtmässan i Göteborg.

ALLT FÖR SJÖN startar med en press-träff torsdag 9 mars klockan 11.00. Därefter blir det branschtimmor klockan 12–15.

– Vi öppnar för allmänheten klockan 15.00 och har öppet till 21.00, säger Hanse.

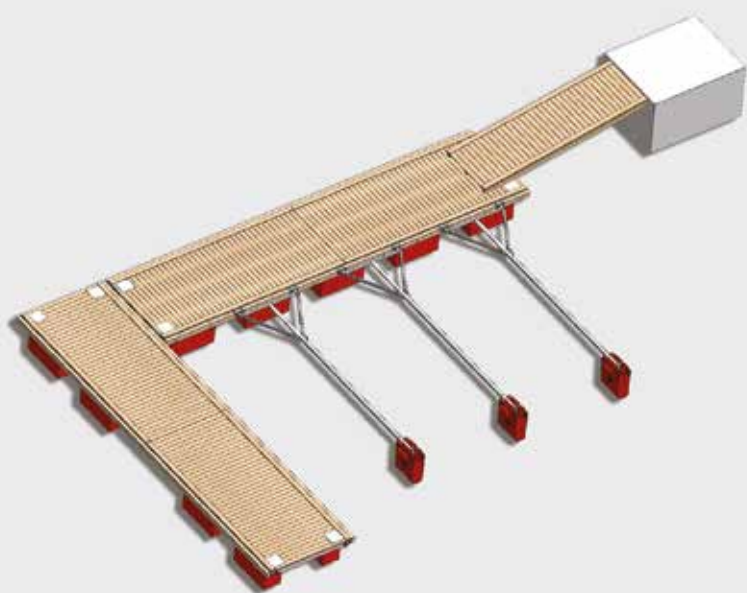
Samtidigt med Allt för sjön arrangeras Antikmässan den första helgen och Sportfiskemässan den andra helgen. Besökarna kan lösa kombibiljett och gå mellan de olika mässorna under helgerna.



Hanse Thorslund.

LARS-ÅKE REDÉEN

Nylansering - Stålplastbrygga



Vi lanserar vår stålplastbrygga, som består av en stålram med trädäck. Flytkropparna är av rotationsgjuten plast, med cellplastfyllning.

- Enkel att transportera och sjösätta.
- Bryggan har ett litet djupgående.
- Tål infrysning.
- Förberedd för dragning av el och vatten.
- Lagervara – kort leveranstid.

Kontakta oss för att göra din beställning!

We Trade Marine AB

info@wetrade.se
0155-360 70

Verkstadsgatan 10, Oxelösund
www.wetrade.se

MIRKA

Polarshine® Marine

För ett bekymmersfritt båtliv

Mirka Polarshine® Marine-serien har allt du behöver för båtunderhåll: från effektiv rengöring till fläckfri finish och ytbehandling. Polarshine® Marine håller båtens ytor i nyskick från säsong till säsong.



Läs mer på www.mirka.se

Bra start på Vene i Helsingfors

FINLAND. Helsingfors båtmässa lockade en stor publik när den öppnade 10 februari, tre år efter den förra mässan.

■ Även i Finland har det helt tydligt funnits ett uppdämt behov av att gå på båtmässa. Helgen innan Vene 23 Båt lockade en motorcykelmässa i samma lokaler 34 000 personer första lördagen.

Båtmässan, som arrangeras i Helsingfors Mässcentrum, har de senaste åren vuxit. I år fanns 264 utställare med 400 båtar på plats på den 20 000 m² stora mässan, som lockade 4 400 besökare första dagen.

– Vi har lite mindre yta nu, kanske 10–15 procent mindre, men mässan är fullbokad, säger Jarkko Pajusalo, vd för Finnboat.

BÅTMARKNADEN I FINLAND har under de senaste åren förändrats på motsvarande sätt som i Sverige och många andra länder. Många nya ägare har kommit till och många båtar har bytt ägare.

– Marknaden är egentligen bättre än 2019 och det ser positivt ut, så vi får se hur det går med mässan. Alla har längtat mycket efter det här, mässan är viktig för båtfolket.

– Vi märker en avmattning i försäljningen av de lite mindre båtarna, men för större båtar är det fortfarande en ökning och upp till två års leveranstid. Försäljningen av båttillbehör har ökat tio procent och motorer har sålt för tio procent mer i värde.



Helsingfors båtmässa Vene 23 är Nordeuropas största båtevenemang med 400 båtar.

Även Helsingforsmässan hade i år komprimerats en del mot tidigare. Den täckte nu de nedre hallarna.

– Vi har gjort evenemanget mer kompakt och produkterna har bytt plats en aning. Vene 23 Båt-mässan är Nordeuropas största evenemang i båtbranschen och den för med sig sommaren till Helsingfors Mässcentrum under tio dagar i februari, säger försäljningschef Tomi Frick från Helsingfors Mässcentrum.

FINLAND ÄR DET land i Norden som fortfarande har en betydande inhemsk båtproduktion med stora tillverkare som Buster, Yamarin, Cross, Flipper, Aquador och AMT. På senare år har dock en del snabbväxande producenter flyttat tillverkningen till Polen med Axopar, XO och Saxdor som tydligaste exempel. Alla tre har fortfarande

sina huvudkontor kvar i Finland.

Finsk båtexport är fortfarande stark och omsätter över 800 MEURO, vilket framgår i en annan artikel i den här tidningen. De viktigaste exportmarknaderna är Sverige och Norge, där Sverige stod för 79 MEURO under 2022 och Norge för 56,5 MEURO.

BLAND DE SVENSKA båttillverkarna på mässan märktes flera producenter tydligt. Nimbus Group hade den största monter, men även båt-företag som Anytec och IRON var väl representerade.

En intressant utveckling i Finland är att försäljningen av aluminiumbåtar fortsätter att öka. De tre senaste åren har andelen aluminiumbåtar i nyförsäljningen ökat med 13 procent med Buster som marknadsledare.

Mässans största motorbåt var Fairline Targa 46 medan den dyraste båten var Glacier 48, en motorbåt som byggs i Lettland. Tre större segelbåtar fanns på mässan: Beneteau Oceanis 30.1, Beneteau First 27 och Dehler 38 SQ.

LARS-ÅKE REDÉEN

ÅRETS GÄSTHAMNAR I FINLAND

Omröstningen Årets gästhamn ordnas av Stiftelsen Finlands Mässa och Segling och Båtsport i Finland.

Vinnare 2023 blev Rödhavn på Åland och Luhanka i Pajijänne. Rödhavn ligger vid Ålands hav, cirka 10 sjömil från Mariehamn. Väljarna lyfte fram framför allt hamnens atmosfär och dess skyddade läge, dess utmärkta service, goda mat och färskt bröd på morgonen. Det anrika och natursköna Rödhamn är ÅSS klubb- och gästhamn.



Jarkko Pajusalo, vd för Finnboat.



Terhi 390 är en uppföljare till en modell som sålt i flera tusen exemplar.



En av de svenska utställarna var Mats Hallberg från Diesel Power, som visade COX dieselutombordare.

SVENSKA MÄSSAN, GÖTEBORG

BÅTMÄSSAN

GÖTEBORG



Tack för i år!

Välkommen tillbaka den 3–11 februari 2024.

AKZONOBEL ÖKAR INTÄKTERNA

■ Akzo Nobel har publicerat sitt helårsresultat för 2022. Intäkterna ökade med 8 % och 9 % i konstanta valutor 1; priserna ökade med 11 %, volymerna minskade med 9 %

Rörelseintäkter 103 MEURO (205 MEURO), till följd av lägre volymer, högre råmaterial- och fraktkostnader samt inflation i rörelsekostnader; OPI-marginal 4,0 % (2021: 8,5 %)

Justerat rörelseresultat uppgick till 126 MEURO (209 MEURO).

Avkastningen gick upp 13 % och 11 % i konstanta valutor, prisökning 14 %, volymminskning 7 %. Rörelseintäkter på 708 MEURO (1 118 MEURO), till följd av lägre volymer, högre råmaterial- och fraktkostnader, inflation i rörelsekostnader samt 46 MEURO negativ påverkan från hyperinflationens redovisning.

Justerat rörelseresultat blev 789 MEURO (1 092 MEURO).

Elbåtsbolaget X Shore förändrar och ställer om

■ Det svenska elbåtsbolaget X Shore fokuserar på att nå lönsamhet och varslar därför tio procent av sina medarbetare. Samtidigt fortsätter satsningen på ökad produktion vid företagets fabrik i Nyköping, bland annat genom rekrytering av montörer.

X Shore har sedan starten 2016 fokuserat kraftfullt på tillväxt, forskning och utveckling (R&D) samt på produktutveckling. Detta har bland annat resulterat i X Shores lansering av den första högpresterande elbåten Ealex 8000 som under 2022 följdes upp med X Shore 1. Bolaget går nu in i en fas där fokus ligger på att nå lönsamhet.

Under det närmaste året kommer X Shore att fortsätta bygga upp och effektivisera produktionen av båtar vid sin fabrik i Nyköping samt effektivisera och förbättra den globala säljorganisationen. Detta kommer att innebära både en ökad digitalise-



Jenny Keisu är vd för X Shore.

ring och nya arbetssätt, men också fortsatta organisationsförändringar för att optimera verksamheten med fokus på ökad produktion och försäljning.

På central nivå innebär förändringarna i X Shores organisation en minskning av såväl antalet chefer som support- och stabsfunktioner. Inom produktionen vid X Shores fabrik i Nyköping

kommer effektiviseringar att ske bland stabs- och supportfunktioner samtidigt som rekrytering av montörer kommer att fortgå. Tio procent av X Shores medarbetare inom support- och stabsfunktioner har nyligen varslats om uppsägning. Samtliga X Shores kontor är berörda.

– Vi har på några få år skapat ett nytt globalt varumärke inom båtindustrin och byggt en stor närvaro i båtmedia och sociala medier. Nu fokuserar vi dels på fortsatt tillväxt i Nordamerika och Europa, dels på att bygga världens mest effektiva båtproduktion i Nyköping. Det tuffare ekonomiska klimatet tvingar oss samtidigt att nå lönsamhet snabbare än tänkt enligt vår tidigare affärsplan. Det betyder att flera mycket kompetenta kollegor tyvärr kommer att behöva lämna oss, säger Jenny Keisu, vd för X Shore.

X Shore grundades i Stockholm 2016.

Arbetskamrater som alltid ställer upp!

För säker hantering av era kundbåtar. Seaquip har inte bara världens mest sålda båtstötta i sortimentet, välkomna till oss för att prova själva!



Servicebock



Mastvagn



Seaquip Båtstötta

BD2 Dolly



Drevlyft



BR37 Showroom

Djurö Båtvarv · www.seaquip.se · +46 8 571 504 28

Work Boat Mässan 2023

■ Work Boat Mässan är tillbaka 13–16 september vid Wasahamnen. Enligt arrangören är den Sveriges mest kraftfulla mötesplats.

Förra året var det premiär för en ny sorts mässa i hjärtat av Stockholm. Fokus låg på kraftfulla arbetsbåtar och besökarna var proffs och företag som på ett eller annat sätt arbetar med verksamhet på hav och sjö. I september är mässan tillbaka vid Wasahamnen, men denna gång har den brett ut sig betydligt. Fler arbetsbåtar, mer utrustning och flera nya aktiviteter.

Efter år av pandemi så var det förra året premiär för en ny sorts båtmässa. Innan dess fanns det ingen renodlad kontaktyta där proffs och företag kunde nätverka, skapa kontakter och göra affärer sinsemellan. Work Boat Mässan växte fram som Sveriges första mässa med fokus på arbetsbåtar. Wasahamnen på Djurgården fylldes av kraftfulla arbetsbåtar, elbåtar, säkerhets-



Det blir Work Boat Mässa 13–16 september i Stockholm.

funktioner och tillbehör.

Årets mässa blir både större och starkare i och med att mässan nu tar över stora delar av Wasahamnen. Det blir plats för fler utställare och fler besökare. Allt för att skapa spännande och kraftfulla möten som utvecklar utställarnas och besökarnas affärer. Mässan kommer även att ha ett tungt fokus på hur vi i framtiden kan prioritera hållbarhet utan att förlora kraft. Precis som tidigare är arrangeras Work Boat Mässan av Team Marin.

Anmälan för utställare är nu öppen på workboatmassan.se. Det finns ett begränsat antal brygg- och tältplatser, så det är först till kvarn som gäller.

Dyvik med Sweboat på renare mark

■ Nyligen samlades ett hundratal miljöexperter på Nätverket Renare Marks seminarium om Föroreningar i mark och sediment vid båtupställningsplatser, hamnar, varv och marinor.

Nätverkets syfte är att vara ett forum för att främja utvecklingen inom efterbehandling av förorenade områden och skapa en ökad kontakt mellan alla som berörs av problematik kopplat till förorenade områden, både nationellt och genom samarbete med nordiska och europeiska nätverk i seminarier, konferenser och workshops.

Under seminariet diskuterades problematiken kring hur båtupställningsplatser förörensas främst historiskt av biocidfärger och möjligheten att åtgärda dessa. Speciellt inbjudna var Göran Gross och Patric Borén från Dyvik Marina som fick möjligheten att belysa problematiken ur verksamhetsutövarens perspektiv och samtidigt informera om Sweboats Miljö-

program för varv och marinor, från branschråd till miljöpris och miljöfond.

Sweboats senaste miljöprojekt "Åtgärdstester för båtupställningsplatser" presenterades närmare av miljökonsulten Peter Harms-Ringdahl. Det fick mycket uppmärksamhet för nya rön hur man genom olika metoder kostnadseffektivt kan sanera förorenad mark. Projektet har drivits av Sweboats miljögrupp under två år med finansiellt stöd av Naturvårdsverket och har nyligen avslutats med goda resultat.

Övriga föreläsare var bland andra Heidi Himmelskog från Österåkers kommun som berättade om deras tillsynsarbete och utdelade förelägganden om åtgärdsplaner, Carl Rönnow från Svenska Båtklubbar, Envytec om stabilisering av förorenade massor och WSP om Primusprojektet med sanering på Stora Essingen i Stockholm från båtuppläggning till bostadsmark.

NJUT AV NATUREN NÄR DEN ÄR SOM BÄST

VETUS har återintagit elbåtsmarknaden genom lanseringen av en unik lösning för både nyproduktion och eftermontering.



E-LINE

E-POD

E-LINE och E-POD, din allt-i-ett-lösning

Eldriftsortimentet utgörs av fyra modeller 5-11 kW, varav tre är för rak axel och den fjärde är i form av en pod. Vi levererar kompletta system från propellern till laddstolpen på bryggan.

E-LINE

- Hög effekt och nätta mått
- Finns för rak axel i 3 storlekar: 5, 7,5 och 10kW
- Kompletta system
- Tystgående, hög verkningsgrad och minimalt underhåll
- Lämplig för såväl nyproduktion som utbytesmotor
- Utrustad med VETUS patenterade motorstyrning
- Unik på marknaden med "Aktiv motorbroms"
- Kompatibelt med BOW PRO steglösa bog-/akkerpropellrar för gemensam batteribank samt VETUS CAN-bus lina

E-POD

- Motor, upphängning, kylning, backslag, koppling, propelleraxel, propeller - allt i ett komplett system
- Utrymmesbesparande lösning gör motorlådan och propelleraxeln som löper genom båten överflödiga. Detta öppnar durkytan vilket möjliggör en helt ny båtdesign och layout
- 11,2 kW effekt



Linjett 39 vann "European Yacht of the Year"

■ Linjett 39 från Rosättra Båtarvarv AB i Norrtälje vann klassen "Family Cruiser" i "European Yacht of the Year". Prisutdelningen hölls som alltid på Boot Düsseldorf i januari.

– Vi är så otroligt glada att ha vunnit detta prestigefulla pris, speciellt eftersom det sammanfaller med vårt 50-årsjubileum. Det är stort att få den typen av erkännande från Europas tolv mest respekterade seglingsjournalister och att Linjett 39 fick så fina recensioner. Vi vill tacka alla som

stöttar Linjett och gör det möjligt för oss att vara där vi är idag, säger Markus Gustafsson, vd för Linjett Yachts.

Linjett's designfilosofi är att bygga båtar som är lätthanterade och anpassade för hela familjen. Varvets innovativa lösningar är utvecklade av Linjett Design Team, baserade på erfarenheter av segling i skärgården och på öppet hav.

Svensk representant i juryn är journalisten Joakim Hermansson.

Yanmar antar energiovergångsstrategi

■ Genom att formalisera företagets pågående strategi och planering mot koldioxidutsläpp och utveckling av hållbara lösningar, avslöjar Yanmar Marine International (YMI) en Energy Transition Strategy Statement som är specifik för den marina fritidssektorn.

Yanmar understryker hur företagets ursprungliga grundares anda att utveckla hållbara lösningar inspirerar företags arbetet för att möta dagens miljöutmaningar.

Motortillverkaren har därmed ett åtagande att leverera värde för kunder och partners under de kommande åren. Löftet är att bygga innovativa och miljömässigt ansvarsfulla framdrivningslösningar genom utforskning och utveckling av ny teknik. Nyckelområden för engagemang inkluderar utveckling, utvärdering och kommersialisering av system som använder koldioxidsnåla bränslen, elektrifiering och hybridisering, med fokus på energieffektivitet och optimering.

YMI:s nya strategi samordnas med Yanmar Green Challenge 2050. Det är ett ambitiöst företagsomfattande mål att i grunden förändra sin verksamhet genom att eliminera utsläpp av växthusgaser och skadliga ämnen i all verksamhet, tillverkning och produkter till 2050.

– Omsorg om den naturliga miljön har varit kärnan i all Yanmars verksamhet sedan starten. Marinspecialisterna och ingenjörerna på Yanmar förstärker nu detta långvariga engagemang med en strategi för att utveckla framdrivningslösningar med ett minimum av CO₂-avtryck, säger Floris Lettinga, försäljnings- och marknadsdirektör YMI.

För första gången visade Yanmar på årets Düsseldorf-mässa sitt utbud av commonrail-motorer och framdrivningssystem för segel- och motorbåtar i en monter med nytt utseende. Där visades även synergien med varumärkena Vetus, Maxwell, Smartgyro och Flexofold.



MEDLEMSTIDNINGAR ÖKAR I UPPLAGA OCH ÄR DE STORA VINNARNA!

BÅTLIV har ökat sin upplaga med över 4 000 exemplar. I TS (som är den officiella mätningen av upplagor) senaste undersökning hamnar Båtliv på 140 700 exemplar per utgåva. Vi är nu dessutom ensamma om att låta TS mäta upplagan, eftersom de andra svenska båttidningarna har slutat med att eller aldrig har låtit sig mätas officiellt. Mätningen finns för att du inte ska "köpa grisen i säcken".

Båtliv finns läsbar i sin helhet på www.batliv.se där din tryckta annons från Båtliv finns med utan extra kostnad. På batliv.se eller i det nyhetsbrev som går ut till över 140 000 medlemmar har vi också attraktiva annonsplatser.

STÅNGMÄRKET når de riktigt välbeställda människorna som rör sig i Stockholms Skärgård. De som är betalande medlemmar, Skärgårdsvänner, är nu uppe i 15 000. Tidningen finns också på flera välbesökta skärgårdsdestinationer samt skickas till ca 7 000 hushåll i Stockholms innerstad och i områdets skärgårdskommuner.

BÅTBRANSCHEN är den marknadsföringskanal du använder om du vill nå folk som arbetar inom branschen. Här når du beslutsfattare på t ex varv, återförsäljare, generalagenter, marinor med flera. Båtbranschen finns att läsa i sin helhet på Sweboats hemsida.

IBI hjälper dig att nå ut till branschen. Tidningen distribueras tryckt eller digitalt i sin helhet till 22 000 beslutsfattare i 141 länder. Här når du bl a båtbyggare, återförsäljare, distributörer och tillverkare av utrustning. IBI är verktyget om du vill börja exportera eller öka exporten. IBI finns som tryckt tidning, digital tidning, välbesökt sajt samt ett uppskattat nyhetsbrev med det allra senaste varje vardag.

Marina Media

Marina Media Sverige
Telefon: 0706-18 61 61
E-post: henrik@batmedia.se

Båtliv • Båtbranschen • IBI • Stångmärket • Båtklassiker

Räcker inte tiden till?

- förenkla och förbättra er annonsering med SökBåt

SökBåt är marinbranschens egen annonsajt. Vi säger inte att SökBåt är större eller bättre än annons-sajter som Blocket utan ett komplement som som sparar tid och ger en massa fördelar.

- Ett effektivt annonseringsverktyg

Annonsering tar tid, vi vet! Med SökBåt går det snabbare och enklare att annonsera på olika platser. Du kan publicera annonsen på Blocket, SökBåts annonssida, er egen hemsida och Facebook med bara ett knapptryck direkt i SökBåts annons hanteringsverktyg. Dessutom kan du enkelt skapa PDF:er direkt från annonsen som kan skrivas ut och användas i butik.

- Unik koppling till båtdatabasen

SökBåt är kopplat till en av världens största båtdatabaser med över 11000 båtmodeller! Det innebär att om du googlar en viss båtmodell kommer SökBåt nästan alltid högt upp bland sökresultaten. På SökBåts sida finns alla aktiva annonser sedan kopplade till den specifika båtmodellen. Ett smart sätt att synas lite extra som man får på köpet.

SökBåt är snabbt, enkelt, prisvärt och användarvänligt.
Kontakta oss på Sweboat så berättar vi mer!



SökBåt.se



Soft
Close

ENKEL
INSTALLATION

ENKEL
SERVICE

ENKEL
DRIFT

Quiet Flush E2

Upplev bekvämlighet och komfort ute på sjön! Quiet Flush E2 erbjuder förenklad installation och drift så kan du njuta av en helt ny nivå av bekvämlighet ombord. En modern och bekymmersfri toalett med flera olika installationsmöjligheter.
Läs mer på comstedt.se

JABSCO

a xylem brand


COMSTEDT

ELBÅTSFÖRSÄKRING FÖR ETT HÅLLBART BÅTLIV

■ Atlantica Green erbjuder som enda försäkringsbolag elbåtsförsäkring. Förutom helförsäkringsmomenten, som bland annat erbjuder skydd vid brand, stöld och sjöskador, finns det möjlighet att teckna maskinskadeförsäkring för elbåtar och elmotorer. Ett extra skydd som täcker skador på driftbatteri, elmotor och drivlina.



CE Märkning
av båtar

www.ceproof.se
info@ceproof.se
08-514 501 77

Ekskogens Gård 15
186 96 Vallentuna

Brunswick byter vd

■ Brunswick Corporation utnämnde 7 februari John Buelow till Executive Vice President och President för Mercury Marine. Han efterträder Chris Dree, som lämnar företaget efter 24 år.

John var Buelow var tidigare Vice President, Global Operations, Mercury Marine. Han rapporterar till Brunswicks vd David M. Foulkes. Chris Drees har beslutat att lämna Brunswick för andra utmaningar utanför företaget och den marina industrin.

– John är en etablerad ledare med nära 20 års erfarenhet i Brunswick i ett antal globala ledarroller. Jag är övertygad om att han kommer att fortsätta Mercurys uthålliga tillväxt, säger Foulkes.

Buelow började på Mercury Marine 2004. Han hade under de

första sex åren av sin Brunswick-karriär en mängd olika positioner inom finans, inklusive vice vd och finanschef för Brunswick Marine i EMEA och Asien-Stillahavsområdet. Från 2010 till 2023 hade John flera ledarroller på Mercurys globala huvudkontor i Fond du Lac.

Under sin tid som chef för Global Operations var John en del av planeringen och genomförandet av många betydande förbättringar och utökningar av Mercurys produktionsanläggningar och för lanseringen av Mercurys senaste produkter inklusive 600 hk V12 Verado utombordare, den nya V10 Verado utom-

bordaren och Avator elektriska utombordare.



John Buelow är ny vd för Mercury Marine.



ERIKSBERG BOAT SHOW UTÖKAR

■ Den 14–16 april genomförs den andra upplagan av Eriksberg Boat Show. Den första mässan fick ett mycket positivt mottagande av utställarna och de 35 000 besökarna. Nu pågår arbetet med att fortsatt utveckla evenemanget för att bli en värdefull mötesplats för båtbranschen och en arena för att lyfta fram ett hållbart båtliv och en levande skärgård.

På Maskinkajen 17 på Eriksberg är förberedelserna i full gång inför Eriksberg Boat Show, som hålls 14–16 april. För att fortsatt utveckla konceptet och evenemanget förstärks projektorganisationen med elitsegelaren Anna Holmdahl White (bilden) som projektledare och affärsutvecklare.



Godkänd Marinverkstad

– branschens nya kvalitetscertifiering

En certifiering för Sweboatmedlemmar – Är ni redo att höja ribban och bli en Godkänd Marinverkstad?

Just nu pågår rekrytering till vår nya kvalitetscertifiering för verkstäder. Tillsammans med det externa kontrollorganet Qualify har vi tagit fram en skräddarsydd certifiering för vår bransch.

Under nästa år lanserar vi certifieringen externt och börjar marknadsföra den mot konsument. Missa inte chansen att vara en av de första verkstäderna i Sverige att få marinbranschens egen kvalitetsspämpel.

Vill ni bli en av de första Godkända Marinverkstäderna?
Kontakta Thomas Greberg på Sweboat för mer information.





Avstamp för säsong 2023

14-16 april 2023

– en flytande båtmässa mitt i
Göteborgs Hamns anrika varvsmiljö!

Fri entré för hela familjen!

eriksbergboatshow.se



Följ oss på
sociala medier

Posttidning B
Avsändare/Returadress: SweBoat
Hammarby Allé 91
120 63 Stockholm, Sverige


NORSAP



NorSap är marknadsledande på bords- och stolstativ. Bilden visar bordsstativ i saltvattenbeständig aluminium med rostfria snabba fästen utan durkgenomföring. Kontakta oss för mer information och hjälp med lösningar. 031-29 91 90, info@aspero.se

ETABL. 1927

ASPERÖ HANDELS

AKTIEBOLAG