



Båtbranschen

NUMMER 3/2023



Delad bild inför säsongen

Försäljningen är inte lika stark som för ett år sedan, men flera av båtbranschens företag ser ljus på den kommande säsongen. Båtbranschen har kollat framtidstron hos några företag. Sidorna 18–22

Arcona växer
med seglande vd

REPORTAGE. Den svenska segelbåtstillverkaren Arcona Yachts ökar omsättningen. **Sidan 8**

Besökarna kom
till Allt för sjön

MÄSSOR. Över 56 000 besökare kom till Allt för sjön under mässans åtta dagar. **Sidan 30**

Krympplast ska
återanvändas

SWEBOAT. Stor efterfrågan på återvunnen plast. Endast 10 % återvinns idag. **Sidan 26**



Det var utan tvivel "rätt besökare" som besökte mässorna.

Mats Eriksson, vd Sweboat.

Kvalitet v/s kvantitet centralt på vårens inomhusmässor

■ Vårens inomhusmässor är till ända. I en omvärld som präglas av krig, oro och försämrad köpkraft så var det av förklarliga skäl en spänd båtbransch som möttes. Först på Båtmässan i Göteborg och nu senast på Allt för sjön i Stockholm.

Det var färre besökare på båda mässorna om man jämför med några år tillbaka – konstigt vore det annars! Med förändrade beslutsprocesser och kanaler hos köparna och samt att precis alla omvärldssignaler talar emot all form av konsumtion förutom mat, så kunde knappast någon hoppas på köpfest i just vår bransch. Men det var utan tvivel "rätt besökare" som besökte mässorna.

De som faktiskt är intresserade av båtlivet och som vill uppgradera och uppdatera sig och sin båt. Ett paradigmskifte för vår bransch?

För tidigt att säga, det ska bli mycket intressant att få ta del av de utvärderingar som görs nu. Mässorna är alltså startskottet för säsongen och det är många aktörer som nu har åkt hem för att följa upp offerter, planera inköp och planera för provkörningar etc.

Nu en helt annan sak; denna tidning ska få sig en rejäl face-lift under våren. Inte bara en fräschare tidning på ytan, vi tittar också på innehållet, teman, fler eller mindre korta eller långa reportage, mer eller mindre skvaller, mer analyser och fler eller färre pressreleaser, för att bara nämna några saker som vi vill analysera – men vi behöver höra vad just du tycker! Vad kan vi göra bättre? Vad skriver vi om för lite eller vad tycker du att det blir för mycket av? Detta är ju

båtbranschens egen affärstidning och inte en informationskanal för Sweboat, så tänk gärna till en minut, scanna QR-koden nedan och fyll i vår enkät – ditt bidrag är jätteviktigt. Eftersom tidningen är beroende av annonsintäkter, så är vi alltid glada för fler annonsörer. Mejla henrik@batmedia.se och boka din annons – och tack för att du fyller i vår enkät.

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 Nimbus 465 C. Foto: Nimbus Boats.



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



Simma eller sjunka?

- Ställ ut på våra flytande mässor!



Psst...

**Missa inte vår
Boka-tidigt-rabatt**

**Anmälan
senast
15/5!**

Så håller du dig flytande i en lågkonjunktur

Suget efter båtliv är stort. Rekordmånga har skaffat båt under pandemin och trots lågkonjunktur tyder mycket på att intresset kvarstår. Även om kunderna är mer försiktiga och affärerna tar längre tid talar historien sitt tydliga språk. De som gasar i sämre tider klarar sig bättre och har dessutom en unik möjlighet att ta marknadsandelar när det väl vänder.

På våra flytande mässor har du möjlighet att möta helt nya kunder och kostnadseffektivt visa upp dina produkter i rätt miljö under säsong.

Kontakta vår projektledare Malin Troberg Lindén på mtl@sweboat.se för anmälan och mer information.

**MARSTRAND
MOTORBOAT
SHOW**

25-27 augusti
marstrandmotorboatshow.se



1-3 september
alltpasjon.se

**ORUST ME
ÖPPET
VARV
SAILBOAT
SHOW**

25-27 augusti
orustsailboatshow.se

NY MILJÖRIKTAD

MARIN YH-UTBILDNING

Båtbranschen är på väg in i en ny era med fler och fler batteridrivna fritidsbåtar och yrkesfartyg.

Göteborg har flera eldrivna passagerarbåtar i älvtrafiken och Stockholm satsar på eldrivna bärplansbåtar för passagerare. Även på fritidssidan händer mycket med flera märken som satsar stort.

Detta ställer nya krav på de som driver dessa båtar och inte minst varv etc. som ska serva dem. Det finns många duktiga båtmechaniker runt om i landet, men ny kunskap krävs för att på ett säkert och bra sätt serva eldrivna båtar. Här det plötsligt hög voltspänning och starka strömmar.

Tillsammans med branschen har Sjösportsskolan tagit fram en ny ett-årig yrkeshögskoleutbildning som heter Marintekniker miljöoptimering. Utbildningen startar i augusti men ansökningsmöjligheten är öppen. Den är delvis på distans, dock med ett antal tillfällen på plats för att laborera med elkopplingar och komponenter ur elsystemen.

Sjösportsskolan har fått väldigt bra uppbäckning av branschen. Både stora och små företag har skrivit på avsiktsförklaringar hos YH-myndigheten.

Dessa samarbeten är även basen för att ordna bra praktikplatser. LIA-perioden (Lärande i arbete, praktik) är förlagd i slutet av utbildningen. Efter en YH-utbildning får i snitt drygt 90 % av de studerande arbete i "rätt" bransch, vilket är en bra siffra.

Utbildningen är statligt finansierad och ger rätt till studiemedel via CSN.



**CE Märkning
av båtar**

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

Ekskogens Gård 15
186 96 Vallentuna

Myndighet föreslår skrotning av tvåtaktare

■ Havs- och vattenmyndigheten (HaV) föreslår tillsammans med flera andra myndigheter och båtlevets branschorganisationer att en del av landets drygt 150 000 äldre tvåtaktsmotorer med förgasare går till skrotning.

Den gamla typen av tvåtaktsmotorer med enbart förgasare släpper ut oförbränt bränsle (bensin) rätt ut i naturen. Det är känt sedan länge och nyförsäljning av de här motorerna är förbjuden sedan 2007. Ändå finns det många sådana här motorer kvar. Enligt Havs- och vattenmyndigheten har nästan var fjärde båtmotor en tvåtaktsmotor med förgasare.

Dessa gamla tvåtaktsmotorer är särskilt skadliga för livet i vattnet och på land. Den gamla tekniken gör att upp till 30 procent av bensinen går rakt igenom motorn utan att förbrännas för att sen släppas rakt ut i vattnet. Det kan innebära att cirka 2 000 ton bensin släpps rakt ut i våra hav och insjöar varje år.

– Som branschförbund backar vi upp det här. Alternativet är ett



Äldre typer av tvåtaktsmotorer får inte längre säljas som nya.

förbud och förbud måste ses som sista utvägen när allt annat har testats, säger Mats Eriksson, vd för Sweboat.

Bensin är mycket giftigt för vattenlevande organismer och de mest skadliga substanserna sprids uppåt i näringskedjan. Bensin innehåller en rad farliga ämnen som exempelvis de giftiga kolvätena – PAH:erna.

– Effekterna av dessa är nedsatt reproduktion och tillväxt, genetisk påverkan, cancer och försämrad motståndskraft hos fiskar, fåglar och människor, säger Josephine

Rubia, utredare på HaV.

Målet med kampanjen är att fler ska lämna in sina tvåtaktsmotorer med förgasare för skrotning, eller skrota och byta dem mot mindre skadliga motoralternativ, till exempel eldrift.

Nätverket Båttretur tar emot tvåtaktsmotorer kostnadsfritt under 2023. I kampanjen deltar HaV, Länsstyrelsen i Stockholm, Transportstyrelsen, Båttretur (Båtskroten, Stena Recycling och Sweboat), Skärgårdsstiftelsen, Siko och One water.



Norbert Leifeld.

Bavaria Yachts utökar ledningen

■ Den 1 april anslöt Norbert Leifeld till Bavaria Yachts som ny Chief Operating Officer (COO). I den rollen kommer han att ansvara för produktutveckling och drift tillsammans med vd Marc Diening.

Norbert Leifeld har arbetat som managementkonsult för ledande OEM-företag inom fordons-, yacht- och husbilsindustrin under de senaste 15 åren. Han har även varit på Bavaria Yachts tidigare.



X-Power med Garmin

■ Garmin har tecknat avtal med danska X-Yachts för deras motorbåtserie X-Power.

Under de senaste åren har Garmin skapat en varumärkesfamilj för fritidsbåtar, som bland annat inkluderar Fusion stereo, Navionics kartografi och EmpirBus digital switching. Många båttillverkare har tagit till sig lösningarna och det senaste tillskottet är danska X-Yachts.

Samarbetet omfattar X-Power-båtarna så att några av världens mest exklusiva motorbåtar kommer att utrustas bland annat med Garmins digitala kopplingsystem

EmpirBus. X-Power 33C, som kommer att utrustas med Garmin och EmpirBus, är den första modellen i serien, men enligt det nyss utfärdade pressmeddelandet är det fler modeller på gång.

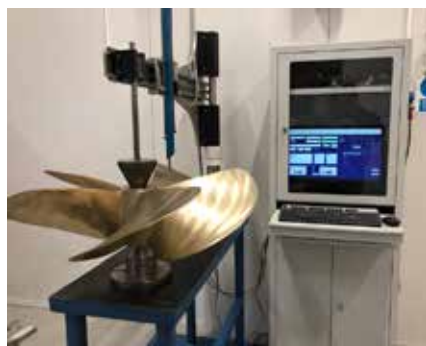
– Vi är stolta över att X-Yachts har valt oss som elektronikerleverantör för sina motorbåtar. Deras båtar sätter standarden på motorbåtmarknaden och vi ser detta som ett tydligt erkännande av de lösningar som Garmin kan erbjuda båttillverkare idag, säger Jens Marmefelt, Garmins nordiska OEM-affärsutvecklare för marin.

Sveriges modernaste verkstad för propellrar och båttrailer

PROPELLERTEKNIK

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

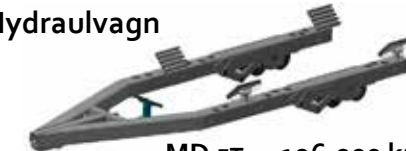


MD 10000
MD 15000
MD 20000
MD 30000

från 59.900 kr



Hydraulvagn



CE

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

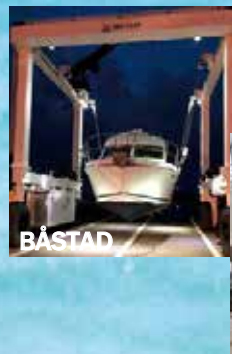
Alla priser är exklusive moms.



MD Trailer



Vi hjälper dig med lyftet!





Priserna på containerfrakt har sjunkit kraftigt. Foto: Göteborgs Hamn AB.

Snabbt sjunkande fraktpriser

■ Fraktpriserna för internationella containertransporter har sjunkit snabbt det senaste halvåret. Under pandemin ökade kostnaderna för att skicka containers till exempelvis Kina och USA till rekordnivåer, men nu går utvecklingen åt motsatt håll.

Under pandemin nåddes toppnoteringar för frakterna och till det kom stoppen i flera stora hamnar på grund av lokala restriktioner. I Los Angeles hamn stod till exempel hundratusentals containrar och väntade på returfrakt till Kina och på att kunna köras ut i USA. Där orsakade bristen på lastbilschaufförer ännu fler problem. I Shanghai i Kina var det totalstopp en period i denna världens största containerhamn.

I slutet av sommaren 2022 började dock priserna att falla tillbaka till tidigare nivåer.

I den svenska marinbranschen

drabbades bland andra SeaSea med Byggplast & Båtprylar och Hjertmans hårt av de ökade kostnaderna.

– Vi kan ta ett exempel med en 40-fotscontainer från Qingdao i Kina, säger Joakim Berner på Byggplast & Båtprylar.

– Hösten 2020 betalade vi 1 200 US dollar plus avgifter internt i Sverige. Hösten 2021 betalade vi som högst 19 000 dollar avgifter i Sverige och nu är vi nere på 1 700 dollar plus avgifter i Sverige.

Hela situationen på fraktmarknaden har därmed förändrats till mer normala lägen.

– Nivån kanske inte sjunker mer, men enligt våra offerter som vi får in veckovis så ligger priset per container stabilt. Våra fraktare säger samma sak, att det är stabilt och att tillgången på containrar är bra.

LARS-ÅKE REDÉEN



Axopar investerar i Agapi

■ Axopar Boats investerar i svenska Axopar Boating AB och Agapi Boat Club. Med denna investering får Axopar en tioprocentig andel i Agapi Boating och blir en av dess större aktieägare.

Inom det strategiska partnerskapet kommer den nya Axopar – Agapi Boat Club att etableras. Den ska erbjuda ett unikt premiummedlemskap för att möjliggöra

tillgång till båtliv på global skala, utan att medlemmarna behöver äga någon båt. Därmed kan båtägare med ett medlemskap få tillgång till en flotta av båtar på någon av Axopar – Agapi Boat Clubs platser runt om i världen. Den potentiella marknadstillväxten ligger inte bara i att sälja båtar eller klubbmedlemskap utan kombinationen av båda.

Jag
efterlyser
“the ONE”
som:

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

Är detta
verkligen
för mycket
begärt?

Riggat för tillväxt hos Arcona

LEDNING. Stark tillväxt och lönsamhet. Det är målen för Arcona Yachts.

■ Med seglaren Urban Lagnéus vid rodet som ny vd för Arcona Yachts sedan juni 2021 har resan mot tillväxt redan tagit fart. Omsättningen har ökat till cirka 100 Mkr, men målet är att öka betydligt mer.

– Jag har egentligen två olika mål för Arcona. För det första måste vi bli lönsamma och för det andra måste vi öka volymerna så att vi i framtiden har råd att jobba med utvecklingen, helst till det dubbla mot idag. Har du inte råd med utveckling så blir det till slut en gammal båt med en fin inredning, säger Urban Lagnéus.

– Förutom att öka lönsamheten måste vi upp till en viss volym med omsättningen. Vi hoppas kunna gå från cirka 20–25 båtar 2022 till nästan 40–45 båtar per år. Vi är nära 100 Mkr i omsättning, men vi vill upp till 200 Mkr. Det beror lite på vilka båtar som vi säljer.

Urban Lagnéus är långt ifrån okänd i båtbranschen.

– Innan jag kom till Arcona var jag vd för en lantbruksfirma som var återförsäljare för lantbruksmaskiner, säger han.

– Dessförinnan har jag varit ekonomichef på Hallberg-Rassy i 18 år och där var jag även vd för deras dotterbolag Hallberg-Rassy Marinplast AB i Kungshamn. Jag var även vice vd för Hallberg-Rassy i flera år, en tid då jag mest jobbade med Christoph Rassy.

Er ägare är långsiktig och uthållig, ni har en hög omsättning men förlorar pengar. Hur ska ni vända på det?

– Det är huvuduppgiften, men det finns olika sätt att se på det. Ett av dragen för detta var att välja ny en designer efter Stefan Qviberg och då valde vi Niels Jeppesen som tidigare var på X-Yachts i Danmark.

– Vi har inte ritat någon ny båtmodell på ett tag och då finns det ett antal designers att välja på. Samtidigt ville vi ha ett namn från en erkänd designer. Det har visat sig



Urban Lagnéus.

bra eftersom kunder vänder sig till oss som aldrig förr sedan vi började samarbeta med Niels Jeppesen, som är mer känd än Arcona i seglingsvärlden, särskilt utanför norra Europa. Vi vet att vi kan bygga performance cruiser och med den kunskapen ihop med Jeppesen & Pons varumärke hoppas vi nå ännu fler nya kunder.

Målet med Niels Jeppesen är därmed att fortsätta designa och bygga performance cruisers samt skapa ett större intresse för Arconas båtar. Niels sitter även i Arconas styrelse.

– Att öka lönsamheten är en tuffare uppgift eftersom vi har en annan filosofi. Det gick ganska bra när jag började, men sedan kom pandemin och det andra halvåret 2022 var en tuff period. På Boot Düsseldorf i januari fanns det plötsligt luft och glädje i marknaden igen. Framtidstron kom tillbaka och det är annan atmosfär nu, trots att vi i stället har fått inflation och en del andra saker att brottas med.



Arcona 50, designad av Niels Jeppesen.

50-fotaren är en helt ny modell som ännu inte har visats. Hur många har ni sålt?

– Vi har tecknat kontrakt och vi har otroligt många som är intresserade, men 90 procent av dem som vi har offerter ut hos är inte traditionella Arconaägare. De vet inte vad vi står för. Jag märker det särskilt mycket eftersom jag kommer från Hallberg-Rassy, där kunderna vet exakt vad varumärket står för.

Hur långt har ni kommit med 50-fotaren?

– Skrovet är färdigt och båten är hos Sailyard i Uddevalla för att få inredningen på plats. Det ska bli väldigt intressant att se vilken kvalitetsnivå vi erbjuder. Jag är inte det minsta orolig för vi vet att Arcona håller samma klass som andra välkända varumärken.

Segelbåtmarknaden förändras snabbt. Hur ser du på det?

– Vi är inte så många tillverkare kvar. Även om vi dubblar vår tillverkning är vi en ganska liten



Håkan Eksandh.

tillverkare, internationellt sett. Vi kommer inte att överleva om vi inte blir jämförda med båtar från Nautor's Swan och Hallberg-Rassy i framtiden. Vi har gjort en ny slogan som jag tycker är riktigt bra; "Probably the fastest performance cruiser in the world". Det indikerar tydligt att vi kommer fortsätta i denna nisch. Vi kommer inte att söka oss mot den breda kundmassan och den breda produktionsmassan. Vi ska bygga exklusiva båtar för den kund som söker exklusiva båtar.

Vilket blir nästa projekt med Jeppesen?

– Vi har beslutat att vi ska göra fler projekt tillsammans, men kan tyvärr inte säga vad det ska bli för storlek ännu. Våra kunder är aktiva och vill kunna segla en bra båt med fokus på seglingsegenskaperna. Kunderna ska vara riktigt nöjda med sina segelturer och veta att båten har en god känsla och bra prestanda, förutom att den ska vara vacker. Våra kunder ska vara stolta Arconaägare!

Arcona hade tidigare kontor i Gustavsberg. Var är du baserad?

– Min tanke var att vara väldigt mycket i Stockholm, men i och med att vår ägare också har köpt Orust Yacht Service så har vi fått en koncentration till Bohuslän. Vi har därmed en förflyttning till västsidan, men vi har kvar ett kontor med egen personal i Gustavsberg också.

Arcona Yachts ägs av Håkan Eksandh från Lund, som även bland annat äger varumärket Najad och Orust Yachtservice AB så numera är gruppen komplett med allt från tillverkning av två olika varumärken till service och vinterförvaring säger Urban med stolthet.

LARS-ÅKE REDÉEN

Ny vd för Hjertmans

LEDNING. Torbjörn Seger är ny vd för Hjertmans från 1 maj. Han kommer närmast från ett liknande arbete som vd för Würth Svenska AB.

■ Torbjörn tar över som vd efter Stefan Järudd som fyller 66 år och därför varvar ner lite grand. Stefan kvarstår dock som en av delägarna till Hjertmanskoncernen.

För Torbjörn Seger blir det nya uppdraget delvis en fortsättning på en motsvarande resa han har gjort i en annan bransch.

– Jag kommer från Würth som säljer industriförnödenheter, verktyg och maskiner till proffsmarknaden, säger Torbjörn Seger.

– Likhetererna med jobbet på Hjertmans är att det är likartad hantering av produkter och tjänster. I mitt tidigare jobb hade vi också ungefär samma typ av försäljningskanaler med butiker och en väl utvecklad e-handel.

Vad blir din första uppgift hos Hjertmans?

– Till att börja med ska jag åka runt och träffa mina nya kollegor i Sverige och Danmark. Först tillsammans med Stefan Järudd och därefter på en egen rundtur. Jag vill lära känna branschen och kollegorna.

– Jag kommer också att träffa många leverantörer och partners till Hjertmans.

Hur ser din bakgrund ut?

– Som vd på Würth så var uppdraget att göra en tillväxtresa och vi växte från 200 till 1 200 miljoner kr i omsättning på knappt 20 år. Vi gick från fem butiker till 37 butiker och byggde upp en stor och framgångsrik e-handel. Det är samma storlek på butikerna och de ligger ungefär på samma ställen geografiskt som Hjertmans butiker. Jag hoppas på en liknande utveckling i min nya roll.

– Målet är att Hjertmans butiker och e-handel ska samspela för att möta kundernas behov och önskemål. Hjertmans butiker är lönsamma och det ska vi bygga vidare på i kombination med nyöppningar, inte minst i Danmark.

Är du en båtmänniska?



Torbjörn Seger.

– Ja, absolut. Jag har haft en Sea Ray Sundancer som jag sålde i juni, men jag ska köpa en styrepulpet nu. Jag och min fru har tre barn, som alla har varit med på sjön i alla år.

För Stefan Järudd väntar delvis nya uppgifter, men han har också en del erfarenheter att lämna vidare till sin efterträdare.

– Jag fyller 66 år i höst och ska trappa ner lite. Det gick fortare än vi trodde att hitta en ersättare, men jag kvarstår som en av de större ägarna till bolaget, säger Stefan Järudd.

– Det viktigaste som jag lämnar över att man inte får glömma sitt ursprung. Hjertmans har alltid varit lönsamma för att vi har varit försiktiga med kostnader. Vår ambition är att öppna totalt tre butiker i Danmark. Vi har redan en dansk webb som drivs från Sverige, säger Stefan.

Hjertmans grundades 1975 av Sten Hjertman. Koncernen omsätter cirka 700 Mkr med 100 Mkr i vinst. I koncernen ingår Hjertmans, SeaSea, Byggplast & Båtprylar, Maritim, NMS och Seatronic i Norge samt Hjertmans i Danmark. Antalet anställda är cirka 230.

LARS-ÅKE REDÉEN

BRA PÅ BANDY

Ålder: 55 år.

Bor: på Hammarö utanför Karlstad.

Familj: fru Helene och tre barn på 22, 26 och 28 år.

Specialkunskap: SM-guld i bandy. Torbjörn spelade bland annat i Boltic och Göta och har gjort ca 300 seriemål under 15 säsonger i Elitserien och Allsvenskan.

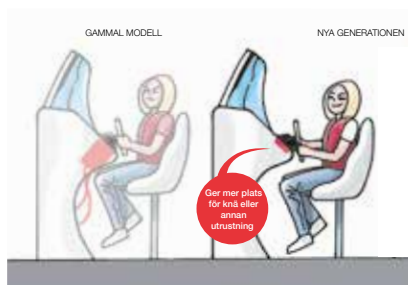
Silic One är The ONE.



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

 **HEMPEL**
Trust is earned

MODERN HYDRAUL STYRNING



För känsla och körupplevelse
– prova vår moderna Ratt-Tilt*

*Unikt litet installationsdjup 10 cm.



LS80 PRO
LS125 PRO
LS175 PRO Nyhet!
LS225 PRO Nyhet!
LS3500 PRO Nyhet!
LS7000 PRO Nyhet!



Finns upp till 700 hk.

Komplett sortiment av
servicedelar och tillbehör.

Beställ före kl. 13.00 så
levererar vi samma dag!

GECEA

www.gecea.com tel 031-779 29 10

Affärer

Bra lönsamhet för AB Volvo

Nettoomsättning och lönsamhet	2022		2021		Ändr. %	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Nettoomsättning	4 735	4 110	115	100	28	0
Nettoomsättning per geografiskt region						
Europa	2 472	2 020	452	402	114	10
Asien	989	752	237	176	135	76
Latinamerika	156	120	36	28	29	10
Östern	116	118	2	0	1	0
Östern och Östern	810	712	98	88	12	14
Total nettoomsättning	4 544	3 624	920	760	252	33
Nettoomsättning per produktgrupp						
Motorer	3 710	3 154	556	485	171	35
Service	1 294	1 020	274	225	109	48
Övriga produkter	540	450	90	75	15	20
Total nettoomsättning	4 544	3 624	920	760	252	33
Resultat för rörelseverksamhet	669	511	158	100	157	16
Nettoomsättning av rörelseverksamhet	4 244	3 624	600	511	189	37
Total nettoomsättning	4 735	4 110	625	511	214	42
Resultat för rörelseverksamhet, %	14,3	12,4	1,9	15,6	15,3	12
Nettoomsättning, %	100	100	0	100	0	0

Volvo Penta 4 kvartalet 2022.

■ Under 2022 levererade Volvokoncernen bra lönsamhet, god avkastning till aktieägarna och ökade sin transformation till ny teknik.

– Vi har en stark grund i vår starka finansiella ställning, kundrelationer, industriella system, teknik, produkter och tjänster och – viktigast av allt – våra människor. Dessa förmågor och kompetenser kommer att vara lika viktiga framgent när vi tillsammans med våra kunder och partners formar den värld vi vill leva i, säger Martin Lundstedt, vd och koncernchef.

UNDER 2022 ÖKADE Volvokoncernens nettoomsättning med över 100 miljarder kr till 473,5 miljarder kr. Det justerade rörelseresultat steg till 50,5 miljarder kr (41,0), med en justerad rörelsemarginal på 10,7 % (11,0). Avkastningen på sysselsatt kapital för Industriverksamheten steg till 27,4% (25,3).

För Volvo Penta fortsatte efterfrågan att vara god inom både marin- och industrisegmentet under kvartalet. Nettoomsättningen ökade med 33 % till 4,8 miljarder kr och den justerade rörelsemarginalen uppgick till 9,7 % (9,1).

Det justerade rörelseresultat för helåret 2022 blev 2 530 Mkr (2 092).

I sin rapport skriver bolaget att efterfrågan var fortsatt stark inom alla segment under det fjärde kvartalet. På marknaden för motorer till fritids-

båtar var efterfrågan särskilt stark inom snabbgående motorbåtar. Marknaden för kommersiella fartygsmotorer hade en positiv utveckling driven av ökade investeringar i vindkraftsparker till havs och i kustbevaknings- och patrullbåtar. Efterfrågan inom segmentet industrimotorer för mobila applikationer drevs av gruvindustrin, bygg och anläggning samt materialhantering minskade något. Efterfrågan på generatoraggregat är på en mycket hög nivå globalt.

Under fjärde kvartalet minskade nettoorderingen med 18 % till 9 662 enheter. Denna påverkades av att kunder är tveksamma till att lägga nya beställningar på grund av långa ledtider i orderboken och de osäkra konjunktursutsikterna. Leveranserna ökade med 11 % till 11 434 enheter.

FÖR HELÅRET 2022 uppgick nettoomsättningen för Volvo Penta till 18 102 Mkr (14 437). Det justerade rörelseresultatet uppgick till 2 530 Mkr (2 092) med en justerad rörelsemarginal på 14,0% (14,5). Det rapporterade rörelseresultatet uppgick till 2 527 kr (2 092).



Heléne Mellquist är vd för Volvo Penta.

Kraftigt ökad omsättning

Scania ökade sin omsättning kraftigt under 2022, trots stora utmaningar i världen.

■ Nettoomsättningen under fjärde kvartalet ökade med 37 procent till MSEK 52 822 (38 552). Det justerade rörelseresultatet uppgick till MSEK 5 749 (3 717).

Rörelseresultatet uppgick till MSEK 8 641 (-1 512). Det påverkades positivt av valutakursförändringar för nedskrivningen av verksamheten i Ryssland om MSEK 2 892.

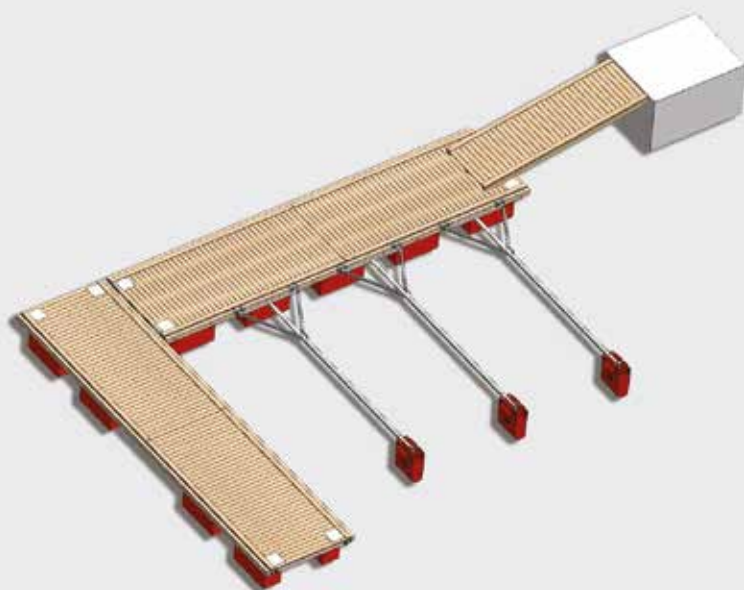
FÖR HELÅRET 2022 ökade nettoomsättningen med 16 procent till MSEK 170 004 (146 146).

Justerat rörelseresultat uppgick till MSEK 15 971 (16 523).

Rörelseresultatet uppgick till MSEK 12 375 (11 294) och påverkades negativt om MSEK 3 596, mest beroende på nedskrivningen av verksamheten i Ryssland.

– 2022 präglades av stora utmaningar i världen och så även för Scania. Krig i Ukraina, COVID-19, energikris, inflation och komponentbrister ledde till stora störningar i leveransflödena. Trots osäkerhet kring den geopolitiska och makroekonomiska utvecklingen var våra kunders aktivitet fortsatt hög under året, säger Scantias vd Christian Levin i en kommentar.

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

LEWMAR®



Trygg ankring i alla lägen

Lewmar har under många år varit en ledande tillverkare på marinmarknaden med fokus på kvalitet och funktion. Lewmar ankarspel finns för montering i fören eller aktern, kraftiga konstruktioner med solida motorer som ger en pålitlig funktion. Nu lanseras även nästa generations ankare EPSILON.

Läs mer på comstedt.se





NYHET!

GECEA utökar sortiment
av rattar från hög-
kvalitativa Savoretti's



**Förnya båten med
en fin modern ratt**

Beställer du LS Hydraul-
styrning & NY RATT
samtidigt så
erhålls extra rabatt!

Ring eller e-maila din beställning!
Välkommen!

GECEA
www.gecea.com tel 031-779 29 10

■ Affärer

Gryts Varv & Marina byter ägare

■ Petrel Group AB har tecknat avtal om att förvärva samtliga aktier i Gryts Varv & Marina AB från och med 1 maj. Förutom geografisk expansion så innebär förvärvet möjligheter till synergier med övriga bolag i koncernen.

– Gryts Varv har med sin höga kapacitet och sitt strategiska läge en stor potential att kunna utvecklas vidare, inte minst genom att aktivera synergier med andra koncernbolag, säger Erik Wickgren som tillträder som vd i samband med tillträdet 1 maj.

– Våra ägare har fört en dialog med Gryts Varvs ägare under en lång tid. Vi började diskutera för åtta år sedan och därefter har en lösning som alla känner sig nöjda med vuxit fram. Det gäller till exempel att vår egen organisation är redo för ett övertagande.

DE DELAR SOM är mest intressanta för Petrel Group i Gryts Varv är förvaringen av stora fritidsbåtar samt verksamheten med kommersiella fartyg, underhåll, reparationer och ombyggnader. Detta har Petrel Group erfarenhet av från sitt varv i Öregrund.

– Verksamheten med kommersiella fartyg växer snabbt för oss i Öregrund och vi hoppas att den ska fortsätta att växa framöver, inte minst genom detta förvärv.

En annan del av Petrel Groups utbud som kan utökas i Gryt gäller försäljning av fritidsbåtar.

– Eftersom vi äger Seacastle på Lidingö sedan ett år kan vi aktivera det konceptet även på Gryts Varv. Det är en väldigt stark region med ett stort intresse för båtliv och vår bedömning är att det



Erik Wickgren.

finns en bra marknad där också, säger Erik.

– Det här kan bli en väldigt fin helhet. Gryts Varv är dessutom en destination för båtfolket med stugor, vandrarhem och restaurang förutom att själva området är vackert med en stor skärgård.

SÄLJARE AV VARVET är Göran Ferm, som har utvecklat Gryts Varv under många år. Han kommer framöver att bistå med rådgivning till de nya ägarna, men ska inte arbeta operativt i verksamheten.

– Gryts Varv har utvecklats massor genom åren. Det ska bli spännande att se hur de nya ägarna kan fortsätta den resan, säger Göran.

Petrel Group är en expansiv koncern som äger, förvaltar och utvecklar marina bolag. Företagen inom koncernen erbjuder produkter & tjänster för fritids- och yrkessjöfart. I koncernen ingår sedan tidigare bolagen Öregrundsvärvet AB, Öregrund Marine Service (Viggo Boats), Öregrund Båtförvaring, Seacastle AB, och Fyrskippet Biskopsudden AB. Petrel Group ägs av Patrik Björn.



Teknikföretaget Candela tar in 210 Mkr

■ Det svenska teknikföretaget Candela tar in 20 miljoner dollar, drygt 200 Mkr, för sin satsning på eldrivna passagerarbåtar. Pengarna ska användas för att börja massproducera Candelas foilande passagerarfärja Candela P-12 Shuttle för 30 personer i företagets nya Stockholms-fabrik. P-12 Shuttle använder 80 procent mindre el än traditionella fartyg, vilket ger en rekordräckvidd på 60 nautiska mil på en laddning vid en marschfart på 27 knop.

Candelas bärplansteknik med avancerad datorstyrning kan erbjuda kortare restider, tätare

avgångar och mer komfort än traditionella fartyg samtidigt som de sänker driftkostnaderna avsevärt.

– Vattenburna transporter är nästa steg för hållbara transporter och det händer nu, säger Candelas vd och grundare Gustav Hasselskog.

Investeringen på 210 Mkr (20 miljoner dollar) leds gemensamt av EQT Ventures och investerarduon Joel Eklund (Fosielund Holding AB) och Svante Nilo Bengtsson (Marknadspotential AB) med deltagande från bland andra Ocean Zero LLC.

SVENSKA MÄSSAN, GÖTEBORG



3-11 FEBRUARI 2024



**Förhands-
erbjudande!**

**Boka monter innan 31 maj
och få 15% i rabatt.**

batmassan.se

MEDARRANGÖR:

Båttjänstens Riksförbund

PARTNERS:
 ATLANTICA


Audi Göteborg

  batmassan.se
[#batmassan](https://batmassan.se)

 SVENSKA MÄSSAN
THE SWEDISH EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

Trimplan fler fördelar i Hög och Lågfart Trolling



XP2

Original



Nu finns den nya lägesindikatorn modell XO till alla InstaTrim Original & XP2-serie

Beprövat system som
ger fler fördelar.
Alla servicedelar i lager!

Beställ före kl. 13.00 så
levererar vi samma dag!

GECEA

www.gecea.com tel 031-779 29 10

■ Affärer



Rekordintäkter för Garmin

■ Elektroniktillverkaren Garmins finansiella resultat för fjärde kvartalet och helåret 2022 visar på en positiv utveckling. Företaget rapporterade en intäktsökning på 3 % jämfört med föregående år för sitt marina segment. Garmin har därmed redovisat tio år med tillväxt för den marina sektorn.

Anledningen är en fortsatt hög efterfrågan på ekolods- och kartplotterprodukter. För helåret 2022 ledde det till att Garmins intäkter inom den marina sektorn blev 904 miljoner USD, motsvarande 9,5 miljarder SEK.

Elektronikföretaget fick ifjol för åttonde gången utmärkelsen NMEA "Manufacturer of the Year" samt en IBEX Innovation Award. Företaget drabbades dock av högre totala kostnader och ogynnsamma valutakurser.

FÖR KVARTALET SOM slutade 31 december 2022 rapporterade Garmin konsoliderade intäkter på 1,31 miljarder USD. Det motsvarar en minskning med 6 % jämfört med intäkterna på 1,39 miljarder USD under fjärde kvartalet 2021. Bruttovinsten på 745 MUSD sjönk 3 % efter de 772 MUSD som rapporterades för föregående

fjärde kvartal, medan rörelsekostnaderna ökade med 4,6 % till 478 MUSD, jämfört med 457 MUSD för föregående fjärde kvartalet.

Rörelseresultatet rapporterades till 267 MUSD, en minskning med 15 % på årsbasis från de 315 MUSD som intjänades under fjärde kvartalet 2021. Bruttomarginalen ökade till 57,0 % under fjärde kvartalet, jämfört med 55,5 % för ett år sedan,

medan rörelsemarginalen på 20,5 % sjönk något under de 22,6 % som rapporterades för föregående Q4.

FÖR RÄKENSKAPSÅRET 2022 hade hela Garmin en nettoomsättning på 4,86 miljarder USD (51 miljarder SEK), vilket minskade med 2 % under helårsintäkterna på 4,98 miljarder USD som rapporterades för föregående räkenskapsår. Bruttovinsten för helåret blev 2,8 miljarder USD (29,4 miljarder SEK).

Garmin hade en fortsatt tillväxt inom marin fritid med 7 % på årsbasis. Försäljningsökningarna kom främst från hög efterfrågan på ekolods- och kartplotterprodukter.

9,5
MILJARDER SEK
blev Garmins intäkter inom
marina sektorn 2022.

Ferretti växer tvåsiffrigt

■ Ferretti Group redovisar en tvåsiffrigt nettoomsättningstillväxt på 14,6 % under räkenskapsåret 2022 till över en miljard Euro, motsvarande drygt 11 miljarder SEK.

Den internationella båttillverkaren ägs idag till största delen av kinesiska Weichai Holding Group Co. Vd är Alberto Galassi, som på flera båtmässor 2022 och även på Boot Düsseldorf beskrev Ferrettis fortsatta starka tillväxt.

Orderingången nådde 1 162 MEURO, en ökning med 19,6 % jämfört med 2021. Nettoomsättningen blev 1 030,1 MEURO, en ökning med 14,6 % jämfört med 2021. Företagets justerade EBITDA blev 140 MEURO, en ökning med 36,5 % jämfört med 2021 och nettovinsten blev 60,5 MEURO, motsvarande 675 Mkr.

– Resultatet visar på Ferretti Groups starka bakgrund och ger även besked om framtiden. Lyxyachtmarknaden fortsätter att expandera i hela världen och vi har goda skäl att tro att våra

resultat under de kommande åren kommer att bli allt mer positiva, säger Alberto Galassi, vd för Ferretti Group.

På de internationella båtmässorna visar Ferretti ständigt nya och allt större yachter, utrustade med lyx i absolut toppklass. Intresset från kunderna är fortsatt starkt.

Ferretti fortsätter att investera så mycket de kan i nya båtmodeller och industriell kapacitet. Under 2019–2021 presenterade de 23 nya modeller och planen är att lansera ytterligare 29 nya yachter under åren 2022–2024.

Gruppens orderingång vid slutet av 2022 var 1 162 MEURO, en ökning med 19,6 % jämfört med 2021. Orderstocken var på totalt 1 296 MEURO 31 december 2022, en ökning med 27,6 % jämfört med 31 december 2021.

Gruppens varumärken omfattar Ferretti Yachts, Wally, Pershing, Itama, Riva, CRN och Custom Line.



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

Nimbus etablerar sig i USA

Ett förvärv gör att Nimbus Group etablerar sig på allvar i Nordamerika

■ Nyheten om Nimbus Groups förvärv av EdgeWater PowerBoats i Florida för cirka 100 Mkr är en bekräftelse på företagets vidare expansion och viljan att på allvar etablera sig i regionen. Med köpet tillförs Nimbus dels ett känt varumärke, dels produktionskapacitet som kan användas för Nimbus egen båttillverkning. EdgeWater har en egen årsproduktion på cirka 300 motorbåtar.

NIMBUS GROUPS VD, Jan-Erik Lindström, har tidigare varit med om motsvarande utveckling i två börsnoterade bolag, Consilium och Autoliv.

– Det här innebär en ny fas av Nimbus resa och det är något som vi har förberett oss på. Vi har bemannat organisationen för att ta det här klivet under en lång period, så det är helt odramatiskt för oss, säger Jan-Erik Lindström till Båtbranschen.

– Expansionen ger oss många möjligheter, men det krävs också mer när man är ett börsbolag. Det behövs en annan organisation och även en annan kostnadsmassa som man måste beakta.

Hur blir er fortsatta tillväxt?

– Vi har länge letat efter en partner med lämplig produktionskapacitet, det var så det började. Vi har tittat på 5–6 anläggningar genom åren. Sedan kom pandemin när vi egentligen hade tänkt ha allt på plats något år in i pandemin.

– Vi var främst ute efter produktionskapacitet men även en fullfunktions setup på den ameri-



Jan-Erik Lindström.



Det nya flaggskeppet, Nimbus 465 Coupé.

kanska marknaden. Det är en förutsättning för att lyckas där och vi vill kunna betrakta Nordamerika som vår hemmamarknad. Vi har tidigare tagit flera steg genom att etablera ett eget kontor och personal, så när vi hittade EdgeWater var det inte planerat. Våra önskemål uppfylldes dock och det passade bra.

– Vi konstaterade att det här var det vi sökte av flera skäl. Vi får full funktionalitet med egen organisation och vi får en utökad kapacitet för att kunna fortsätta växa. Vi siktar inte bara på USA med expansionen utan även på Kanada och Sydamerika.

Kommer ni att börja bygga Nimbus T-båtar i USA?

– Ja, men därmed inte sagt att vi

gör det i EdgeWaters lokaler. Vi kan också komma att outsource produktionen eftersom det finns en del ledig kapacitet i Florida.

Ska ni även bygga era övriga båtmodeller i USA?

– Ja, en del modeller ska vi bygga där. Men våra coupébåtar tål fraktkostnaden från Sverige till Nordamerika så vi fortsätter att bygga dem här tills vidare.

Blir Nimbus ett amerikanskt bolag nu?

– Nej, vi är absolut ett svenskt bolag med huvudkontor i Sverige. Vi bildar en amerikansk organisation som ligger som ett dotterbolag.

Har ni några planer på att köpa något elbåtsbolag?

– Vi kan absolut tänka oss att

RIKTAD EMISSION

Styrelsen för Nimbus Group har genomfört en riktad emission, som tillfört bolaget cirka 79 Mkr. Nimbus Group har även beslutat att dra tillbaka det tidigare förslaget om en utdelning om 1,50 kr per aktie för 2022.

KÖPER BÅTTILLVERKARE

Nimbus Group AB har ingått ett avtal om förvärv av samtliga aktier i det amerikanska bolaget EdgeWater PowerBoats för en kontant köpeskilling om 9,5 MUSD på kassa- och skuldfri basis. Förvärvet finansieras genom egna medel.

EdgeWater grundades 1992 med syftet att designa och tillverka robusta, säkra och tillförlitliga båtar under premiumvarumärket EdgeWater. EdgeWater säljer båtar till den nordamerikanska marknaden och sålde år 2022 över 300 båtar i storlekar upp till 37 fot, framför allt centerkonsolbåtar. EdgeWater har cirka 165 anställda och omsatte cirka 47,7 MUSD 2022.

NYA ÅTERFÖRSÄLJARE

Nimbus Group har tecknat avtal om flera nya återförsäljare. Det gäller: New Marine Technic för varumärket Nimbus i Sydkorea.

Nautica Mengual för varumärkena Flipper och Bella i Spanien. Samtidigt utses Alphayate till återförsäljare av båtar av varumärket Flipper i Portugal. Aquamotor för varumärket Aquador i Turkiet.

köpa ett bra bolag och då spelar det ingen roll om det är ett elbåtsbolag eller någon tillverkare av traditionella båtar. Vi har jobbat i många år med elbåtar och som stor aktör vill vi ligga i framkant. Från bilbranschen vet vi att det är relativt enkelt att elektrifiera en personbil, men det är inte lika enkelt med båtar. De kan mer jämföras med elektrifiering av lastbilar.

Vilken framdrift får ert nya flaggskepp Nimbus 465 Coupé?

– Den båten erbjuds med hybriddrift som ett alternativ. Vi kommer att erbjuda olika lösningar för driften och så får vi se vad marknaden vill ha. Den slutliga lösningen för framdrift av båtar ser vi inte än.

LARS-ÅKE REDÉEN

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 båtottenfärg.

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

hempelyacht.se

 **HEMPEL**
Trust is earned

Trögare försäljning, längre tid

– delad bild av marknaden hos båtbranschens företag

Båtbranschens aktörer ger en delad bild av konjunkturen på båt- och motorförsäljningen hittills i år. Efter vårens båtmässor verkar läget vara betydligt bättre än för några månader sedan. Högre räntor, stigande inflation och osäkerheten på aktie marknaden påverkar många av kunderna. Båtbranschen har intervjuat några tongivande företag i marinbranschen.

LARS-ÅKE REDÉEN



till avslut



Drömmen om sommar och båtliv tillsammans med familj och vänner är en stark drivkraft för båt kunderna och båtbranschen.



MAGNUS RASSY HALLBERG-RASSY VARVS AB

För Hallberg-Rassy Varvs AB är försäljningen trögare än för ett år sedan, men inte alls lika dålig som man kan få intryck av via

massmedia. En skillnad är att idag tar det längre tid att få acceptans och att få en underskrift på ett köpekontrakt.

– Vår styrka är att vår marknad är hela världen. Försäljningen i Europa har gått ned, men det kompenseras av att USA och även Kanada har ökat. Alla som tänker i dollar har en fördel gentemot svenskar kronor, säger Magnus Rassy.

– Den svenska marknaden är lugnare idag, men den fungerar. Om man räknar land för land så är USA större. Om man lägger ihop Europa så säljer vi bäst där.

– Det säljs båtar lite här och lite där, på en del marknader mer sällan. Men många bäckar små gör att helheten fungerar. Det är en väldig styrka att ha många fungerande marknader.

Problemen med leveranser

och snabbt ökande kostnader har märkts även hos Hallberg-Rassy.

– Ja, det är fortsatt kämpigt. Vi lägger alldeles för mycket tid på att jaga material och leta reda på sådant som inte kommer i tid. Vissa material har vi säkrat upp i väldigt god tid, men en del kan man inte köpa för långt i förväg. Ett exempel är elverk där önskemål och specifikationer ändras ofta.

– Fraktpriserna har fortsatt att öka, men det har sansat sig. Det är dock fortfarande dyrare än innan pandemin.

– Vi håller fortfarande våra leveranstider även om det har varit tufft. Det bygger även mycket på lojalitet från våra medarbetare. Vi har fortfarande inte levererat en båt för sent och ingen vill vara den som orsakar den första förseningen.



MICHAEL BOHM NIMBUS GROUP

För Nimbus Group är den dopade pandemieffekten borta i mångt och mycket. Försäljningen är tillbaka på mer normala nivåer, med lite plus i kanten för att marknaden totalt har vuxit med nya båtägare.

– Staycation och ökat intresse för att vara ute på sjön väger positivt när vi tittar på marknaden. Det är ganska bra över lag även globalt sett trots en del negativa aspekter som till exempel inflation och höga räntor, säger Michael Bohm.

– Nimbus Group är aktiv i ett 30-tal länder idag. Vi finns på drygt 160 marknadsplatser, vilket innebär att vi har ökat ganska mycket det senaste året. En återförsäljare kan finnas på flera olika marknadsplatser där man kan köpa något av våra sju varumärken.

Den svenska marknaden är den som Nimbus Group upplever som svagast tillsammans med Norge medan både Finland och Danmark har klarat sig bättre. Marknaderna utanför Norden är mer stabila.

– Försäljningen i USA är inte på riktigt på topp för oss än, men den kommer troligtvis att vara det i slutet av det här året. Vi är fortfarande små i USA, men även om den marknaden går ner räknar vi med fortsatt tillväxt.

Generellt sett är det varumärkena Nimbus, Aquador, Alukin och Flipper som växer. Gruppen ser en mindre tillväxt på de mindre båtarna.

DANIEL SVENSK HÖGA PRODUKTER AB

Höga Produkter har sålt slut på säsongens båtar. Båttillverkaren i Laxå hade ett 20-tal båtar i buffert i början av mars, men vill gärna ha dem i lager om någon återförsäljare behöver komplettera.

– Det känns som att vi har det oförskämt bra. Vi får hoppas att båtarna också säljs till slutkonsument. Trenden för oss är att det går lite mer mot större båtar, säger Daniel Svensk.

– Vi justerar priserna en gång per år. De två senaste åren har andra tillverkare justerat oftare eftersom kostnaderna för både

polyester och glas har ökat väldigt mycket. Förra året höjde vi bara våra priser med 5 %, men i år blir det cirka 10 %. Över två år totalt ungefär 15 %.

I år har Höga Rodd sett en ändring i inköpspriserna när priserna för en del råvaror har vänt nedåt. Framför allt märks det på glasfiber. Som mest kostade glasfiber 28 kr/kg, men det låg senast under 20 kr/kg. För Höga Rodd är materialkostnaden bortåt 45 %, beroende på utrustning.

– Vi säljer i Norge, Danmark och Sverige. I Norge har vi Erling Sande AS som importör och där verkar försäljningen gå bättre. Vår



införsäljning till Norge i höstas ökade i pengar gentemot föregående år.

sprida sig i landet.

– Januari i år var vår fjärde bästa januarmånad någonsin, inräknat pandemiåren. Februari däremot var mer i mitten för oss, säger Björn Sandhaag.

– Det handlar dock om små volymer där en handfull affärer gör stor skillnad. På begagnat däremot ligger vi riktigt bra till och februari var bra.

– Det rör på sig på marknaden. Min absoluta gissning är att vi hamnar på 2019 minus 10 %. Räntorna är nästan tillbaka på normal nivå med 5,95 procent på nybåtsförsäljning, 2,35 procent

var nog det lägsta vi hade under lågränteperioden.

Marindepån ser positivt på framtiden och håller på att utöka med en ny anläggning i Bålsta nordväst om Stockholm.

– Det är en satsning för eftermarknaden. För närvarande är det bara en grusplan som med en del investeringar ska bli vinterförvaring, bensinstation och serviceverkstad.

– Vi har fortfarande kampanjer med 2022 modellårs båtar. Egentligen borde försäljningen ta en otrolig fart i år så att folk inflationssäkrar sina båtar.



BJÖRN SANDHAAG MARINDEPÅN

Båtmarknaden i Stockholmsregionen brukar vara vägledande för hela landet. Trender kommer först till huvudstaden för att sedan

Nu är den här

PRODUKTKATALOGEN 2023!

Upptäck våra senaste nyheter och gamla favoriter.

Beställ dina ex idag.



NÅGRA AV VÅRA VARUMÄRKEN:

Gill



Crewsaver

1852

1852
MARINE
PRODUCTS

Hurley Marine

INNOVATIVE MARINE PRODUCTS

NAUTEC

www.nautec.se

– en del av nordens största marina grossist

JESSICA LINDER

LINDER ALUMINIUMBÅTAR AB

Linder Aluminiumbåtar är verksamma på flera europeiska marknader och säljer även båtar i Thailand. Företaget har haft flera utmaningar under pandemin.

– 2022 var vårt bästa år ekonomiskt någonsin, till och med bättre än 2021. Utvecklingen är fortsatt bra med en mindre nedgång, som innebär att 2023 ser ut att bli bättre än 2021, säger Jessica Linder.

– Läget ser bra ut för oss över lag. Men om man ska hårdra det så är nog marknaden i Nord-europa lite lugnare än Mellan-europa idag. Försäljningen i Sverige och Norge har sjunkit mer än i Finland och Danmark.

– Båtmässan i Düsseldorf var riktigt bra för oss i år. Vi träffade många återförsäljare och importörer där men vi ställde inte ut själva. Däremot var Båtmässan i Göteborg inte lika givande.

Linder har många båtar i order och för fakturering till återförsäljarna, men alla de båtarna är inte sålda till konsument.

– Vi kämpar med att bygga upp vårt varulager, trots att det binder mycket kapital. Vi har inte haft något större lager på tre år, men måste ha det. Vi har inte kunnat leverera lika mycket som återförsäljarna önskade, men det kanske är bra i dagens situation.



Råvarupriser och transporter har nästan dubblerats för Linder på ett år, men ökningen har avtagit nu. Aluminiumpriserna har stagnerat.

– Vi försöker minska fraktkostnaderna bland annat genom att skicka med fler båtar på varje bil till våra kunder. Vi har varit positiva till att förmontera motorer i fabriken, men det blir svårare att frakta båtar med motorerna på.

Enligt Jessica Linder behöver företaget inte höja priserna mer än den höjning på 10–15 procent som gjordes i höstas.

– Vi hoppas mycket på Tyskland att kunna jobba direkt mot återförsäljare där. Försäljningen är bättre i Tyskland, Storbritannien och Frankrike än i Norden.

Vi har sålt en del till Thailand också. Det är en uthyrare som köper våra båtar där.



öka den verksamheten, även för mindre båtar.

– Däremot har det varit lite tyst om finansiering av båtköp, men efter en visningshelg i början av mars ville en del kunder diskutera finansiering med oss. Jag tror att kriget i Ukraina och andra saker påverkar marknaden mer.

PONTUS LILJEQUIST BRUNSWICK MARINE

Brunswick höjde sina priser fem procent till den här säsongen, delvis på grund av den svaga svenska kronan. Till den här säsongen ser det inte ut att bli fler höjningar.

– Det är mycket som händer på marknaden. Både för konsumenter med förändringar i räntelägen och inflation som påverkar. Vi får se vart efterfrågan tar vägen. Hittills ser försäljningen ut att gå bra med större objekt, men vi har sett en avmattning på de mindre båtarna på upp till 6,5 m och de motorer som följer med dem, säger Pontus Liljequist.

Återförsäljarnas lager av motorer från Brunswick är lite större än de har varit de senaste åren. Även detta ses som en effekt av



coronapandemin.

– Det rör ändå på sig hos återförsäljarna. Vi säljer motorer av alla storlekar och lagren minskar. När den riktiga säsongen kommer igång tror vi att det kan bli ganska

bra, trots att en del konsumenter avvaktar med sina beslut. Framåt sommaren kan vi förhoppningsvis se en utplaning av räntan och en stabilisering. Då kan vi förvänta oss att marknaden börjar ta fart.

Brunswick har sett ett mycket stort intresse för Mercurys nya elmotorer.

– Det är helt sanslöst hur många frågor det finns och vilken nyfikenhet kunderna har. Men därifrån till att det blir köp är en annan sak, så vi får se.

De första Avator elmotorerna kommer att börja levereras i juni–juli.

PATRIK HÅKANSSON RYDS BÅTAR AB

Ryds Båtar ser en avvaktande marknad.

– Jag tycker att det är ett väldigt svårbedömt marknadsläge. För oss har det varit avvaktande i Sverige och Norge fram till innan Båtmässan i Göteborg, säger Patrik Håkansson.

– Det har sett lite mörkt ut, men det ljusnar i Sverige. Jag är försiktigt positiv till marknaden i Sverige, men i Norge ser vi inte de signalerna.

Priserna för råmaterial och rostfritt är fortfarande på en hög nivå, men de har gått ner lite från väldigt höga nivåer.

– För Ryds innebär priserna ett ansträngt läge vad gäller kostnader som behöver gå ner betydligt. Polyester är oljestyrt så där fluktuerar priserna. I år blir det kanske mer normala ökningarna på 3–5 procent.

Ryds drog ner produktionen 50 procent i höstas för att minimera förluster. Företaget varslade och sa även upp anställda, totalt cirka 40 procent av produktionsstyrkan. Det har nu återhämtat sig en del och Ryds tar in personal i försiktig takt.

– Vår produktion går på sparlåga för att det finns så många



båtar ute hos handlarna. Vi hade en väldigt bra mossa i Göteborg och det ser vi i försäljning hos handlarna nu. Jag hoppas att det gäller fler så att hela branschen kommer igång.

– Vi har även förändrat en del i vårt återförsäljarnät när vi har tagit upp en del nya återförsäljare samtidigt som en del gamla försvunnit. Det har blivit lite fler båtar med Yamaha än tidigare, men det är egentligen ingen uttalad strategi från oss.

Ryds håller dessutom på att etablera sig på andra marknader i Europa.

Stegar för alla situationer och båtar

Båtsystem



Vi har ett stort antal modeller av stegar med smart montering - för säkerhet och bad från aktern samt ombordstigning i fören eller midskepps. Se hela utbudet på vår hemsida, www.boatsystemgroup.com.

www.boatsystemgroup.com

Boatsystem
GROUP



Gåshaga Marina med åtta anställda blev först som "Godkänd Marinverkstad". Foto: Lars H Lindén.

Gurra först ut med godkänd

CERTIFIKAT. Gåshaga Marina med sin ägare Gurra Krantz blev först att certifieras som "Godkänd Marinverkstad".

■ Godkänd Marinverkstad är en standard för att skapa ordning och reda i verksamheten. Standarden ägs av Sweboat. Certifieringen bygger dels på krav som Sweboat tycker är rimliga för en marin verkstad, dels är det en hjälp till lag- efterlevnad av till exempel kommunernas miljö och hälsa och Arbetsmiljöverkets regler. Kontrollorgan är Qvalify medan Glykol är ett företag som har ett digitalt verktyg, Beyond Risk Marin, för att arbeta med SAM, det systematiska arbetsmiljöarbetet och egenkontroll som är ett lagkrav.

– Hittills har sju företag nått upp till standarden. Vi har ytterligare ett drygt treottioal som är i uppstartsfasen, säger Thomas Greberg som ansvarar för certifieringen hos Sweboat.

– Gåshaga Marina på Lidingö var allra först och därefter kom Ringens Varv på Marstrand. Det är två bra exempel eftersom Gåshaga Marina löste uppgifterna lite efterhand medan

Ringens Varv var betydligt snabbare.

GURRA KRANTZ, som är hemma igen efter ännu en inspelningsomgång av TV-programmet "Över Atlanten", äger Gåshaga Marina med åtta anställda. För honom var det en självklarhet att certifiera sin marina.



Gurra Krantz.

– Jag kommer från andra sidan disken och har varit kund i marinbranschen i hela livet. Jag kände att hela branschen måste bli bättre. Vi måste också kunna visa att vi blir bättre och att vi hänger med. När jag hade köpt Gåshaga Marina så dök Henrik Lönnborg från Qvalify upp. Tajmingen var optimal så jag hängde på direkt.

– Jag har tagit in en verkmästare från bilindustrin för att sköta arbetet. Vi har gått igenom varenda truck på företaget, så allt är 'by the book' och genomsyrar det dagliga jobbet.

Varför drog det ut på tiden för er att göra detta?

– Vi hade ett jättestort uppehåll och under den perioden tog Sweboat över, men när vi väl kom igång igen så gick det ganska fort. När vi väl satte oss ner så gick det snabbt.

– Det här företaget hade ingen spårbarhet när jag tog över. Det har vi nu och det är en av de stora skillnaderna. Vi har till exempel minskat alla brandfarliga grejer på företaget och det är lättare för folk att komma fram. Det är en klar fördel genom att man minimerar riskerna.

Enligt Gurra är fördelarna tydliga sedan hans



Kran och spolplatta hos Ringens Varv.

marina

företag blev "Godkänd Marinverkstad".

– Jag andas lättare när vi har genomfört det här. Hela tillvaron blir enklare, vi vet vad vi har och vi beställer grejer när kunden behöver dem. Vi har stoppat in ett antal digitala system som tar hand om olika delar av företaget.

RINGENS VARV PÅ MARSTRAND gjorde i princip tvärtom. Där gick certifieringen på någon dag.

– Vi började det här jobbet för många år sedan när Volvo Penta hade ett projekt som hette Green Assessment, säger Pernilla Lind på Ringens Varv.

– Vi tog bland annat fram styrdokument för arbetsmiljö. Jag var väldigt glad när Sweboats pärmar kom med underlag för att jobba med arbetsmiljö, miljö och brandskydd för varvsverksamhet. Det är bra att veta vilka specifika lagar som gäller för vår arbetsmiljö. Allt sådant hade vi alltså redan gjort en genomlysning av.

– 2001 när vi köpte varvet var det första vi gjorde att ta fram en affärsplan, som därefter har ändrats längs vägen. Då är steget inte så långt att ta fram ytterligare processer för att stödja den planen.



Pernilla Lind.

Pernilla understryker att certifieringen även innebär att spara miljön och leverera mer kundnöjdhet.

– Ju bättre vi vet varför vi gör saker, desto bättre blir helheten. Vi har till exempel försökt minimera riskerna med lyft. Kran och hjulastaren är exempel på sådant som underlättar och gör jobbet säkrare.

Kontaktperson för alla som vill jobba med "Godkänd Marinverkstad" är Thomas Greberg på Sweboats kansli.

LARS-ÅKE REDÉEN

SJU GODKÄNDA MARINOR

Björnhammarvarvet
Ernemarvikens Marina
Gåshaga Marina
Marinbutiken i Roslagen
Oxelösunds varv
Ringens varv
Strömstads marina



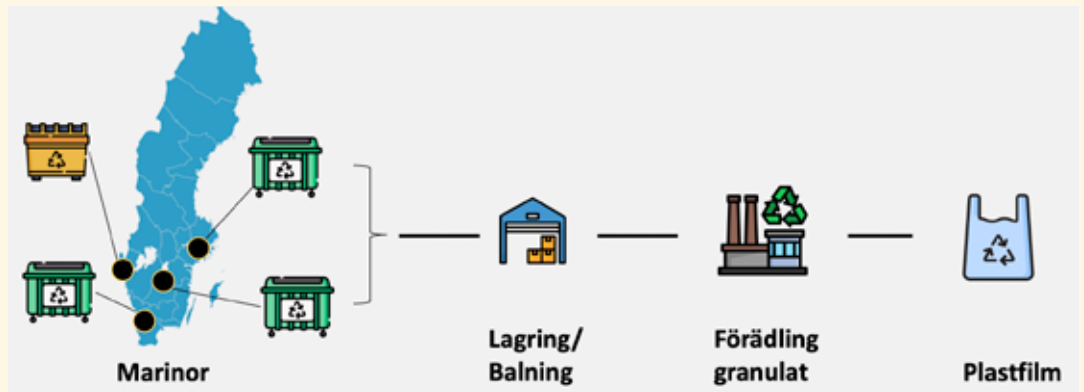
KAMPANJ FÖR SKROTNING AV TVÅTAKTARE

Kampanjen "Sluta tanka haven" som uppmanar till skrotning av tvåtaktsmotorer är ett initiativ som Länsstyrelsen Stockholm tillsammans med Havs- och vattenmyndigheten, Sweboat, Transportstyrelsen, Båttretur, Båtskroten, Skärgårdsstiftelsen, Stena Recycling, One Water och SIKO står bakom.

Budskapet i kampanjen är att upp till 30 % av bensinen i en tvåtaktsmotor med för-gasare släpps rakt ut i havet vilket får förödande konsekvenser för djur- och naturliv. Genom att byta till en elmotor, en fyrtaktare eller en modern tvåtaktare får man inte bara lägre bränsleförbrukning, renare avgaser och en lägre bullernivå utan då följer inte heller oljan med avgaserna rakt ut i vattnet och luften.

– Vi hoppas att motorleverantörerna tar chansen att bidra till projektet genom att erbjuda inbyteskampanjer för de kunder som väljer att skrota sin gamla tvåtaktare med för-gasare, säger Mats Eriksson, vd på Sweboat.

Projektet är finansierat av Havs- och vattenmyndigheten. Läs mer på slutatankahavet.se



Nu ska krympplast återanvändas

■ Det finns en stor efterfrågan på återvunnen plast samtidigt som endast 10 % av all förbrukad plast återvinns.

Krympplasten som används i marinbranschen lämpar sig väl för återvinning eftersom det handlar om relativt stora mängder av ett och samma plastmaterial. Det gör den enklare och mer kostnadseffektiv att tillverka ny plast av. Problemet är att det har saknats samordning och aktörer

som har velat återvinna plasten. I de flesta fall eldas krympplasten bara upp och blir till värme.

SWEBOAT HAR DÄRFÖR inlett ett samarbete med Orbit Supply Chain som har börjat undersöka förutsättningarna att samla in och återvinna krympplast från våra varv och marinor. Målsättningen är att kunna erbjuda en långsiktig, ekonomiskt konkurrenskraftig och hållbar lösning

för samtliga marinor som vill vara med.

Vi ber alla som använder sig av eller hanterar krympplast att höra av er till oss på info@sweboat.se med uppgifter om vilka volymer det rör sig om och hur ni hanterar den i dagsläget. På så sätt får vi ett underlag att räkna på och återkommer med ett (helt förutsättningslöst) förslag på hur återvinningen skulle kunna gå till.



Sweboats nya miljöansvarige!

■ Efter mycket sökande har vi hittat vår miljöansvarige - Erik Gustavsson – som arbetar sin första dag på Sweboat den 17 april.

Erik Gustavsson är utbildad ekotoxikolog med en magister i biologi och har tidigare arbetat som miljö- och hälsoskyddsinspektör på Norrtälje kommun. Han har även erfarenhet av projektledning inom byggbranschen och har drivit eget företag. Erik är upp vuxen i Norrtäljes skärgård och åker gärna både motorbåt och seglar.

– Båtliv ligger mig varmt om hjärtat och är något jag försöker föra över på mina egna barn, berättar han.

Vi hälsar Erik varmt välkommen till Sweboat och båtbranschen!



Ännu fler Godkända Marinverkstäder

■ Vi säger grattis till våra nya Godkända Marinverkstäder - Marinbutiken i Roslagen, Björnhammarvarvet (bilden), Ernemarvikens Marinercenter och Strömstad Marina. Gåshaga Marina och Ringens Varv blev redan förra året Godkända Marinverkstäder och tidigare i år även Oxelösunds Båtvarv.

Nu finns en egen sajt för Godkänd Marinverkstad på godkandmarinverkstad.se (med ä!). Där finns information för dig som är intresserad av att veta mer om hur det går till att bli en Godkänd

Marinverkstad och där kan du se vad kravspecifikationen (den sk standarden) innehåller. Sajten kommer också att kompletteras med information riktad till båtägare när vi på allvar börjar marknadsföra certifieringen mot konsument.

Road Showen med informationsträffar fortsätter under våren. Håll utkik på intranätet och i våra nyhetsbrev för mer information om orter och datum eller ta kontakt med Thomas Greberg tg@sweboat.se.

Proffs på marina Pumpar, Färskvattenkylningar och VVS tillbehör sedan 1987

- Färskvattenkylningar
- Sjövattenpumpar
- Impellrar
- Läns-pumpar
- Tryckvattenpumpar
- Toaletter
- Varmvattenberedare
- Oljebytpumpar
- Gråvattenpumpar
- Oljekylare
- Värmeväxlare
- Motorrumsfläktar
- Varmluftsaggregat
- Rördelar
- Specialverktyg
- Vakuumventiler
- Slang
- Sjövattenfilter



www.martec.se / info@martec.se / 08-83 50 20

Mobile living made easy.

DOMETIC

KOMFORT SÄKERHET KÄNSLA



DOMETIC SEASTAR

Seastar hydraulstyrningar ger en ökad komfort, säkerhet och känsla. Hydraulstyrningspaket finns till alla motorbåtar med utombordare samt inombordare med drev och roder.

Lägg till **Dometic Seastar Power Assist** som ger en komfort och känsla utöver det vanliga.

Läs mer på www.comstedt.se

Eriksbergsmässan växer i år

■ Den 14–16 april är det dags igen för Eriksberg Boat Show 2023 i Göteborg. Tajmingen är god med mässohelgen efter påsk när båt-säsongen startar.

Mässan har utökat besättningen med Anna Holmdahl White, som är projektledare och affärsutvecklare.

Hon är välkänd för många som före detta professionell seglare. I många år har hon bland annat drivit världscupseglingarna i Lysekil.

– Eriksberg Boat Show växer och blir större med fler utställare och fler båtar i år. Vi har en bättre framförhållning i år och har kunnat jobba i lugn och ro inför årets båt-mässa, säger Anna.

– När solen tittar fram så märker man att många vaknar till liv och funderar hur de ska satsa.



Eriksberg Boat Show 14–16 april bjuder på folkfest.

VID PREMIÄREN FÖR Eriksbergsmässan förra året över visades cirka 100 båtar och mässan hade 70 utställare på land. I år räknar arrangörerna med att mässan växer.



Anna Holmdahl White.

– Vi pratar inte om fler bryggor, men vi kan fylla på med fler båtar längs kajkanterna. Vi jobbar även hårt för att öka besökarantalet och skapa ett evenemang som lockar många.

Eriksbergsmässans mål är att vara en träffpunkt för alla båtintresserade, men även att visa på viktiga frågor som lyfter fram en levande skärgård och olika miljöfrågor.

– Något som vi brinner för är hållbarhet. Vi vill få med aktörer som kommer med nya lösningar för att minska klimatavtrycket för båtlivet såsom nya bränslen, elektrifiering och optimering av båtar på

olika sätt. Det händer väldigt mycket kring det ämnet. Vi hoppas även få bekräftat med fler nyheter från utländska utställare, säger Anna.

Med sin bakgrund inom seglings-sporten känner Anna extra mycket för att få med segelbåtar på mässan.

– De stora segelbåtstillverkarna tycker att de har mycket att göra när vi arrangerar mässan, men vi jobbar på konceptet. Vi kommer att ha segelbåtar vid kajerna men vill även föryngra utbudet så att yngre upptäcker seglingen.

BLAND NYHETERNA i år märks prova-på-segling längst in i dockan i ett

samarbete med VKSF. Det blir även SUP (Stand Up Paddleboard), e-foil och andra aktiviteter som passar i skärgården. Mässan startar med ett stort seminarium 14 april där frågor kring framtidens båtliv kommer diskuteras och de möjligheter som skapas för aktörer inom båtbranschen.

Mässan kommer också att lyfta fram lokala aktörer längs den bohuslänska kusten. En aktör som kommer att vara på plats är keramikern Malin Högberg. Hennes keramik har uppmärksammats i många sammanhang.

LARS-ÅKE REDÉEN

Nyhet! Hydraulvagn CV-J 6 ton

- Kapacitet: 6 ton
- Lyfthöjd: 90 cm
- Justerbara lyftpads
- Maskinhydraulik alt. elmanövrerad med fjärr



- Helgalvad
- Utvecklad i Sverige, byggd i Frankrike
- Pris från 26 000 Euro
- Finns även 3-20 ton samt samt Custom Made
- Mer info: mecanorem.se

Representant Norden:





TYRESÖSTÖTTAN HELGALVANISERADE BÅTSTÖTTOR

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

STAPELBAR

NYHET

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



K53/VHD13
Kölstöta
Top 310x160 mm



MBS
Motorbåtsstöta
Top 310x160 mm

SBS
Segelbåtsstöta
Top 255x255 mm

DEMONTERBAR

NYHET

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



LCMG
Motorbåtsstöta
Top 310x160 mm



Gersågad fot



Levereras
omonterad i
kartong



LCKG
Kölstöta
Top 310x160 mm

LCFG
Segelbåtsstöta
Top 210x210 mm

L-STÄLL

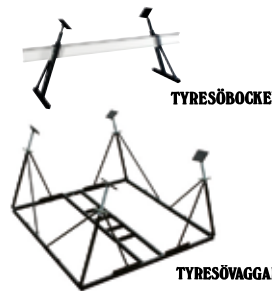


Ett enkelt system för hantering, exponering och lagring. Avsedd för såväl butik, service som förvaring. Pulverlackerad.



TYRESÖBOKEN & 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 gcboathandling.com
MASKINFABRIKEN G-C AB • THULEVÄGEN 18, TYRESÖ • TEL 08-712 50 90

LÅT OSS OFFERERA DITT
VARV/MARINA/BÅTKLUBB



MIRKA

Spara tid med Mirka®

Slipa med Mirka® LEROS-S och Mirka® Galaxy.

Mirka LEROS-S har en stor slipplatta och 5 mm oscillering som gör att du kan slipa stora ytor snabbt. Mirka Galaxy har självslipande korn och en igensättningsresistant yta som gör att Galaxy håller länge. Denna kombination resulterar i **upp till 40% snabbare** slipning jämfört med en slipmaskin med en 150 mm stor platta.



Vill du veta mer?
Skanna koden och kontakta oss.



Bättre mässa än förväntat

ÄLVSJÖ. Bättre än förväntat, är ett allmänt omdöme i båtbranschen om Allt för sjön.

■ Med 56 626 besökare slogs inga publikrekord. Men eftersom det var första gången som Stockholmsmässan testade att ha öppet över två långhelger på Allt för sjön är det ett fullt godkänt resultat.

MÄSLEDNINGEN KAN DÄRMED andas ut. Per dag hade Allt för sjön drygt 7 000 besökare och mässan är därmed tillbaka på siffrorna från 2019. Toppen kom på andra lördagen med 13 100 besökare.

– När vi lyssnar på kunderna så säger de att de inte riktigt visste vilka förväntningarna skulle vara eftersom de ekonomiska förutsättningarna är så oklara, säger Hanse Thorslund, projektledare för Allt för sjön.

– Vi har i princip sålt in nästan halva mässan till 2024 redan nu. Det är det bästa kvittot som vi kan få. Den insålda ytan är dubbelt så stor som vi trodde innan årets mässa.

– I princip alla utställare tycker att en båtmässa med fyra plus fyra dagar var kanonbra. De fick en ordentlig start på mässan och därefter tre dagar för återhämtning och uppföljning av kontakter. Sedan kunde de komma tillbaka med ny energi för fyra dagar.



– Jag väljer att se mässan positivt. Svaret vi fick på Allt för sjön är att det finns många båtintresserade människor där ute. När solen kommer och vi har passerat räntepuckeln, då finns kunderna där, säger Johan Klevstig på Erlandsons Brygga.

Det nya greppet med att arrangera parallella mässor ska utvärderas senare. En vanlig åsikt verkar vara att Antikmässan hade fler gemensamma nämnare med Allt för sjön än Sportfiskemässan, som är starkt nischad. En annan nyhet var att flytta tillbehörsutställarna till B-hallen.

– Det gjorde att det blev ett jämnare publiktryck i båda hallarna. Tack vare närheten mellan hallarna flödade besökarna enklare fram och tillbaka. Det är också i B-hallen som vi har absolut flest bokade till nästa år.

Bland de stora utställarna märk-



– Våra förväntningar var lågt ställda, men mässan blev bättre än förväntat. Vi sålde båtar, fick in många leads och många provkörningar inbokade. Både IRON och Highfield blev väl mottagna. Det märks att kunderna i Stockholm känner till Highfield väl, säger Henrik Pettersson på Järnbröderna.

tes Nimbus Group, som var riktigt nöjda med sin storsatsning. Även Galärbryggan var nöjda. De premiärvisade Delta 48 Coupé, som redan innan mässan hade sålts i tre exemplar, två med inombordare och en med utombordare.

MARINDEPÅN VAR STÖRST räknat i antal utställda båtar med 36 båtar i montern.

– Det var jättekul med Allt för sjön igen. Det överträffade våra förväntningar. Vi fick ett bra resultat och vi det lutar åt att vi ska vara med på mässan nästa gång, säger Björn Sandhaag på Marindepån.



– Jag är jätteglad för att alla våra ansträngningar för att göra om mässan har lönat sig, säger Hanse Thorslund, projektledare för Allt för sjön.

– De första dagarna var inte speciellt upplyftande och det var för mycket folk på lördagen. Kanske mässan ska fundera på att ha fritt inträde måndag–onsdag för att minska antalet besökare på helgerna och vi vill att mässan ställer ut fler soptunnor och panttunnor för att vi ska kunna vara miljömedvetna.

FLERA UTSTÄLLARE SÄGER att Stockholmsmässan måste ha en bättre lösning för besökarparkeringen. Platserna i garaget och på planen utanför Stockholmsmässan var proppfulla under helgerna.

LARS-ÅKE REDÉEN

Halverat effektbehov

■ Sveriges Yachtkonstruktörers Riksförening, SYR visade i sin monter på Allt för sjön hur man kan formge en planande motorbåt för att tillmötesgå önskemålet om ett miljövänligt alternativ. Genom att optimera alla ingående parametrar mot varandra kan motståndet och därmed motorns effekt minskas till hälften av vad som är vanligt idag.

Det enda nya i konceptet är den i akterskeppet placerade interceptorn. Alla andra delar i formgivningen är väl kända sedan början på motorbåtarnas utveckling.

Långsmalt slankt skrov för



minimal vikt i relation till längden omkring 1/3 mindre effektbehov än normal kort och bred båt. Längdskärpegraden, slankhets-

talet, den vågbildande längden i relation till den totala vikten, L/V1/3, har en mycket hög påverkan på båtens effektivitet vid låga och

måttliga hastigheter.

Ett optimum mellan lastkapacitet, invändigt utrymme och total vikt uppnås med ett slankhetstal kring 7,0 tillsammans med ett längd-bredd förhållande kring 4,0. Detta gäller alla båtar i alla låga och måttliga hastigheter.

Ytterst få av de båtar som saluförs idag uppfyller dessa krav, enligt SYR. Vanligtvis ligger slankhetstalet kring 4,5. Gamla tiders Petterssonbåtar har ett slankhetstal kring 7,5. Särskilt på små och lätta båtar kan slankhetstalet variera mycket beroende på högst varierande last.

Ny teknik för att återanvända krympplast

■ Krympplast har på många sätt varit positivt för båtbranschens företag och enskilda båtägare. Det är enkelt att skydda båten med plasten och den håller bra mot väder och särskilt vind.

Mängden plast som används har varit uppe till diskussion flera gånger inte minst i båtbranschen. Brohäll Marin på Bullandö Marina i Stockholm har genomfört ett projekt med återbruk av krympplast som kan leda till nya användningsområden. Företaget täckte cirka 180 båtar 2022 och under 2021 täckte de 1 600 m båt.

– Det känns inte miljövänligt att bara slänga krympplasten efter användning utan att göra något med den. Vi har försökt hitta någon som vill ha plasten för jag vet att man återvinner andra saker. I samma veva hörde Lovisa Ingman av sig till mig eftersom hon skulle göra ett examensarbete på Konstfack, säger Jeanette Brohäll på Brohäll Marin.

– Lovisa hade valt ämnet



havsplast och miljöproblem. Hon hämtade krympplast hos oss och arbetade med materialet för att få det rent och använde det sedan för att designa en stol.

Projektet fick mycket uppmärksamhet och den stol som Lovisa tog fram med plasten visades förutom på Konstfack även på Möbeldesignmuseet i Frihamnen och deras utställning EX-Works.

Lovisa Ingman beskriver själv sitt arbete med att återanvända krympplasten.

– Jag blev så otroligt glad att jag fick använda täckplasten från Brohäll och de var generösa och lät

mig ta hur mycket jag önskade. Dels för prototyparbete, dels till stolen.

Lovisa klippte bort detaljer som inte var täckplast och klippte de stora arken i långa remsor som hon flätade samman till sits och ryggstöd.

– Vid uppvärmning klibbar plasten fast i sig självt. Inget annat material behövs för att fästa den med. Jag har också varit noga med att inte fästa de två plastmaterialen i varandra utan hålla dem isär. Täckplasten sitter inte fast med värme i stolens ram. Det är viktigt att kunna separera två material ifrån varandra ur ett återvinningsperspektiv, säger Lovisa Ingman.

Har du kommit på andra lösningar med teknik från liknande jobb som även går att använda här?

– Att återvinna och återanvända olika material och delar av produkter till något nytt är ingen nyhet. Jag tror att det handlar om att få syn på var vi faktiskt har linjära materialflöden och hur vi

kan använda skräp, avfall, restmaterial till något nytt och därmed vända dessa till cirkulära livscykler.

Kan din teknik användas i större skala?

– Jag tror att man skulle kunna återvinna täckplasten till att göra en helt ny produkt. Bortsett från linorna som används för att spanna plasten runt båtarna vid montering av täckplasten är den så gott som ett monomaterial, så som jag förstår det, och därmed enklare att återvinna. Man vet också var plasten kommer ifrån och vem som är tillverkaren. Då kan man ta reda på exakt vad plasten innehåller för att uppnå olika egenskaper.

Hur stor "miljövinst" tror du att det blir?

– Brohäll Marin får varje år ungefär 30 kubikmeter plastavfall. Om man använde presenningar som kan användas om och om igen kommer mindre krympplast att behövas och om man kan skapa ett cirkulärt system för den täckplasten som används är det givetvis ett plus.

LARS-ÅKE REDÉEN

SVERIGES STÖRSTA OCH BREDASTE UTBUD AV PROPELLRAR

 **SOLAS**[®]
Where Speed Begins



Snabba leveranser och mycket på lager! hansenkatalogen.se

HANSEN MARINE



Mattias Svensson.

Ny vd utsedd för Boatsystem Group

■ Mattias Svensson har utsetts till ny vd för Boatsystem Group. Han börjar sitt nya jobb i maj 2023.

Mattias har en ingenjörsbakgrund och har arbetat inom den marina industrin under lång tid. Han har varit vd för det Sverige-baserade belysningsföretaget Luminell Sweden tills det förvärvades av Glamox International. Luminell producerar belysningslösningar för den kommersiella marinindustrin. Mattias har även en bakgrund inom fordonsindustrin och har arbetat inom försäljning, marknadsföring och produktutveckling.

Varumärkena Båtsystem, Navisafe, NOA, Waterline Design, Pivotion och Lagun ingår alla i Boatsystem Group.

Uppdaterad färg

■ Awlcraft 3000 är en nyhet från International Färg som kommer ut på marknaden under andra kvartalet. Det är en uppgradering från Awlcraft 2000.

Den nya produkten Awlcraft 3000 använder samma tonersystem som används för Awlgrip HDT. Den ger en djupare och mer konsekvent färgprestanda, samtidigt som den behåller den långvariga, högblanka finishen hos Awlcraft 2000.

Systemet är utvecklat speciellt för professionellt bruk. Det är kopplat till AkzoNobels svit av digitala färgmatchningsverktyg som hjälper ägare att hitta rätt färg för sin båt.



Premiär med flitig kvartett

ÄLVSJÖ. Den drygt 15 m långa och 3,99 m breda Delta 48 Coupé fick ett varmt mottagande vid premiärvisningen på Allt för sjön 2023.

■ Bakom båten står en lika flitig som framgångsrik kvartett med båtbyggaren Lennart Alpstål i centrum. Han driver sedan 25 år båtillverkning i Estland och har lyckats nå kunder över hela världen med sina motorbåtar.

– Jag är en av få 'self made' män som är kvar i branschen, säger Lennart Alpstål.

– Jag började bygga båtar i Norrköping för drygt 40 år sedan med segelbåten Dominant 95 som jag tillverkade i hyrda lokaler hos den lokala segelklubben. Formarna gjordes på Västkusten.

Efter den tuffa starten har utvecklingen varit snabb. Sedan 25 år har Lennart Alpstål ett eget varv i Estland, Luksusjaht på ön Ösel med cirka 100 anställda. Där tillverkas båtar under de egna varumärkena Delta Powerboats och Dahl Naval och varvet bygger dessutom som underleverantör segelbåtmodellerna Arcona 345, 385 och 415.

– Vi har haft en stabil produktionsnivå i ett tiotal år. Framför allt gäller det för Delta motorbåtar, som vi har byggt i cirka 20 år.

– Delta Powerboats är det som vi lägger störst resurser på. Vi pre-



Fr. v. Kalle Wessel, Lennart Alpstål, Ted och Ocke Mannerfelt på Delta 48 Coupé vid premiärvisningen på Allt för sjön.

miärvisade Delta 48 Coupé med dubbla Volvo Penta D6-440 hk med drevdrift på Allt för sjön, men vi håller parallellt på att bygga båt nummer två som ska förses med dubbla Mercury V12 på 600 hk styck, berättar Lennart Alpstål.

Så mycket som möjligt byggs i kolfiber vid Luksusjaht. Det gör båtarna så lätta som möjligt, vilket gör dem både starka och bränsle-effektiva.

– Den nya 48-fotaren har vi lagt ner otroligt mycket arbete på under två år och vi har ett väldigt nära samarbete med Volvo Penta som motorleverantör. Men även utombordarbåten kräver mycket arbete för att bygga nya formar till båtens akterparti.

Volymerna för Delta är max 50 båtar per år. De modeller som säljer

bäst är Delta 26 och Delta 33, men modellprogrammet sträcker sig upp till Delta 88 på knappt 26 m.

– Lokalerna vi har kan ta emot uppåt 200 anställda, men då blir det större risker. Vi klarar oss bra med nuvarande storlek. Jag vill hålla ihop det mesta själv med utveckling och produktion, säger Lennart Alpstål.

För designen samarbetar Delta Powerboats med Mannerfelt Design Team. Försäljningen sköts av Kalle Wessel på Galärbyggen i Stockholm. Det var Göran Billing som tillsammans med Kalle Wessel, Lasse Modin och Bjarne Ölander drog igång märket Delta Powerboats 2003. Lennart Alpstål kom med 2005 när hans företag började bygga Delta 32.

LARS-ÅKE REDÉEN

Höjda anslag

■ I årets anslagsframställan och treårsplan presenterar Sjöfartsverket sina framtidsutsikter. Verket har under flera år föreslagit en permanent förstärkning av anslagen för att stärka den egna ekonomin. Detta skulle ge möjlighet till en långsiktigt hållbar finansiering och en säkrad servicenivå till samhället i enlighet med verkets uppdrag. De statliga anslagen har legat konstant över långt tid.

Den statliga andelen av myndighetens finansiering skulle därmed uppgå till att täcka de



Katarina Norén. Foto: Niclas Fasth.

kostnader som är förknippade med ändamålen för anslagen. Detta är även något som även Statskontoret tar upp i sin nyligen presenterade rapport om Sjöfarts-

verkets verksamhets- och finansieringsform. Höjningen handlar om ungefär 240 Mkr per år.

– De pengar vi får i anslag täcker idag inte kostnaderna för det som åligger oss att göra utifrån både instruktion och regleringsbrev. Vi vill förtydliga vad staten ska ansvara för och föreslår att staten därmed också ta det finansieringsansvaret, säger Katarina Norén, generaldirektör.

Sjöfartsverket står inför flera stora investeringar som behöver göras. Fritidsbåtar nämns inte i Sjöfartsverkets pressinformation om anslagsframställan.



De tre grundarna Richard Setterwall, Fredrik Oscarson och Felix Erhardt.

Svenskt bolag ska digitalisera båtbranschen

■ I höstas förvärvade det nystartade BoatTech-bolaget Skippo navigationsappen Eniro På Sjön med målet att bli den ledande digitala tjänsten för nordiskt båtliv. I samband med uppköpet tog Skippo in 20 Mkr i externt kapital och tar nu nästa steg i digitaliseringen av båtbranschen. Den nya appen släpps till årets båtsäsong.

I Norden omsätter båtlivet runt 50 miljarder kr, men ändå har branschen förblivit digitalt eftersatt, enligt Skippo. Det finns många delar av båtlivet som inte är digitaliserade och det vill nystartade Skippo ändra på. Ambitionen är att skapa tjänster som gör båtlivet enklare, roligare,

säkrare och mer hållbart så att båtägare kan njuta av fler dagar på sjön.

– För att sammanfatta det väldigt enkelt vill vi på Skippo ge båtentusiaster mer tid, glädje och trygghet på sjön. Vår nya app gör det enkelt att navigera säkert, upptäcka nya omgivningar och få en samlad bild av sitt båtliv. Målsättning är att digitalisera båtlivets gemenskap och underlätta allt fix och trix som kommer med att äga en båt, säger Skippos vd Fredrik Oscarson.

Det strategiska förvärvet av Eniros navigationsapp På Sjön gör att BoatTech-bolaget direkt når närmare en miljon användare i Norden.

CREMO

Är du vår nya säljkraft?

Är du en driven säljare med god kännedom om båt? Som Key Account Manager på Cremo Boats kommer du att vara med på vår resa att bygga varumärket i Norden och delar av Europa. Du behöver ha djupa kunskaper om båtbranschen och vara strukturerad. Var med oss i arbetet att utveckla nya båtar, bygga långsiktiga relationer med befintliga och nya återförsäljare - skapa minnen tillsammans med oss!

LÄS MER OCH ANSÖK PÅ SÄLJPOOLEN

Med över 65 års erfarenhet tillverkar Cremo Boats klassiska, säkra och komfortabla fritidsbåtar i tålig glasfiber i egen fabrik. Vi är en del av Intagakoncernen, gruppen siktar på 150MKr i omsättning 2023.

Vid frågor, kontakta Carl-Tore Bengtsson 0340-50 63 20, carl-tore.bengtsson@intaga.se
Torpa 12, SE-432 95 Varberg, Sweden | www.cremoboats.se

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 annonsajter 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 annonsida, 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

Båtassistans över hela landet

■ Team Marin startade sin verksamhet 2018 och har sedan dess arbetat inom sina tre affärsområden, Båtassistans, Skadeservice och Persontransport. De har ett rikstäckande resurnätverk om 550 företag som utför olika ärenden.

Team Marin arbetar endast mot företag och har inte några tjänster eller medlemskap direkt till privatpersoner. Företaget arbetar för att skapa fler arbetstillfällen för företag längs våra kuster, i skärgårdarna och de stora insjöarna.

– Därför använder vi inte egna båtar i våra ärenden. I Team Marins ledningscentral hanterar vi mellan 1 100 och 1 400 ärenden varje år, säger Jens Johansson, partner och vd på Team Marin AB.

Team Marin har samarbetsavtal med Atlantica, Trygg Hansa, If, Svenska Sjö, Pantaenius och Alandia och hjälper deras försäkringsstagare, drygt 180 000 med

Båtassistans dygnet runt, året om när problem uppstår med båten inom svensk sjöräddningsregion. Båtassistansen ingår i båtforsäkringens villkor och är självriskfri. I Båtassistansärenden hanterar Team Marin allt ifrån båtbogseringar, utkörning av bränsle till motorkonsultationer.

När det kommer till mer komplicerade ärenden där båtar brinner, går på grund eller sjunker arbetar Team Marin med alla försäkringsbolag. I dessa ärenden samarbetar de också inom svensk sjöräddningsregion, men genomför också ärenden i mindre vattendrag och insjöar vid behov.

– Med vår tjänst Persontransport hjälper vi företag och myndigheter att säkert och tidseffektivt transportera sina medarbetare. Det kan till exempel vara tekniker som snabbt och smidigt behöver komma ut till el- och telestationer, vindkraftverk eller



Johan Lindström (t. v.) och Jens Johansson.

andra typer av installationer i skärgårds- och havsmiljö. Tack vare vårt rikstäckande nätverk med 550 resursföretag ger vi er exakt den hjälp ni behöver. Vi ser till att ett anpassat fartyg för transport hämtar personer och utrustning

enligt dina önskemål och tar dem säkert till sin destination. Finns det behov så ordnar vi även transportmedel på destinationen, exempelvis bil eller ATV, säger Johan Lindström, Operativ chef.



MEDLEMSTIDNINGAR ÖKAR I UPPLAGA OCH ÄR DE STORA VINNARNA!

BÅTLIV – RÄTT IN I MÅLGRUPPEN!

Här hittar du båtägare och båtköpare. Vi når en målgrupp som inte drömmer om att skaffa båt, eller en målgrupp där spillet är enormt (d.v.s. som i media där det inte handlar om båtar eller där de som läser inte har båt som största intresse). Därför är det mycket kostnadseffektivt att vara med i Båtliv. Du slipper betala för annonsering till de som aldrig kommer att skaffa båt, eller inte äger en båt. Båtliv är den enda båttidningen i Sverige med kontrollerad upplaga, för närvarande 140 700 ex per utgåva. Enligt Dagens Medias undersökning om upplagor under coronastödtiden är Båtliv dessutom nästa dubbelt så stor som SvD, nästan tre gånger så stor som Göteborgsposten och Sydsvenska Dagbladet och mer än fyra gånger större än Dagens Industri.

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 beslutsfattarna på t e x 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

Kranar och trailers för marin miljö



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



victron energy

B L U E P O W E R



Smartshunt är en batteriövervakare med allt-i-ett, förutom en display. Din telefon agerar display istället. Smartshunt ansluter till appen VictronConnect på din telefon via Bluetooth och du kan bekvämt läsa av alla övervakade batteriparametrar, som laddningsstatus, tid kvar, historisk information och mycket mer. Finns även nu i IP65 utförande för riktigt tuffa miljöer.



Det här helt nya kommunikationscentrumet, **Cerbo GX**, tillåter dig att alltid ha full kontroll över dina system, oberoende av var du befinner dig, och det maximerar deras prestanda. Du ansluter enkelt via vår Victron Remote Management (VRM) portal, eller får tillgång direkt genom att använda den separata **GX Touch**, en MFD eller vår app Victron Connect eftersom den är Bluetooth-anpassad. Det senaste nyttillskottet till GX-sortimentet kombinerar det bästa av konnektivitet och omdefinierar energilösningar på alla sätt.



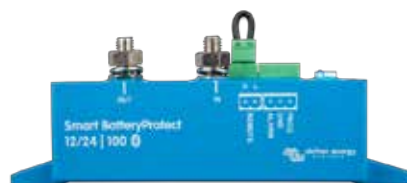
Laddaren **Blue Smart IP22 Charger** är en ny professionell batteriladdare med inbyggd Bluetooth. Blue Smart IP22 Charger kan användas på enheter i din verkstad och på motorfordon såsom (klassiska) bilar, motorcyklar, båtar och husbilar. Efter att du har aktiverat expertläget är det möjligt att med appen ändra i princip alla parametrar och tidsbegränsningar som används av laddningsalgoritmen.



En solcellsladdare samlar energi från dina solcellspaneler och lagrar den i dina batterier. Med den senaste och snabbaste tekniken maximerar **SmartSolar** energiuppsamlingen och för den vidare på ett intelligent sätt för att ladda batteriet fullt på kortast möjliga tid. SmartSolar upprätthåller batteriets hälsa och förlänger livstiden.



MultiPlus är, precis som namnet antyder, en kombinerad växelriktare/Inverter och laddare i en enda elegant förpackning. Dess många funktioner inkluderar en äkta sinusvågsväxelriktare, adaptiv laddning, hybrid PowerAssist-teknik samt ett flertal systemintegrerade funktioner. I händelse att fel uppstår i uppkopplingen, om en landströmanslutning eller generator kopplas ifrån, aktiveras Multin som tar över strömtillförseln till de anslutna enheterna.



Batteriskyddet **Smart BatteryProtect** kopplar ifrån batteriet från icke-väsentliga belastningar innan det är helt urladdat (vilket skulle skada batteriet) eller innan det är otillräckligt för att starta motorn. När du använder Bluetooth för att programmera Smart BatteryProtect kan vilka nivåer för i- och urkoppling som helst ställas in. Alternativt kan en av de nio fördefinierade i- och urkopplingsnivåerna ställas in.



Vi är nu reparationscenter för Victron i Sverige.

www.thermoprodukter.se

TP THERMO
PRODUKTER