



# Båtbranschen



## Störst med små båtar

HR Boats i Laxå är Sveriges största plastbåtbyggare mätt i antal båtar. Ägarskifte och ny vd tillsammans med en kommande design är inledningen på en annan fas för detta välkända företag. Sidorna 18–22

Andra gången  
i Eriksberg

**MÄSSOR.** Båtmässan bjöd på både miljöseminarium och båtpremiär. **Sidorna 16–17**

Sen vår gav senare  
start i branschen

**MARKNADSKOLL.** Starten på årets båtsäsong blev sen på grund av kylan. **Sidorna 28–29**

Windy växer  
och utvecklas

**SWEBOAT.** Windy Scandinavia med huvudkontor och fabrik i Västervik växer. **Sidan 30**



Efter en intensiv vår och båtmässor som Allt för sjön (bilden) följde räntehöjningar och inflation. Trots det så snurrar hjulen i båtbranschen.

Mats Eriksson, vd Sweboat.

# Hur är läget?

■ Så här års brukar branschen inte ha tid att prata med oss på Sweboat – ert branschförbund. Säkrlart för att ni alla, oavsett segment, håller på och levererar inför säsongen. Bra så, för det innebär att det görs affärer och att hjulen snurrar.

Hur är läget just detta år?

Snurrar hjulen som förr eller har det stannat upp?

Höga räntor, krig, dyrare råvaror, höga elpriser, höga drivmedelspriser och stundande lågkonjunktur – precis allt talar emot all form av konsumtion som inte är absolut nödvändig i hushållet. En ”perfekt storm” säger analytiker. ”En sällsynt kombination av omständigheter”,

enligt Wikipedia. Där är vi just nu.

Men – trots allt elände så snurrar hjulen i vår bransch! Varför? En spontan analys är att båtlivet är så djupt rotat i oss i vårt land samt att det har kommit in så oerhört många fler i båtlivet under pandemin – men faktiskt även innan pandemin.

Vi har helt enkelt en mycket bredare kundbas att stå på nu. Det är bra för eftermarknaden, men även för begagnat- och nybåtsförsäljningen.

”You win some, you lose some” och vår bransch har vunnit så många nya kunder de senaste åren vilket gör att det nu finns ett momentum i branschen, med ett brett kundbehov som håller alla våra olika segment sysselsatta

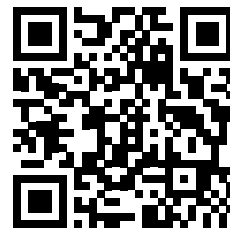
även om det är på en mycket lägre nivå än till exempel 2021.

Inför säsongen brukar vi alltid få många frågor från och intervjuer med media om hur det går för branschen och för att kunna svara så trovärdigt som möjligt så behöver vi din hjälp!

Svara väldigt gärna på vår enkät ”Hur är läget?” som du kommer till om du skannar QR-koden här intill.

Tack på förhand!

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](mailto:lars-ake.redeen@sweboat.se)

**Annonser** Henrik Salén, Tel 0706-18 61 61, e-post [henrik@batmedia.se](mailto:henrik@batmedia.se)

**Produktion** Lotta Ivarsson, Lilo Media, e-post [lotta@lilomedia.se](mailto:lotta@lilomedia.se)

**Tryck** Exakta Print AB, 2023

**Omslagsfoto** HR Boats i Laxå.



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

**Ansvarelig utgivare** Mats Eriksson, Sweboat, e-post [mats.eriksson@sweboat.se](mailto:mats.eriksson@sweboat.se)

**Adress** Hammarby Allé 91, 5 tr, 120 63 Stockholm  
Tel 08-449 55 90.  
E-post [info@sweboat.se](mailto:info@sweboat.se)  
Hemsida [www.sweboat.se](http://www.sweboat.se)



SweBoat



# Simma eller sjunka?

## - Ställ ut på våra flytande mässor!



## 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](mailto:mtl@sweboat.se) för anmälan och mer information.

**MARSTRAND  
MOTORBOAT  
SHOW**

25-27 augusti  
[marstrandmotorboatshow.se](http://marstrandmotorboatshow.se)



1-3 september  
[alltpasjon.se](http://alltpasjon.se)

**ORUST MEP ÖPPET VARV  
SAILBOAT  
SHOW**

25-27 augusti  
[orustsailboatshow.se](http://orustsailboatshow.se)

#### ALBIN GROUP FÖRSTÄRKER

Gustaf Hamrén har utsetts till ny Commercial Product Manager hos Albin Group Marine AB. Han har lång erfarenhet av marina pumpar och pumplösningar. Gustaf har tidigare bland annat arbetat hos Johnson Pump och Dometic Group.

#### REKORDSIFFROR FÖR BENETEAU

Groupe Beneteau gjorde ett rekordresultat 2022. Omsättningen blev 1,5 miljarder Euro (17,15 miljarder kronor). Rörelsevinsten för koncernen var 103 MEURO, vilket är en ökning med över 40 procent. Detta trots leveransproblem under året.

Beneteaus båtvarumärken är: Beneteau, Jeanneau, Prestige, Lagoon, Excess, Delphia, Four Winns, Wellcraft och Scarab.

Båttillverkningen redovisade en ökning i omsättning på 19,7 procent under förra året. För 2023 räknar gruppen med en tillväxt på 10,5 procent.

## Avfall från fritidsbåtar blir kommunernas ansvar



■ Den 1 maj tog kommunerna över tillsynen av att fritidsbåts-hamnar kan ta emot det avfall som båtägare behöver lämna. Samtidigt skärps kraven på hamnarna. Målet är att det ska bli lättare att lämna ifrån sig både toalettavfall och annat avfall så att det inte riskerar hamna i vattnet.

Bakgrunden till regeländringen är ett uppdaterat EU-direktiv, som går ut på att förbättra mottagandet av avfall och minska det marina skräpet runt Europas kuster. Eftersom mycket av skräpet

kommer från fiske- och fritidsbåtar ligger fokus på att inkludera även dessa och skapa samma regler inom hela EU.

– För båtägarnas del innebär de nya reglerna att det förhoppningsvis blir bättre tillgång på tömningsstationer för toalettavfall i hamnarna, vilket inte har varit tillräckligt tidigare år. Stationerna måste dessutom ha tillräcklig kapacitet, vara bra placerade och repareras utan dröjsmål om de går sönder, säger Lina Petersson, miljöhandläggare på Transportstyrelsen.

Tidigare somrar har en hel del tömningsstationer varit trasiga hela säsongen, vilket har gjort det svårt för båtägare att kunna göra rätt.

Ytterligare en nyhet är att hamnen kan tvingas betala en sanktionsavgift om den inte har en avfallshanteringsplan som uppfyller kraven.

Hittills har det övergripande tillsynsansvaret för mottagningsanordningarna legat hos Transportstyrelsen.



## Ny bogpropeller

Vetus har introducerat en bogpropeller för mindre båtar. Den är lämplig för 140 mm tunnlar och passar båtar upp till 9 m. Den har en borstlös induktionsmotor som tillåter långa drifttider och eliminerar stilleståndstiden som vanligtvis behövs för motorunderhåll. Bogpropellern (BOWA0401) har avancerad teknik inbyggd och förbättrar manövrerbarheten i trånga situationer där propellern kan aktiveras för längre körningar.

Den har tre alternativ för 140 mm GRP-tunnellängder; 750 mm, 1000 mm eller 1500 mm. BOWA0401 kan enkelt eftermonteras.

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

9-11 October 2023

VILAMOURA - ALGARVE - PORTUGAL



ICOMIA 2023  
WORLD MARINAS CONFERENCE



appr.direcao@gmail.com  
+351 289 310 560  
www.worldmarinasconference.com

## Sveriges nöjdaste kunder

■ Svedea har de nöjdaste kunderna i landet. Detta efter att Svenskt Kvalitetsindex (SKI) har mätt kundnöjdheten i alla branscher 2022.

Det är fjärde året i rad som Svedea har Sveriges nöjdaste fordonsförsäkringskunder, enligt SKI. Företaget toppar mätningen 2022 med en kundnöjdhet motsvarande 78,2. Vid en jämförelse med övriga branscher som SKI mäter framgår att Svedea inte bara har de nöjdaste kunderna inom försäkringar utan de har högst omdöme oavsett bransch.

– Vi visste redan i november att vårt resultat var fantastiskt bra och det bästa vi fått under de år vi varit med i SKI:s mätningar. Men vi fick vänta några veckor innan vi förstod hur bra resultatet faktiskt var. Nu har de sista branscherna redovisats och det visar sig att vi har de nöjdaste kunderna i hela Sverige, säger

Jonas Roberts, vd för Svedea.

– Svedea har under de senaste åren varit framgångsrika med sitt kundnöjdhetsarbete. Det är de fyra senaste årens topplacering i SKI:s studie kring fordonsförsäkring ett bevis på. Samtidigt är det senaste årets kundnöjdhetsbetyg på 78,2 riktigt högt. Jämfört med andra aktörer i de många branschstudier som ingår i våra årliga mätningar, så får Svedea högst betyg. Ytterligare ett bevis på att man gör mycket rätt när det gäller att stärka kundupplevelsen, säger Johan Parmler, vd för Svenskt Kvalitetsindex.

– Vi är först och främst väldigt stolta över att ha de nöjdaste kunderna i vår egen bransch. Att dessutom vara bäst i landet sporrar oss ytterligare att fortsätta utveckla vårt kundnöjdhetsarbete. Den här positionen släpper vi inte i första taget, säger Jonas Roberts.



# 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


Alla priser är exklusive moms.

**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



## NYA ÄGARE I GUSTAVSBERG

Gustavsbergs Marincenter AB byter ägare 1 juli. Värmdö Motorteknik AB tar då över och fortsätter verksamheten i ungefär samma spår som tidigare.

För bryggsplatserna, möjlighet till lyft, användande av sjösättningsramp med mera innebär det ingen skillnad. De som har haft sin båt i marinan får fortsatt erbjudande om uppställning på land.

Nya kontaktpersoner är Christer Wahlstedt och Charlie Johansson.

## MARSTROM FÅR ORDER FRÅN BOFORS AB

Scandinavian Astor Groups dotterbolag Marstrom Composite AB har fått en order på 5,3 Mkr från BAE Systems Bofors AB för leverans under hösten 2023 och våren 2024. Ordern avser flera kompositkonstruktioner med tillhörande fundament.

Astor Groups dotterbolag Marstrom levererar kompositkonstruktioner på flera marknader så som marin, försvarsektorn, flyg- och fordonsindustrin, samt övrig industri.

– Ordern visar att det finns ett tydligt behov för Marstroms starka konstruktioner. Vi ser fram emot att fortsätta växa i det affärsområdet, kommenterar Fredrik Lindblom, vd för Marstrom Composite.

På grund av branschens karaktär och omständigheter som rör kunden samt nationella säkerhetsintressen kommer ingen ytterligare information om denna beställning.

## Stort intresse för civilingenjörsprogram

■ Civilingenjörsprogrammet i marin teknik på Blekinge Tekniska Högskola (BTH) har fått ett rekordstort antal ansökningar för läsåret 2023–2024. Detta är en uppskattad utbildning som har fått rykte om sig att producera skickliga och innovativa civilingenjörer inom det marintekniska området enligt näringslivet. I år har programmet fått rekordmånga ansökningar, där fler studenter än någonsin tidigare konkurrerar om en plats på programmet.

– Vi är glada över att se ett så stort intresse för vårt marinteknikprogram, säger Johan Hjortsberg, programansvarig för marin teknik vid BTH.

– Det är ett bevis på kvaliteten i vår läroplan, men också att de

globala skiften som sker till exempel energiomställningen och säkerhetsläget påverkar vilka program studenter söker sig till. Jag tror också att många fått upp ögonen att det sker en stor tillväxt inom det marintekniska området i Karlskrona och Sverige.

Civilingenjörsprogrammet i marin teknik vid BTH är utformat för att ge studenterna de tekniska och praktiska färdigheter som krävs för att designa, konstruera och utveckla marina strukturer och system. Programmet erbjuder en unik blandning av teoretiska och praktiska kurser där inriktningen fångar näringslivets behov inom försvar/säkerhet, havsbaserad energi och hållbara hav.

## Delårsrapport från Scania

■ Scania rapporterar ett starkt resultat för det första kvartalet, nettoomsättning ökade med 42 procent till 45,8 miljarder kr (32,2) och rörelsemarginalen var 13,5 procent (7,5).

Den totala efterfrågan på lastbilar är fortsatt hög på Scanias viktigaste marknader globalt, med undantag för Latinamerika där en försvagad ekonomi påverkar efterfrågan. För Scanias bussar återhämtar sig efterfrågan gradvis från låga nivåer efter att ha drabbats hårt av pandemin. Ordergången för Power Solutions, där marint ingår, ligger rekordhögt tack vare en stark utveckling bland OEM-tillverkarna.



## Mercury omstrukturerar

■ Mercury Marines nya vd, John Buelow (bilden), har meddelat att två personer ska ersätta hans gamla roll som chef för global tillverkning och drift genom att dela upp funktionen i två roller.

Mercurys tillverkningschefer Ernie Anderson och Jerry Cegielski kommer att bli VP för global tillverkning respektive den nya rollen som VP of Operations Excellence.

## Penta investerar i elnätsdrift

■ Volvo Penta har förvärvat en minoritetsandel i Utility Innovation Group. Investeringen är ett led i Volvo Pentas omställning till hållbara lösningar och syftar till vidareutveckling av företagets sub-system för batterienergilagring och snabbare introduktion till marknaden för elförsörjning.

Utility Innovation Group (UIG) är ett USA-baserat företag som specialiserar inom innovativa lösningar för decentraliserad och robust elförsörjning. Genom detta kommer UIG och Volvo Penta ha bättre möjlighet att höja sin kapacitet och driva innovation för att tillsammans utveckla framtidens elnätsinfrastruktur.

– Denna milstolpe är ytterligare



ett bevis på Volvo Pentas resa mot netto nollutsläpp och bidrag till en fossilfri elproduktion bortom transportsektorn. Vi ser en stor potential i vårt samarbete med UIG och investeringen vi gör. Tillsammans kommer vi att kunna vidareutveckla och accelerera användning av batterilagring, säger Heléne Mellquist, vd Volvo Penta.



# Stopp

Transclean 65 är en specialvätska som löser urinsten och andra hårda avlagringar i septiktank och rörledningar samt förbygger och förhindrar stopp i toalettssystemet.

Har du stopp i toalettssystemet? Rinner det långsamt? Svårt att tömma?

Luktat det från tanken? Då är det dags för **Transclean 65**.

Transclean 65 påverkar inte de nyttiga bakterierna i systemet, är miljövänligt och biologiskt nedbrytbart. Är inte skadlig för metaller, plast eller gummi.

Har med framgång använts av yrkes- och kryssningsfartyg under många år.

Finns i välsorterad marinhandel.

Kemi produkter International AB [www.kemiprodukter.com](http://www.kemiprodukter.com)

# 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](http://hempelyacht.se)

 **HEMPEL**  
Trust is earned



# Nimbus Group växer ytterligare

Nimbus ökade både sin vinst och sin omsättning under första kvartalet i år

■ Nettoomsättningen steg med 6 procent till 304 Mkr (287) medan EBITA (resultatet före ränteintäkter och räntekostnader, skatter, avskrivningar med mera) uppgick till 7,7 Mkr (6,2).

Därmed befäster Nimbus Group sin ställning som den ledande båt-tillverkaren i Norden. Genom köpet av amerikanska EdgeWater PowerBoats har Nimbus även fått en bra position på den Nordamerikanska motorbåtsmarknaden.

– Det första kvartalet 2023 kännetecknades av ett strategiskt förvärv på den viktiga Nordamerikanska marknaden och en fortsatt god försäljning, säger Jan-Erik Lindström, vd och koncernchef för Nimbus Group.

Nimbus rapport för det första kvartalet publicerades 3 maj. Ur



Nimbus kommande flaggskepp Nimbus 465 Coupé – The Voyager.



Jan-Erik Lindström.

den framgår bland annat att nettoomsättningen uppgick till 1 769 Mkr, vilket är en ökning med 14 procent jämfört med föregående år (1 546).

**FÖRETAGETS ORDERBOK** uppgick vid periodens slut till 953 Mkr (1 241).

– Att vi trots starka jämförelsesiffror fortsätter att visa tillväxt är

ett tydligt bevis på att vi gynnas av de starka övergripande drivkrafter som vi identifierat och som vår tillväxtstrategi syftar till att ta till vara. Bland dessa kan nämnas det globalt ökande intresset för såväl hemester som marina fritidsaktiviteter men också ett generellt sett ökande välstånd, säger Jan-Erik, vd och koncernchef för Nimbus Group.

– Dessa drivkrafter syns också i orderboken som fortsatte att utvecklas väl och som vid kvartalets slut uppgick till 953 Mkr, en historiskt sett hög siffra. Här är en jämförelse med motsvarande kvartal föregående år faktiskt inte relevant – det första kvartalet 2022 saknar i det avseendet helt och hållet motstycke.

**EFTER NÅGRA SYNNERLIGEN** starka år är det naturligt att marknaden nu går in i en lugnare fas, i synnerhet inom segmentet småbåtar.

– Som ett led i detta ser vi över vår produktionskapacitet samtidigt som vi gradvis flyttar över kapacitet från småbåtar till större båtar, vilka inte påverkas lika mycket av denna typ av svängningar. Den marknaden präglas i mycket större utsträckning av de övergripande drivkrafter vi identifierat och de möjligheter dessa ger. Det första kvartalet 2023 bevisade både att vår strategi i det avseendet är rätt och att de åtgärder vi vidtar för att genomföra den får avsedd effekt.

**FÖRSÄLJNINGSMÄSSIGT STÅR** Sverige för 68 Mkr eller 22 % (25), Norden för 24 % (26) och Europa för 33 % (35) medan övriga marknader står för 21 % (14).

Nimbus Group omfattar sju båtmarken: Nimbus, Aquador, Flipper, Bella, Alukin, Paragon, Falcon och EdgeWater.

## Vässa verksamheten! – Bli medlem i Sweboat



Juridisk support

Rabatt när ni ställer ut på våra flytande mässor

Tillgång till SökBåt – ett effektivt annonseringsverktyg

Avtalsmallar och branschråd

Prisvärda och branschanpassade kurser & utbildningar

Ett oslagbart nätverk i den marina branschen

Godkänd Marinverkstad – möjlighet att certifiera din verksamhet

Och mycket, mycket mer!

Läs mer på [sweboat.se](http://sweboat.se) och varmt välkommen att kontakta Thomas Greberg, [tg@sweboat.se](mailto:tg@sweboat.se), för mer information!





Azimut Seadeck är en ny serie hybridmotoryachter från Azimut. Tack vare nya tekniska lösningar ska båten minska utsläppen med upp till 40 procent. Motorerna är tre Volvo Penta IPS dieselmotorer på 380 respektive 480 hk beroende på effektval med hybriddrift. På bilden Seadeck 7.

## Ökad omsättning och resultat

■ Volvo Penta redovisar en kraftig ökning för både omsättning och resultat under årets första kvartal. Företaget redovisar en fortsatt god efterfrågan inom både marin- och

industrisegmentet. Nettoomsättningen steg med 33 % till 5,6 miljarder kr. Den justerade rörelsemarginalen förbättrades till 22,7 % (18,3). Det justerade rörelseresultatet uppgick till 1 271 Mkr (769).

Under det första kvartalet försvagades dock efterfrågan på marknaden för drivlinor till fritidsbåtar beroende på en minskad försäljning av framför allt mindre båtar. Den utvecklingen gäller för marinbranschen på många olika marknader, där det främst är de större båtarna som fortfarande säljer bra. För kommersiella fartyg var efter-

frågan på drivlinor stark inom försörjnings- och patrullfartyg. Efterfrågan på generatoraggregat, som också är en viktig affär för Volvo Penta, var särskilt stark medan

bygg- och anläggningsmarknaden minskade något. Även marknaden för materialhantering försvagades. Däremot var efterfrågan fortfarande

hög inom gruvindustri och jordbruk.

Nettoomsättningen ökade med 33 % till 5 603 Mkr (4 204). Justerat för valutakursförändringar var ökningen 26 %, varav försäljningen av motorer ökade med 31 % och försäljningen av service med 11 %.

Det justerade rörelseresultatet uppgick till 1 271 Mkr (769), vilket motsvarar en rörelsemarginal på 22,7 % (18,3).

**33**  
PROCENT  
steg nettoomsättningen för  
Volvo Penta första kvartalet.

## Bavaria ökar

■ Det går bra för Bavaria Yachtsbau i Tyskland. Företaget producerade 600 båtar på årsbasis 2021/2022 och räknar med en kraftig ökning till 800 båtar i året som slutar sista juli. Det innebär cirka 18 båtar i veckan.

Fördelningen är 60–65 procent segelbåtar och resten motorbåtar. Under pandemin minskade charterverksamheten mycket och nu måste de flottorna fyllas upp igen, särskilt i Kroatien. Detta märks i orderböckerna hos de stora volymtillverkarna.



Bavaria har idag 700 anställda i fabriken, varav över 80 procent jobbar i produktionen. En motornyhet är att Bavaria ska gå över till segelbåtsdrev från Yanmar i stället för Volvo Penta, som de har haft som leverantör av segelbåtsdrev i många år.

## ELDRIFT



## LÖSNINGEN FÖR ELBÅTAR

Upptäck vår kompletta serie av eldrift med tillbehör.

Från 4-10,2 kW.

Vill du veta mer?  
[www.vetus.com/sv/](http://www.vetus.com/sv/)



# Vi hjälper dig med lyftet!







## Arconakoncernen växer

■ Arcona Yachts AB moderbolag har förvärvat produktionsbolaget SailYard AB i Uddevalla i en ambition att förstärka kompetens och resurser inom koncernen. Arcona och SailYard har samarbetat i flera år. SailYard producerar Arcona 435 samt det nya flaggskeppet Arcona 50 designat av Jeppesen & Pons.

– Jag ser verkligen positivt på att knyta detta varv som vi samarbetat med under flera år till koncernen. Det ger oss möjlighet att utnyttja all deras kunskap, kompetens samt få kortare effektivare processer, säger Urban Lagnéus, vd för Arcona Yachts.

– Att vårt moderbolag på kort tid har förvärvat dels ett produktionsbolag, dels ett av Väst-

kustens största service- och vinterförvaringsvarv medför att vi nu har helt andra möjligheter att erbjuda fullskalig lösning i allt från försäljning till service och vinterförvaring.

**ARCONA KÖPTE** SailYard av Magnus Larsson, som har drivit det framgångsrikt i flera år.

– Vi vill säkra produktionen och kunskapen som finns hos SailYard. Vi har fortsatt produktion även hos Luksusjaht AS i Estland, men nu har vi en egen produktion som vi kan styra och vi kan därmed bli mer delaktiga i utvecklingen.

Efter förvärvet får Arconakoncernen en omsättning på närmare 150 Mkr. Totalt har företaget drygt 60 anställda.

## X Shore säkrar 300 Mkr

**Den svenska elbåtstillverkaren X Shore har slutfört en ny finansieringsrunda på cirka 300 Mkr.**

■ Det ska stärka företagets mål att nå lönsamhet under 2024 och även bidra till att företaget ska kunna skala upp produktionen vid fabriken i Nyköping.

Det är ett av de ledande kapitalförvaltningsbolagen i Norden, SEB Investment Management AB, som tar rollen som ledande investerare i grundandet. Finansieringsrundan stöds även av

befintliga och flera nya aktieägare. SEB Investment Management säger i ett pressmeddelande:

”SEB Investment Management är fast beslutat att hjälpa till att finansiera övergången till nettoll och vi är mycket glada över att kunna stödja X Shore i deras viktiga arbete med att minska koldioxidutsläppen i den globala båtindustrin.”

**X SHORE KOMMER** även att använda intäkterna för att investera i sin nordamerikanska verksamhet, som stod för merparten av 2022 års försäljning.

## Utmanande för Dometic

■ Nettoomsättningen för Dometic minskade totalt med 3 %, men det marina affärsområdet hjälpte till att kompensera för nedgångar relaterade till husbilsverksamheten i USA.

Dometics marinverksamhet hade intäkter på 1,75 miljarder kr under första kvartalet, en ökning på 19 % jämfört med föregående år.

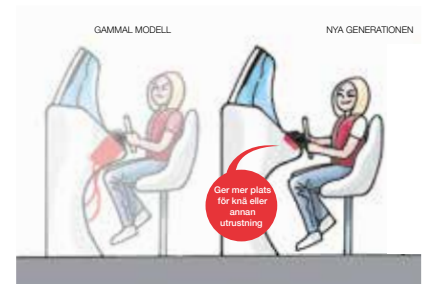
**EN ENSIFFRIG** nedgång i marin service och eftermarknadsintäkter för perioden komparerades av tvåsiffrig tillväxt inom marin OEM-verksam-

het, vilket tillskrevs hög efterfrågan på företagets tekniskt avancerade styr- och kontrollsystem.

Nettoomsättningen för den marina divisionen var 462 Mkr, en ökning med 24 % från de 371 Mkr som rapporterades förra året.

– Vi har sett både inom detaljhandeln och hos båttillverkarna att efterfrågan på mindre båt- ar har minskat under ett antal månader. Samtidigt som vi fortfarande ser en mycket god efterfrågan för större båtar, säger Dometics vd Juan Vargues.

## 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!



Fimms 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



# 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](http://www.kgk.se/whisperpower) eller scanna QR-koden.**



POWERED  
by **KGK**

Frihet med extra frihet





Stölderna av båtmotorer har minskat i Region Stockholm, men ökat på andra håll i landet.

## Motorstölder minskar och ökar

■ Efter flera års kraftig ökning av båtmotorstölder har 2023 startat med hela 74 procent färre stölder. Detta gäller dock enbart Region Stockholm, på andra håll i landet går utvecklingen åt ett helt annat håll.

Första kvartalet 2023 visar en nationell minskning av båtstölder och båtmotorstölder, men även en mindre ökning av stölder från båtar. De regionala skillnaderna märks tydligast om man jämför båtmotorstölder i Region Stockholm som har minskat med 74 procent men ökat med 45 procent i Region Syd.

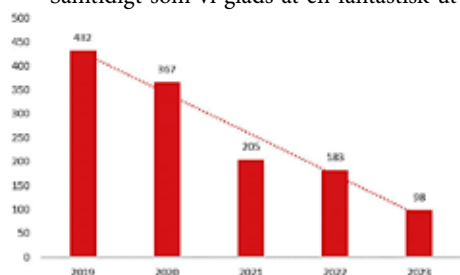


Viktor Eklöf, Larmtjänst.

I månadskiftet april-maj drabbades till exempel 1852 Marin i Karlskrona av två större stölder. Vid det första tillfället stals en stor mängd elektronik, en del propellrar och 18 växelhjul. Några dagar senare var det dags igen, även denna gång var växelhjul och elektronik tjuvarnas byte. Samtliga stölder gällde Suzukimotorer.

**DE HÄR STÖLDERNA** är dock undantag om man ser till utvecklingen i hela riket. Under första kvartalet har det totalt anmälts 98 stölder av båtmotorer. Det är en minskning med 46 procent jämfört med samma period 2022, vilket kan jämföras med samma period förra året då det anmälades 183 stölder av motorer. Det visar den senaste statistiken från Brottsförebyggande rådet.

– Samtidigt som vi gläds åt en fantastisk ut-



Diagrammet visar antalet anmälda båtmotorstölder de senaste fem åren under första kvartalet.

veckling under första kvartalet i år så inträffar det tyvärr fortfarande organiserade stölder som drabbar båtägare i Sverige, säger utredare Viktor Eklöf på Larmtjänst.

En anledning till minskningen av antalet båtmotorstölder kan förklaras med Båtsamverkan, som startade för tio år av polisen i Västra Götaland tillsammans med Larmtjänst och försäkringsbolagen. Båtsamverkan, som drivs i samarbete med båtklubbarna, har idag spridit sig till alla polisregioner i landet och används som en brottsförebyggande metod i

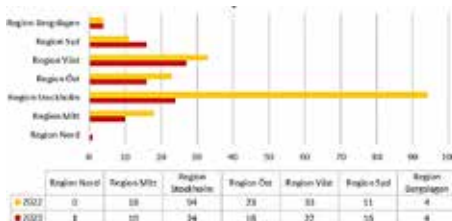
hela Polissverige.

– För att bibehålla den positiva stöldutvecklingen som vi idag har är det viktigt att arbetet med Båtsamverkan fortsätter, säger Viktor.

**INFÖR SJÖSÄTTNINGEN** rekommenderar Larmtjänst båtägare att fylla i det "Lilla båt kortet" som finns att ladda hem på Larmtjänsts hemsida. Det kan även fyllas i tillsammans med serviceverkstaden, så att tillverkningsnummer med mera blir korrekt.

– Den som utsätts för brott har genom det "Lilla båt kortet" bättre chanser att göra en bra polisanmälan som i sin tur hjälper Polisen vid en eventuell identifiering av båt och båtmotor, säger Viktor Eklöf.

**LARS-ÅKE REDÉEN**



Diagrammet visar antalet stölder av båtmotorer under första kvartalet 2023 och 2022.



## NYHET!

GECEA utökar sortiment av rattar från högkvalitativa Savoretti's



## Förnya båten med en fin modern ratt

Beställer du LS Hydraulstyrning & NY RATT samtidigt så erhålls extra rabatt!

Ring eller e-maila din beställning!  
Välkommen!

# GECEA

www.gecea.com tel 031-779 29 10

# Gill

XPLORE



OS2. MADE FOR ROUGH SEAS.

OS2 ÄR VÅRA HITTILLS MEST MILJÖVÄNLIGA PRODUKTER  
TILLVERKADE AV 98 % ÅTERVUNNET MATERIAL.



*Nordens största grossist i båt- och marinbranschen*

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





Fr. v. Katina Wahlborg, Markus Åberg (vd), Urban Löfgren, Björn Johansson och Jens Romeling. Foto: Lars Afzelius.

## Wahlborgs Marina bygger nytt

**NYBYGGT.** Wahlborgs Marina i Göteborg har gjort en omfattande satsning.

■ En nybyggd fastighet kompletterar nu den klassiska, halvrunda båtförvaringshallen.

– Vi har byggt en ny marina men behållit en lokal. Vi rev den gamla verkstaden och butik, men inte den halvrunda hallen som idag används för förvaring av båtar, säger Markus Åberg, vd för Wahlborgs Marina.

Företaget, som ligger i Västra Frölunda, är ett av båtbranschens äldsta med över 100 års historia. När Markus Åberg började som vd för drygt ett par år sedan inleddes en förnyelse där nybyggnationerna som blev klara tidigare i vår är en viktig del.

– Vi har byggt en fastighet på 3 400 m<sup>2</sup> med utrymme för Wahlborgs Marina, en restaurang och huvudkontoret för rederiet Furetank från Donsö i översta delen av byggnaden. Även restaurangen med namnet Skepparn's har kopplingar till Donsö, där ägarna driver krogen Isbolaget. Skepparn's ska drivas som en nordisk bistro och kommer att locka en hel del folk.

– Vi är bekanta med Furetank Rederi AB. Jag pratade med dem bland annat om möjligheten att i framtiden kunna attrahera ny arbetskraft. I kombination med att vi kunde bygga ett nytt huvudkontor hos oss och att vi har en restaurang i fastigheten så blev det intressant för dem att flytta hit.



Wahlborgs Marina i Västra Frölunda i Göteborg har byggt nytt. Foto: Lars Afzelius.

Det är mycket folk som passerar utanför marinan och med restaurangen kommer vi att bli ännu mer synliga.

Den nya fastigheten byggdes på höjden, vilket passade bra på tomten och även var det mest effektiva sättet att bygga nytt på befintlig mark.

– För vår verksamhet är den nya fastigheten maximalt utnyttjad. Det var lite dött här tidigare, så jag tror att det här är väldigt bra för vår båtförsäljning. Vi får ett större flöde med människor som promenerar förbi.

Wahlborgs Marina säljer båtmärkena Highfield RIB och Bella Boats. Företaget är både Volvo Penta Center och Yanmar Center. På motorsidan säljer de främst Honda och Tohatsu. De säljer även Mercury i färdiga båtpaket med Highfield och Bella. Det ingår även en sjömack.

– För två år sedan startade vi ett bolag till som är med i Wahlborgsgruppen, Wahlborgs Sjöentreprenad AB. Det rullar på fint och har sitt säte vid samma adress med en 15 m arbetsbåt som utför transporter och bygger bryggor, säger Markus Åberg.

Familjeföretaget ägs till 75 procent av fjärde generationens medlemmar i familjen Wahlborg medan Markus Åberg äger 25 procent. Företaget har cirka 15 anställda.

LARS-ÅKE REDÉEN

## Trimplan fler fördelar i Hög och Lågfart Trolling



**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



# Flytande båtmässa i aprilväder

**GÖTEBORG.** Typiskt aprilväder rådde under Eriksberg Boat Show.

■ Med många utställare och runt 70 båtar vid pontonbryggorna blev Eriksberg Boat Show 14–16 april årets första flytande båtmässa.

Den första dagen inleddes med ett seminarium med rubriken "Klimatomställningen och Framtidens Båtliv". På plats fanns några av båtbranschens nyckelpersoner inom elektrifiering, förnybara bränslen och energieffektivisering, något som har varit ett genomgående tema även på övriga båtmässor i Europa i vår.

Bland deltagarna fanns bland andra Nicolas Broberg, global försäljningschef på elbåtstillverkaren X Shore, som delade med sig av bolagets utveckling samt detaljer kring deras nya workboat-version. Erik Eklund är ansvarig för båtar för kommersiellt bruk på konkurrenten Candela. Han talade om design, elektrifiering och nästa steg inom den kommersiella sjöfarten.

Paviljongen "Ostindiefararen" längst ute på piren i Eriksberg hade utökats till 900 m<sup>2</sup>. Där fanns ett antal utställare som visade motorer, drivlinor och tillbehör.

**VID BRYGGORNA I** dockan var inslaget av eldrivna båtar tydligt med flera tillverkare av både båtar och kringutrustning på plats. En av de



På Eriksberg Boat Show visades runt 70 båtar i vattnet.

mest entusiastiska var Olle Niemer, som visade en eldriven RIB Unlimited på 6 m.

– Vi visade en eldriven RIB-båt med ett hydroplanskrov. Båten har ingen planingströskel och mindre våt yta än ett traditionellt båtskrov. Den byggs med vakuuminjicering med en stor del återvunnet PET-material som distansmaterial, säger Olle Niemer.

Båtens toppfart är 37 knop och den har en energieffektiv marschfart runt 30 knop.

– I marschfart drar den 0,9 kW/M, det vill säga ungefär en tredjedel mot många andra båtars

energiförbrukning. En förhoppning jag har är att åka Tjörn Runt på 27 M på en laddning.

Den eldrivna RIB Unlimited säljs i paket med en elutombordare från Stream Propulsion och ett batteripaket på 25,9 kWh (elmotorn och batteriet kostar tillsammans mer än båten). Batteripaketet kan laddas via ett vanligt 230 V uttag.

– Vi hoppas kunna sälja båten med elmotor och batteri för 600 000 kr plus moms, men den erbjuds även med en vanlig förbränningsmotor, säger Olle Niemer.

**BLAND UTSTÄLLARNA AV** traditio-

nella båtar fanns Myggenäs Marin från Tjörn.

– Vi visade fyra båtar på Eriksbergsmässan. Två AMT och två Micore, säger Magnus Stenberg från Myggenäs Marin.

– Vi var inte med på mässan förra året och hinner egentligen inte med vid den här tiden på året, men vad vi förstod från förra året så var det bra med folk här. Därför ville vi gärna vara med.

Myggenäs Marin hade den största montern på Båtmässan i Göteborg i år med 18 båtar. Företaget sålde 18 båtar direkt på mässan och 10–12 båtar direkt efter, affärer



Olle Niemer visar en del av skrovet i RIB Unlimited.



Magnus Stenberg, Myggenäs Marin.





RIB Unlimited med eldrift har en toppfart på 37 knop.



Excess 11 är en ny och modernt designad katamaran byggd av Beneteau.

som var direkt relaterade till Båt-mässan.

– Vi har haft en bra säsong hitills även om det finns en viss oro hur det ska gå framöver. Vi har inga båtar av årsmodell 2022 kvar i lager, förklarar Magnus Stenberg.

Det fanns två nya segelbåtar på plats på Eriksberg. Det var dels katamaranen Excess 11, dels Beneteau Oceanis 40.1.

**BLAND DE ÖVRIGA** utställarna fanns riktigt stora motorbåtar från Fleming som visades av Marstrand Yachts och Nimbus Group som visade en Nimbus T-9 med Mercurys nya Verado V10 på 400 hk i singelmontage. Vid bryggorna visades även nyheter som till ex-



Kjell Hansson lämnar över till någon annan att arrangera Eriksberg Boat Show nästa år.

empel Sargo 45 och Bennington pontonbåtar. Långsjösnipan, som fick mycket uppmärksamhet på Båt-mässan i Göteborg för sin version med eldrift från Vetus, fanns också på plats.

**ERIKSBERGS BOAT SHOW** arrangerades i år för andra gången. Mässan var uppdelad med två paviljonger på land och utställare längs med evenemangsområdet och bryggorna vid Eriksbergsdockan. På mässan fanns runt 70 båtar i år.

*Blir det någon fortsättning på mässan nästa år?*

– En fortsättning kommer det att bli, men vem som ska vara ansvarig vet jag inte idag, säger Kjell Hansson som ansvarade för årets arrangemang.

– Jag kommer på något sätt att vara delaktig i Eriksberg Boat Show även 2024. Men någon annan får ta över och driva projektet, det är väldigt mycket arbete bakom. Jag hoppas på någon som kan axla det vidare med lite nya vinklingar och idéer.

Några datum för 2024 är inte bestämda. Det enda som är klart är att Eriksberg Boat Show arrangeras vid samma tid och på samma arena.

LARS-ÅKE REDÉEN

**Windy Scandinavia AB** står inför en spännande framtid tack vare den senaste tidens goda orderingång. Fortsatt ambitiösa försäljningsmål, fler kunder och lansering av nya båtmodeller innehållande den senaste tekniken skapar nya intressanta förutsättningar. Som en del i vår tillväxt söker vi därför två nya kollegor till vår tekniska avdelning.

#### KVALITETS- OCH CERTIFIERINGSANSVARIG

Som ansvarig för kvalitetskontroll och certifiering är din roll att se till att implementera, problemlösa och upprätthålla kvalitetskontroll över alla WINDY båtmodeller.

Detta innebär att du utför kvalitetskontroll under båtens produktion men även slutgiltig kontroll och provkörning av alla WINDY båtar. En del utav rollen kommer vara att arbeta med certifieringsorgan såsom DNV eller RINA där du skall se till att WINDY båtar fullföljer de relevanta regelverken, RCD, CE och SCV. Du är även kontaktperson för eftermarknadsfrågor och garantiärenden.

#### Dig som person:

Vi söker någon med ett genuint intresse för båtar med en stark teknisk bakgrund. Du måste vara bekväm med att köra och hantera motorbåtar upp till 60 fot. Du har tidigare haft en bakgrund inom marinbranschen och har god förståelse hur en båts tekniska system fungerar. Du bör även ha en mycket bra känsla för detaljer och finish då du jobbar med slutkontroll av premiumbåtar. Erfarenhet av CE certifieringsprocessen är meriterande.

#### Kvalifikationer:

- Kandidatexamen med marin inriktning eller motsvarande
- Relevanta intyg för framförande av motorbåt

#### KONSTRUKTÖR

Din roll som konstruktör är att arbeta inom ett team med utveckling av nya båtmodeller. Du blir delaktig i alla aspekter av utvecklingen från design till tekniska lösningar. Dina huvudroller består av följande:

- Utveckling av nya båtmodeller för produktion i Sverige och Polen. Skapa 3D/2D dokumentation och materialförteckningar / bill of materials.
- Ansvarig för att skapa och upprätthålla 3D CAD modeller i vårt PDM system.
- Kommuniera med externa designers, leverantörer och andra partners.
- Säkerställa att båtarna konstrueras enligt RCD och CE regelverken.

#### Dig som person:

Vi söker dig som har relevant kandidatexamen och tidigare erfarenhet av utveckling inom båtbranschen. Du behöver kunskaper om RCD och CE-regelverken. Du har mycket goda kunskaper i CAD-programmet Solid Works. Du hanterar Officepaketet väl samt kommunicerar både på engelska och svenska i tal och skrift. B-körkort är ett krav. För att lyckas i rollen som konstruktör är du noggrann, prestigelös och engagerad. Du drivs av utmaningar och klarar av att hantera ett växlande arbetstempo. Du kommer arbeta både självständigt och i projekt, därför ser vi att du som söker är självgående och driven men som också har en god kommunikativ förmåga och är uttalat bra på att samarbeta.

#### Kvalifikationer:

Kandidatexamen med marin inriktning eller motsvarande

Besök [jobb.windyboats.com](http://jobb.windyboats.com) för att ansöka







Höga Produkter i Laxå tillverkar HR Boats. Företaget är Sveriges största plastbåtbyggare mätt i antalet båtar.

# Många förändringar i Laxå

**BÅTPRODUCENT.** Förändringarna har varit många hos Sveriges största båt-tillverkare.

■ Landets största båtproducent, mätt i antalet producerade plastbåtar, är Höga Produkter AB i Laxå. Företaget tillverkar cirka 1 300 roddbåtar och mindre motorbåtar från drygt 3 m upp till 6 m längd.

Efter att ha drivit företaget sedan 90-talet valde ägaren, Tomas Eriksson (60 år), att sälja till KGK Motor AB i höstas. Ett ägarskifte som nu börjar bli allt tydligare på olika plan. Förändringarna har varit stora, men bolaget och personalen är desamma.

– Jag har jobbat här sedan 1992 och tog över

driften av företaget 1997, säger Tomas Eriksson.

– För mig innebär ägarskiftet en liten nedtrappning i arbetstid. Jag jobbade 60 timmar i veckan tidigare, men har nu gått ner till 40-timmarsveckor. Jag och KGK Motor AB har skakat hand på att jag ska vara kvar till 2025. Om jag fortfarande är frisk och om de vill ha mig så är jag kvar den tiden.

– Vi är inne i ett generationsskifte både vad gäller mig, företaget och produkterna. Vi har tre barn och inget av dem vill ta över. Vi har fått ett bra avtal där jag kan jobba kvar med rimligare arbetsbörda.

Idag fokuserar Tomas på lite av varje på företaget, han har bland annat inköpsansvar och kör en del transporter. Tomas är även delaktig i produktutvecklingen.

Ägarskiftet var inget som kom plötsligt utan

det var planerat sedan ett par år tillbaka. Daniel Svensk anställdes för drygt två år sedan och är idag vd för Höga Produkter AB.

– När KGK Motor AB visade intresse förstod Tomas att han inte kunde vara både vd och ägare, säger Daniel Svensk.

En annorlunda detalj är att Daniel är ensam på företaget om att vara utbildad båtbyggare i dåvarande Storebros båtbyggarskola. Samtidigt är han den ende som inte bygger båtar.

– När jag anställdes var det ganska tydligt att målet var att sälja bolaget. Men om det skulle ta ett, två eller fem år var oklart. Jag och Tomas kommer bra överens. Därför har jag en bra resurs i honom för att lösa problem och utveckla företaget.

*Vilka förändringar har det blivit sedan du anställdes?*





Utrullning av plast i fabriken.



Efter försäljningen av bolaget är Tomas Eriksson styrelsens ordförande. Han kör också transporter och delar i utveckling av nya modeller med mera. Den här dagen transporterade han båtar till Båtshopen i Smedjebacken. Veckan innan var han i Piteå och kommande vecka bär det av till Kalix.



HR Boats fabrik i Laxå.



Daniel Svensk är vd för Höga Produkter i Laxå.

– På alla företag som växer så blir det växtvärk och vi behöver nyanställa i produktionen. Jag kom från ett jobb som ansvarig för kollektivtrafiken i Örebro med 420 anställda och hade dessförinnan varit regionchef hos Byggmax. Efter det kom jag hit till ett företag med 28 anställda, så det var en stor omställning för mig.

– Jag tycker att det är mycket roligare här, båtar är definitivt roligare än bussar. En stor skillnad är att här är det snabbt från idé till beslut, det kan vara två telefonsamtal så har vi ändrat på något. I kollektivtrafiken skulle många ärenden gå genom politikerna och då kunde det ta väldigt lång tid.

Höga Produkter tillverkar runt 1 300 båtar totalt per år, varav cirka 500 hos underleverantören Hofvanders Bygg i Vretstorp som har 5–6 personer anställda. De gör mindre roddbåtar åt oss och en del annat som till exempel kåpor till släpvagnar.

– Det senaste året har vi anställt fem personer och vi vill anställa fler. En del kanske kommer tillbaka efter att de slutade på grund av kostna-

den för pendlingen.

Antalet båtar som byggs i Laxå kan dock minska något de kommande åren.

– Efterfrågan går mot större båtar och därmed blir det mindre antal båtar men mer pengar för oss som tillverkare. Vi har byggt allt fler styrpulpbåtar och mer påkostade båtar när roddbåtarna har minskat.

Produktionen sker traditionellt med sprutning och handuppläggning av materialet. Lokaler är ventilerade och personalen har masker med tillförsel av frisk luft när de jobbar i plastningen där lukten är som intensivast och alla anställda bär masker. Miljötillstånden klarar företaget med en bra reningsanläggning med kolfilter för luftutsläppen.

Efter plastning får båtarna härda klart och går därefter vidare till trimning, montering av utrustning och färdigställande. Hela processen är nog beräknad i tid och kostnad.

– Vi bygger båtar för instegsfamiljen som vill köpa en styrpulpbåt. Kan de göra det för en rimlig peng, då har vi nått vårt mål. När vi tar

fram en båt är vi noga med kostnaderna, även för alla detaljer, förklarar Daniel Svensk.

Höga Produkter höjde priset på båtarna med ungefär tio procent mellan årsmodell 2022 och 2023. Marknaden finns i hela Sverige. Roddbåtar säljs till exempel i Småland, där LH Båtar i Bor är en stor återförsäljare.

Båtarna säljs även i Norge där Erling Sande är importör och även generalagent för Suzukis motorer.

– Erling Sande säger att de är "nyktert positiva" till försäljningen i år. I Sverige är det väldigt varierande beroende på vilken handlare vi talar med. Vissa gör tillägsbeställningar medan andra är avvaktande.

– Tack vare KGK Motors kontaktnät har vi kommit in hos återförsäljare som vi inte har haft tidigare. Det innebär att vi har avslutat ett par återförsäljare och tagit upp ett par nya. Lerkils Båtvarv, Forbina Båtar i Karlstad, BC Marine i Västerås, JF marine i Limhamn och Track and Trail i Lycksele är nya återförsäljare för denna säsong. Samarbeten som känns väldigt bra. For-





Tillverkningen sker med traditionell sprutning och handuppläggning av plast och glas.



Malin Albertsson kollar färdigställda båtar i produktionen innan leverans.



Björn Lindgärdet är "spindeln i nätet" hos HR Boats. Han sköter bland annat transporter och försäljning.



Andreas Andersson gör en sista detaljustyring på en ny båt.

binabåtar i Karlstad köpte 25 båtar av oss på ett bräde.

Nästa steg i utvecklingen är att byta designer och konstruktör för HR-båtarna. Tidigare har John HV Lindblom ansvarat för designen, men nu tar Oskar Södergren vid och ska designa framtida modeller. Han är son till segelbåtsdesignern Håkan Södergren, känd för många välkända motor- och segelbåtar.

Bytet av designer medför också ett stort skifte i hur vi tar fram en ny båt. Det första gemensamma projektet är en 5,5 m lång sportfiskebåt.

– Oskar jobbar med 3D-ritningar. Vi blir fascinerade över den nya tekniken med Oskar Södergren, hur han ritat och får till allt, säger Daniel.

– Det fungerar verkligen bra. Vi har haft två fysiska möten om den nya båten och resten sker digitalt. När vi bestämmer oss att sjösätta projektet så är utvecklingstiden kortare för oss, vilket är ett nytt framtagningssätt.

Tillsammans med Håkan Södergren har Oskar även ritat den extrema segelbåten Shogun

43, som byggs i kolfiber av Rosättra Båtvarv i Norrtälje.

– Förväntningarna på vår båt är inte desamma som på en Shogun, men kvaliteten är en helt annan sak och den ska motsvara kundernas förväntningar. Allt kring hantverket i en HR-båt ska vara så bra som det bara går.

– Vi har bestämt oss för att höja kvaliteten en nivå. Det syns i vår nya modell HR 555 BR, som kan bära en annan kostnad. Många handlare ville ha en 5,5 m bow rider från oss och det blev succé. Hittills har vi sålt cirka 60 båtar och den är fortfarande starkt eftertraktad.

– Vi vill inte pressa oss för mycket, för det har vi gjort under tre års pandemi. Men tillsammans ska vi försöka nå våra mål och då ska hela personalen göra något kul tillsammans efter sommaren.

**Hur har ert arbete förändrats med KGK Motor som ägare?**

– Styrelsen består av Håkan Knutssons son, Kristoffer Knutsson, Niklas Linell, som är vd för

### TESTAR NYA MATERIAL

Höga Produkter försöker använda alltmer miljövänliga material i produktionen av båtar.

– Vi arbetar mycket med plastleverantören ENEOS, som är på gång med att ta fram en mer miljöanpassad polyester. Där är vi med och gör en del experiment. Det nya materialet har 22 procent inblandad återvunnet PET från PET-flaskor.

– Vi hoppas att det fungerar och vi kan hitta ekonomi i det. I så fall vore det bra.

### ÖKADE KOSTNADER

Höga Produkter har drabbats av ökande kostnader för råmaterial. Det är något de delar med övriga båttillverkare.

Priserna på råvarorna polyester och glasfiber har gått upp över 100 procent under förra året för att nu i år sakta sjunka något.

I mindre båtar står plast och glas för cirka 25–30 procent av båtens totala värde, beroende på båtmodell.

Även priset för mycket annat som HR monterar har stigit cirka 10–20 procent, till exempel rostfritt och vindrutor.



SVENSKA MÄSSAN, GÖTEBORG



3-11 FEBRUARI 2024



**Förhands-  
erbjudande!**

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

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

MEDARRANGÖR:  
  
SweBoat  
Båtansöknings Riksförbund

PARTNERS:  
 ATLANTICA

  
Audi Göteborg

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

 SVENSKA MÄSSAN  
THE SWEDISH EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

## Reportage

KGK Motor, och Lasse Johansson, som är affärsområdeschef för marint hos KGK Motor, samt Tomas Eriksson som är ordförande.

Huvuddelen av HR-båtarna säljs med Suzuki utombordsmotorer, vilket är naturligt eftersom KGK Motor AB är generalagent för det märket.

– Men vi har bra relationer med återförsäljare som säljer andra motormärken också. Det är viktigt att vi har en god relation till våra återförsäljare, oavsett vilka motorer som de säljer.

En marknad som företaget försöker expandera på är Stockholmsområdet. De har en återförsäljare i Åkersberga och hoppas på någon till.

Ytterligare en nysatsning i Laxå kan bli en lokal för att bottenmåla båtarna från fabriken. Det finns en stor efterfrågan på det från många återförsäljare.

En båtnyhet är att det kommer en CC-modell på 555 BR till hösten.

LARS-ÅKE REDÉEN



HR 555 Bow Rider är en succé.



KGK Motors vd Niklas Lindell (t v) och Lasse Johansson, affärsenhetschef Marint hos KGK Motor.



HR Boats tillverkar även enklare, öppna båtar.



HR 510 styrpulpbåt.

# 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 Båtsötta



BD2 Dolly



Drevlyft



BROWNELL  
boatstands

**SEAQUIP**



BR37 Showroom

Djurö Båtvarv · [www.seaquip.se](http://www.seaquip.se) · +46 8 571 504 28



# 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](http://www.boatsystemgroup.com).

[www.boatsystemgroup.com](http://www.boatsystemgroup.com)

**Boatsystem**  
GROUP





Sist ut av sommarens flytande båtmässor i Sverige är Allt på Sjön 1–3 september.

# Sommar med flytande båtmässor

**UPPLEVELSER.** Det blir flera tillfällen att besöka flytande båtmässor i sommar.

■ Först ut bland de större båtmässorna är **KARLSHAMN BOAT SHOW**, som hålls 18–20 augusti. Det är en lokal båtmässa arrangerad i Väggaområdet i Karlshamn i Blekinge.

Bland de stora marinföretagen i området finns Marinkompaniet och MMG Marine, men mässan lockar utställare från när och fjärran. 1852 Marin från Karlskrona brukar vara med liksom Ryds Båtar.

Karlshamnsmässan har över 100 båtplatser i sjön och plats för landutställare i den stora vik som utgör mässområdet. Mässarrangör är Sol-sidan Marin.

**MARSTRAND BOAT SHOW** 25–27 augusti är Väst-



Karlshamn Boat Show 18–20 augusti.

kustens största flytande båtmässa med fokus på motorbåtar.

Båtmässan på Marstrand har kommit att bli en viktig mötesplats för många båttillverkare och tillbehörsföretag, som på den här fina ön når en stor publik. Fördelarna är att det är enkelt att ta sig hit och Marstrand bjuder på en unik miljö på en plats där det finns olika restauranger och möjligheter att bo över. Mässan arrangeras av Sweboat.

**ORUST SAILBOAT SHOW MED ÖPPET VARV** arrangeras 25–27 augusti, i Ellös en bit norr om Marstrand. Här samlas framför allt segelbåttillverkarna och deras leverantörer på ”Sveriges främsta segelbåttmässa”. Mässan arrangeras av Sweboat i samarbete med Hallberg-Rassy.

Orustmässan är unik eftersom besökarna kan ta del av båtproduktionen hos Hallberg-Rassy, som öppnar upp sin fabrik för alla intresserade.



Marstrand Boat Show 25–27 augusti.

**ALLT PÅ SJÖN** 1–3 september avslutar säsongen med flytande båtmässor. Det är Sveriges största flytande båtmässa och den arrangeras i Gustavsberg utanför Stockholm av Sweboat.

Hamnen i Gustavsberg fylls med upp emot 250 motor- och segelbåtar och på land finns ett stort antal landutställare.

**LARS-ÅKE REDÉEN**

**KOMMANDE FLYTANDE BÅTMÄSSOR:**  
Karlshamn Boat Show 18–20 augusti:  
[www.karlshamnboatshow.se](http://www.karlshamnboatshow.se)

Marstrand Boat Show 25–27 augusti:  
[www.marstrandmotorboatshow.se](http://www.marstrandmotorboatshow.se)

Orust Sailboat Show med Öppet Varv  
25–27 augusti: [www.oppetvarv.se](http://www.oppetvarv.se)

Allt på Sjön 1–3 september: [www.alltpasjon.se](http://www.alltpasjon.se)



Orust Sailboat Show med Öppet Varv 25–27 augusti.





## TYRESÖSTÖTTAN HELGALVANISERADE BÅTSTÖTTOR

Trapetsgänga 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

### NYHET

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



**KS3/VHD13**  
Kölstötta  
Top 310x160 mm



**MBS**  
Motorbåtsstötta  
Top 310x160 mm



**SBS**  
Segelbåtsstötta  
Top 255x255 mm

### DEMONTERBAR

### NYHET

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



**LCMg**  
Motorbåtsstötta  
Top 310x160 mm



Gersågad fot



Levereras  
omonterad i  
kartong



**LCKg**  
Kölstötta  
Top 310x160 mm



**LCFg**  
Segelbåtsstötta  
Top 210x210 mm



### NYHET

**G-C DOLLY 1200**  
Maxvikt 1200 kg

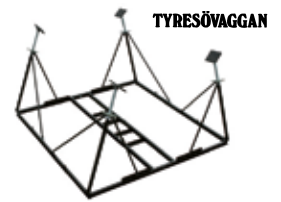
ORIGINALPRODUKTER  
MADE IN SWEDEN

## TYRESÖBOCKEN & TYRESÖVAGGAN

Pulverlackerad stål. Ställbar och demonterbar.



TYRESÖBOCKEN



TYRESÖVAGGAN



### L-STÄLL

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

ORIGINALPRODUKTER  
MADE IN SWEDEN

För hela vårt sortiment och din närmaste återförsäljare – kontakta oss eller gå in på vår hemsida [tyresovaggan.com](http://tyresovaggan.com) eller [gcboathandling.com](http://gcboathandling.com)  
MASKINFABRIKEN G-C AB • THULEVÄGEN 18, TYRESÖ • TEL 08-712 50 90

LÅT OSS OFFERERA DITT  
VARV/MARINA/BÅTKLUBB



# SVERIGES STÖRSTA OCH BREDASTE UTBUD AV PROPELLRAR

**SOLAS**<sup>®</sup>  
*Where Speed Begins*



Snabba leveranser och mycket på lager! [hansenkatalogen.se](http://hansenkatalogen.se)





## Nya Båtbranschen!

Sweboat behöver din hjälp!

Just nu pågår ett intensivt arbete med att förnya tidningen Båtbranschen.

För att ge er den bästa möjliga branschtidningen behöver redaktionen veta vad ni tycker är bra och vad som kan bli bättre!

Tryck till genom att svara på Båtbranschens läsarenkät. Scanna qr-koden nedan för att komma till enkäten.



## Sturkö Cykelverkstad – ännu en Godkänd Marinverkstad

Sturkö Cykelverkstad i Karlskrona är den senaste i raden av Godkända Marinverkstäder. Sweboats Stefan Berne besökte dem i början av maj och överlämnade certifikatet.

Sturkö Cykelverkstad är certifierade återförsäljare och servicetekniker av Mercury samt Mercury MerCruiser.



# Båtutbildning i riksdagen

■ Visst vore det bra om fler politiker och beslutsfattare var aktiva båtmänniskor? Därför körs en repris på förra årets lyckade satsning, nämligen att erbjuda alla riksdagsledamöter möjlighet att ta förarintyg.

Utbildningen sker på plats i riksdagshuset i samarbete med Svenska Båtunionen och Navigationsgruppen som leder kursen. I år finns även möjlighet att bygga på med kustskepparintyg för dem som redan har förarintyg.

Under den årliga båtlivsutflykten för Riksdagens fritidsbåtsnätverk i



juni får deltagarna dessutom möjlighet att öva på de praktiska momenten.

I år går utflykten till Vaxholm

och försäkringsbolaget Svenska Sjö som ägs av bland andra Svenska Båtunionen och som även är medlem i Sweboat.

## Försäkringserbjudande för Sweboatmedlemmar

■ Sedan i höstas är Säkra Sweboats samarbetspartner för företagsförsäkringar.

De erbjuder en skraddarsydd lösning för medlemmar i Sweboat med målsättningen att både vara kostnadseffektiv och passa branschens komplexa behov.

För att få en offert och genomgång av hur försäkringslösningen fungerar – fyll i era kontaktuppgifter i intresseanmälan via QR-koden intill så kontaktar Säkra er. Helt förutsättningslöst förstås!

Ni kan även höra av er direkt till Matts René på Säkra, 0709-74 90 60.

Läs mer på: <https://sakrakoncept.se/sweboat>



### OM SÄKRA

Säkra är en av Sveriges största försäkringsförmedlare med mer än 350 förmedlare på 60 olika kontor från Trelleborg till Luleå. De hjälper sina kunder med allt från företagsförsäkringar till liv och pension.



# Välkommen ombord!

Årets Allt för sjön gav en riktigt härlig start på båtsäsongen. Och till 2024 kommer nya satsningar som gör det ännu mer intressant att vara med. Kontakta oss så berättar vi mer.

Ha en fin sommar!

08-749 42 94

[sales.alltforsjon@stockholmsmassan.se](mailto:sales.alltforsjon@stockholmsmassan.se)

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

Boka tidigt!  
Rabatt  
t.o.m 30/6

Partner



Stockholm

# Allt för sjön

BÅT M Ä S S A N

Mars 2024



Stockholmsmässan





Vårarbetet och sjösättningarna kom igång senare i år än vanligt.

# Vårkyla gav senare säsongstart

**LÄGESKOLL.** Leverantörer och detaljister känner av det kalla vårvädret.

■ Påsken är normalt sett startskottet för landets hundratusentals båtägare att börja pyssla med sina båtar. Det är en tradition som har fungerat i väldigt många år.

I år är det dock lite trögare. Vädret har varit rekordkallt i både mars och april, vilket har lett till en senare start på båtsäsongen än vanligt.

På många håll i landet stod båtarna fortfarande på land andra veckan i maj och båtägarna väntade på den utlovade majvärmen, som skulle komma i mitten av månaden.

I kombination med ständigt negativa rapporter i media om stigande inflation, höga elpriser och höga räntor kunde man förvänta sig att marknadsläget i båtbranschen var dystert. Men de grossister och

detaljister som Båtbranschen har talat med ger en något mer hoppfull bild av verkligheten.

**JOHAN JOSEFSSON,  
ERLANDSONS BRYGGA:**

– Försäljningen är trög och har minskat en del. Det beror på att kunderna håller mer i pengarna på ett annat sätt än de två tidigare åren. Det är framför allt räntor och elprishöjningar som påverkar, tror jag.

– Det vi inte riktigt kan analysera än är att det har varit en kall marsmånad med två snöperioder. Då var det inte många på båtclubbarna. Samma sak med april, den var också väldigt kall.

– Världsmarknadsläget och de höjda räntorna påverkar också, men den största orsaken till nedgången är lågkonjunkturen.

– Vi säljer färre kapitalvaror än vanligt. Bottenfärg och traditionella båttillbehör har gått ner lite under våren, men det kan komma

tillbaka om vädret blir bättre. Båtarna finns kvar och vi känner oss starka inför framtiden. Vi är ändå måna om att behålla vår kundservice i butikerna och vi varslar inga anställda på grund av det här.

**JOAKIM BERNER, SEASEA/BYGGPLAST:**

– Vi har haft en trögare säsongstart än vanligt, främst för vår grossistförsäljning ut till våra mindre kunder. De har nog haft lite tjocka lager och är rädda för att bygga för stora lager igen.

– Mars var lite sämre för oss medan april var okej. Vi fick dock inte igen något av det som vi förlorade i mars. Det kan vara förlorat försäljning.

– Säsongen kom nog igång tidigare på Västkusten medan Ostkusten kom igång när det blev fint väder, veckan efter påsk. Det kyldes av när vädret blev kallare igen.

– Vi ser en trend att vissa produktgrupper med större båttillbehör säljer sämre, men det kan

bero på konjunkturen.

– Butikerna rullar dock på och det känns bra.

**ANDERS STENVINKEL,  
THERMOPRODUKTER:**

– Vi är tillbaka nästan i samma situation som det var innan pandemin, kanske till och med lite bättre.

– De senaste två åren har allt bara gått på högvarv, även under de traditionellt lugnare månaderna mars och april. Men vi märker att många är väldigt försiktiga med att investera i kapitalvaror. Det som framför allt går bra för oss är elektronikutrustning från Victron medan fiskesidan går sämre.

**MATS COMSTEDT, JAN COMSTEDT AB:**

– Vår införsäljning i vår har varit lägre än de senaste åren, mycket på grund av att det finns lager ute i butikerna och en allmän försiktighet. Många återförsäljare har fått leveranser sent och hade lager sedan förra året. Priserna har också





är vädret som påverkar. Vi är en månad sena med allting på grund av att det är för kallt. Det påverkar det grundläggande arbetet med båt-arna och då blir det kanske heller inget annat som till exempel investering i dyrare kapitalvaror.

– Uppgången under pandemin är delvis borta, men vi ligger absolut bättre till än 2019. Ingen hade ju räknat med att det skulle pågå ett krig ett år till och den svenska kronans utveckling är inte positiv för oss. Vi har haft en realprisökning på 15 procent det senaste året. Räknat med prishöjningar och valutaförändringar under pandemin plus transportpriserna så är det egentligen mer.

– En skillnad som vi märker är att vi har fått fler frågor om reservdelar till båtutrustning i år än tidigare. Om toaletten gick sönder för två år sedan så köpte de flesta en ny toalett, nu vill de reparera och fixa det själva.

– Jag tror att försäljningen till båtbyggare kommer att minska för oss, både till Finland och även till Sverige.

gått upp ganska mycket.

– För oss är det framför allt april som sticker ut som en trögare månad. Men det beror på vad man jämför med, om man jämför med 2021 och 2022 så är det en stor skillnad.

– Jag tror inte att vi kommer att få det trycket i marknaden i år som vi har haft tidigare. Det är naturligt med tanke på räntor, bränsle och elpriser.

– Vi har många order, men varje order är mindre värd än förra året. Samma sak gäller båtbyggarna, där de finländska tillverkarna verkar ha det värre ställt.

**MIKAEL ANDERSSON, NAVINORDIC:**

– Jag tror tyvärr inte att det bara

**HÅKAN GENDENBERG,**

**HJERTMANS SISJÖN:**

– Vårens handel kom igång bra i butiken från påsken. Vi märkte en markant skillnad då. Men webbhandeln ligger efter, det verkar som att folk vill komma ut i fysiska butiker igen och träffa kunnig personal.

– I början av maj känns det lite mer positivt och jag tror att Västkusten har gått lite bättre än Ostkusten. Det kan bero på att vi har bättre väder i Göteborg.

– Jag tror att vårens arbete med båtarna bara är försenat. Det ligger många båtar kvar på land, vilket innebär att vi tappar lite både i försäsongsförsäljning och i försäljning av dyrare kapitalvaror.

**LARS-ÅKE REDÉEN**

#### **BUTIKSHANDELN PESSIMISTISK**

Dystra framtidsutsikter fortsätter att prägla stora delar av den svenska handeln. Stora delar av butikshandeln möter fortsatt utmaningar och dagligvaruhandelns framtidsutsikter är lägre än under den värsta pandemi-månaden. Inom E-handeln är framtidsutsikterna däremot ljusare än för en månad sedan. Det uppgav Svensk Handel i sin rapport i slutet av april.

Svenska handlare har i över ett år haft en negativ syn på den närmsta framtiden utifrån faktorerna försäljning, antalet anställda samt lönsamhet. Det är tydligt att det ekonomiska läget slår hårt mot konsumenternas köpkraft, vilket drabbar stora delar av handeln.

*Källa: Svensk Handel.*

# VI ÄR DISTRIBUTÖR I SVERIGE FÖR KVALITETSPRODUKTER SOM UNDERLÄTTAR LIVET PÅ SJÖN!



## HF Marin Sweden AB

Båtbyggarevägen 3 - Kristinehamn  
info@hfmarinSweden.se - 0550-77 11 11





Windy's fastigheter i Västervik är klassiska på utsidan, men fullt moderniserade för rationell produktion på insidan.

# Windy firar 20 år i Sverige

**JUBILUUM.** Windy Scandinavia AB firar i år både tjugårsjubileum i Sverige och att det är tio år sedan de tillverkade sin första båt i Polen.

■ Företaget visade flera båtar i produktion samt fyra nya kommande modeller för Windy's återförsäljare vid årets återförsäljarkonferens, som hölls i Västervik i slutet av april.

Två av nyheterna ska lanseras redan under de kommande flytande båtmässorna i Cannes och Düsseldorf. Tre av de nya designerna är samarbeten med Espen Øino International.

– Vi är ett 57-årigt företag som fortsätter att växa. Det här är vårt 20:e år i Västervik och det är även 10-årsjubileum för den första båten vi tillverkade i Polen, säger Trevor Fenlon, vd Windy Scandinavia AB.

Windy har behållit fabrikslokalerna i Västervik som är byggda i klassisk stil och en gång tillhörde Storebro Royal Cruiser. Idag är fastigheterna moderniserade på insidan för att kunna tillverka båtar mer rationellt, trots en hög grad

av kundanpassning. En av lokalerna kommer att byggas ut för att möta efterfrågan och i en annan produktionslokal har företaget en exklusiv Awlgrip lackbox. Förutom i Västervik tillverkar företaget även båtar i Ostróda och Slupsk i Polen.

Den årliga produktionen är cirka 100 båtar per år med ett 80-tal anställda. Det kommande året ska ett 40-tal personer anställas tack vare den positiva utvecklingen och en riktigt god försäljning.

– En del marknader är nere nu, men vi har olika tillväxtområden och vi ser en stor tillväxt inom kommersiella båtar med tenders och chaseboats, som idag står för cirka 30 procent av vår omsättning, säger Trevor Fenlon.

– För 2023 är vi helt slutsålda så vi säljer för 2024 och vi hoppas kunna göra ett bra resultat även i år.

En av de nya modeller som kommer är Windy 40 Camira. Företaget har redan sålt de första elva båtarna, vilket innebär att de är slutsålda fram till sommaren 2024.

– Helst vill vi se en jämn blandning av båttypen i vår försäljning och produktion. Vår strategi har alltid varit att vara som en spindel och

stå på mer än ett ben. Vi gillar inte att ha alltför stort antal på båttypen och för stort fokus på enskilda marknader utan vill ha mer flexibilitet.

2023 deltog Windy inte på boot Düsseldorf, men 2024 kommer de tillbaka med en nylanserad modell. Andra båtmässor Windy kommer att delta i under 2024 är Cannes, Monaco, Ft Lauderdale och Stockholm.

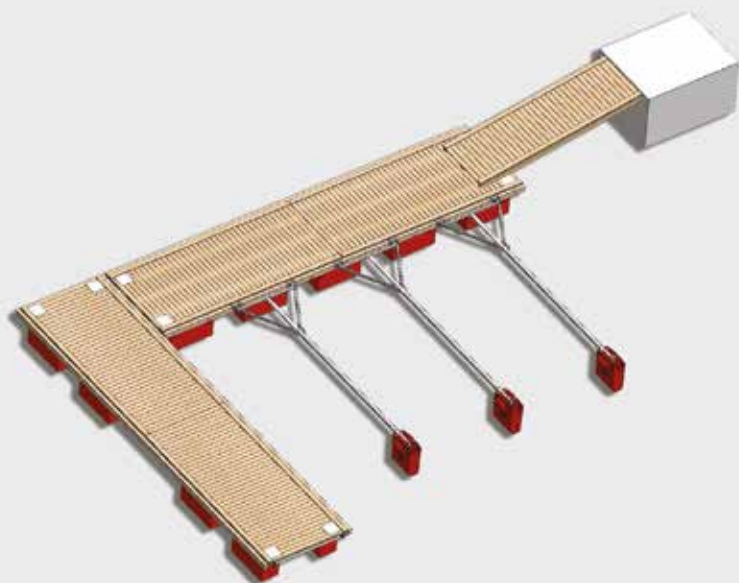
**LARS-ÅKE REDÉEN**



Trevor Fenlon är vd för Windy Scandinavia AB.



# Nylansering - Stålplastbrygga



Vi lanserar vår stålplastbrygga, som består av en stålram med trädeck. 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

**W** WORK BOAT  
MÄSSAN 2023  
ARRANGERAS AV TEAM MARIN

## Välkommen till Sveriges mest kraftfulla mötesplats 13–16 september

Work Boat Mässan är för yrkespersoner och företag som älskar den kraftfulla kombinationen av havet och de bästa arbetsbåtarna. Det är ett forum där företag och kunder nätverkar, skapar kontakter och gör affärer sinsemellan. Årets mässa den 13–16 september blir både större och starkare när vi nu tar över stora delar av Wasahamnen. Under mässtdagarna tittar vi närmare på morgondagens arbetsbåtar, säkerhet, utrustning och hur vi i framtiden kan prioritera hållbarhet utan att förlora kraft.

[workboatmassan.se](http://workboatmassan.se)



#### NY FÖRSÄLJNINGSCHEF

Johannes Hertel är ny ansvarig för den internationella försäljningen hos Windy Scandinavia.

Johannes har studerat i Plymouth, där han läste Masters in Yacht Design samt i Italien vid Politecnico di Milano. Han har tidigare bl.a. varit anställd hos Azimut och Fairline. Sedan 2019 är han anställd hos Windy i Västervik.



CE Märkning  
av båtar

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

Ekskogens Gård 15  
186 96 Vallentuna

# VD driver egen verkstad

**YRKE.** Johan Regefalk är vd för KG Knutsson AB.

■ Han är också bilmekaniker och driver på lördagar en egen verkstad i Täby norr om Stockholm. Med nybesiktigad lyft och port är garaget även inspelningsplats för Autoexpertens Youtube-serie "Längre leve din bil", där tittarna får följa Erik Ekstrands resa mot att bli bilmekaniker.

Kavaj och skjorta byts till mindre ömtåliga kläder i verkstadens omklädningsrum innan Johan Regefalk kliver ut i verkstaden. På skrivbordet i kundmottagningen ligger det en kalender med bokningar från kunder som planerat in olika ingrepp på sina fordon. Faktiska kunder som anlitar Johan Regefalk som bilmekaniker. Namnet Johan Regefalk är oftare förknippat med KG Knutsson AB och hans roll som vd för koncernen,



Johan Regefalk kombinerar jobbet som vd för KG Knutsson AB med att driva egen bilverkstad på lördagar.

vilket kanske inte är så märkligt. Han är vd för KG Knutsson, men vid sidan om är han även bilmekaniker och verkstadsägare.

– Sedan jag var två år har jag älskat bilar och började min karriärsresa som bilmekaniker. Det är

fortfarande fantastiskt roligt och avkopplande att vara i verkstaden. Verkstaden har jag drivit i ganska många år nu, det började en gång i tiden med att jag och en kollega monterade soltak. Därifrån har det blivit en expansion, berättar Johan.

# 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



Vi som jobbar på Sleipner är båtfolk, problemlösare, ingenjörer, CNC-operatörer, tekniker och servicepersonal.

Våra värderingar – pålitliga, framtidsredo och kunniga – ligger till grund för alla aspekter av verksamheten och förblir i hjärtat av allt vi gör trots vår snabba tillväxt. Genom att arbeta tillsammans, kommunicera ärligt, vinna förtroende och driva innovation inom båtlivet så säkerställer vi att våra produkter sätter standarden för branschen, idag och imorgon.



## Teknisk säljare av marknadsledande båtutrustning | region öst

### Om tjänsten

Vår säljare på region öst kommer att gå i pension efter lång och trogen tjänst så vi söker en ersättare för honom. Som säljare ansvarar ni tillsammans med försäljningschef att planera och göra aktiva kundbesök, hos båtbyggare, servicevarv, installatörer och butiker. Säljområdet sträcker sig från Haparanda i norr till Karlskrona i söder, vi ser helst att ni bor i Stockholmsregionen då detta är ett strategiskt utgångsläge för detta säljområde.

### Arbetsuppgifter

- Regionsansvar Haparanda till Karlskrona
- Innesälj med ordermottagning och support
- Planera och genomföra värdefulla kundbesök
- Bygga starka och långsiktiga kundrelationer
- Support på alla våra produkter
- Serviceuppdrag på fältet
- Utbildning av befintliga och nya kunder
- Bygga och bemanna båtmässor

### Kvalifikationer

- Har relevant erfarenhet av försäljning och service.
- Genuint båtintresse
- Kan med en god professionell och praktisk färdighet, uttrycka dig på svenska och engelska i tal och skrift
- Datorvan med erfarenhet av CRM, office m.m.
- B-körkort
- Strukturerad
- God samarbetsförmåga
- Tekniskt intresserad

### Som person tror vi du är

En säljare som är mitt i livet eller yngre och är social, driftig och trygg med fingertoppskänsla och lite humor för en god kundrelation. Du är hjälpsam och har god samarbetsförmåga. Som säljare värdesätter du kommunikation, förtroende och att nå de uppsatta mål vi kräver och samtidigt som du har en naturlig effektivitet i ditt arbete och att du självklart trivs i din roll. Ett starkt fokus på resultat är viktigt och samtidigt bygga långsiktiga relationer in en bransch med tidvis högt tempo.

Om du är en säljare med ena benet i teknik och det andra i relationsbyggande försäljning är du precis den vi söker.

### Vi erbjuder

- Ett varierande och roligt jobb
- Teknisk utbildning på våra produkter
- Fullt stöd och support i erat säljarbete
- Lön efter överenskommelse

### Varför Sleipner?

Våra medarbetare och vårt sätt att arbeta tillsammans är nyckeln till vår framgång. Därför är vi helt beroende av att våra medarbetare har utrymme att utvecklas och ha roligt på jobbet. Vi tror att det är det som skiljer oss från andra företag! Hos oss får du en bra arbetsmiljö med fokus på trivsel, möjligheter till utveckling och att lyckas tillsammans.

För mer information kontakta:

**Linus Granqvist**  
linus.granqvist@sleipner.se  
0526-629 50

Sista ansökningsdag 2023-06-18  
Tillträde efter överenskommelse

Information om våra produkter hittar du på [sleipner.se](https://sleipner.se)

## Hållbarhet i fokus för GoMarina

■ Andreas Nilsson tar en större roll i WTW Software och en viktig del i utvecklingen av GoMarina. Andreas har varit med i det planläggande strategiarbetet sedan årsskiftet 2022 och blir nu COO samt landsansvarig för Sverige och kommer att representera bolaget på den svenska marknaden.

Miljöperspektiv blir en viktig fråga i framtiden. GoMarinas ambition är att skapa förutsättningar för hamnar att ligga i framkant gällande miljötänk med mätning av ström, vatten, direkttömning av svartvatten till kommunala avloppsnätet från båt och andra lösningar där GoMarina kommer in med en modernare lösning som automatiserar hela flödet.

Andreas är ägare av Slottsholmen Marina i Västervik. 2016 köpte Andreas Västerviks

Gästhamn och har sedan dess jobbat hårt för att förvandla den till dess nuvarande skepnad med allt från varumärke, investeringar och serviceutbud. Förutom den egna marinan finns stor erfarenhet efter att ha drivit gästhamnar över hela landet och Andreas sitter som vice ordförande i styrelsen för Riksföreningen Gästhamnar Sverige, vilket ger honom en fördel i att ha fingret på pulsen.



Andreas Nilsson.

Slottsholmen Marina kommer i samband med detta att ytterligare moderniseras med GoMarinas samtliga produktprogram med betalssystem, styrning, mobilapp och annat för att förenkla för både besökare och personal i hamnen. Till sommaren lanseras en modern och automatiserad gästhamn helt med GoMarinas produkt-sortiment.



## Lyxrenovering hos Feadship

■ Nederländska Feadship har genomfört vad som kan kallas en superrenovering. Det gäller den 26,60 m långa sportfiskebåten Catch av amerikanskt snitt. Det är en av få sådana yachter som någonsin byggts av Feadship. Nu har den genomgått en vinterrenovering på Feadship-varvet i Amsterdam.

Den ikoniska superyachten levererades till sin ursprungliga ägare 1984 under namnet "Gallant Lady" och döptes senare om till "Patriot". 2005 fick hon genomgå en 15 månaders ombyggnad i Florida. Den senaste ombyggnationen var mer blygsam i omfattning men inte min-

dre betydelsefull, eftersom hennes nya ägare bestämde sig för att inte spara några kostnader. Han betalade också för att frakta yachten över Atlanten till varvet där hon byggdes för nästan fyra decennier sedan.

Åtgärdslistan innehöll bland annat ommålning, nytt teakdäck på fördäck, ny teak på akterdäcket, omlackering av all exteriör teak, tekniskt underhåll och uppgradering av LED-belysningsystemet. Dessutom skapades en extra besättningshytt som rymmer ytterligare två besättningsmedlemmar (tidigare fanns det bara plats för två).

# EN BRA INVESTERING



**VÅRA REDAKTIONELLA MEDIER** fyller en avgörande funktion i samhället. Medierna fyller en mycket viktig funktion för nyheter och konsumentupplysning. Det är här båtägarna får sin information och lär det de behöver veta för att hålla sig à jour.

Den stora fördelen med en annons i en tidning är att läsarna är positivt inställda till reklam. De gillar den och ser framförallt relevant reklam som en viktig del av tidningen, ungefär som bioreklam, där reklamundvikandet också är mycket lågt. Detta bygger ditt varumärke och gör att folk på ett helt annat sätt tar till sig budskapet.

**VILL DU ATT** det skrivs om dina produkter och tjänster utan att det kostar dig något? Sociala medier tar inte med dina pressreleaser, båtprovningar, produktnyheter och allt annat som är intressant för båtägaren/båtbranschen utan att det kostar dig något. De främjar inte heller båtlivet eller påverkar politikerna till ett bättre och tryggare båtliv.

**ATT ANNONSERA I** trovärdiga och seriösa medier är en prioritering som kommer att generera trovärdighet och goda resultat för dig som annonsör. Som du ser på antalet annonser i denna utgåva är det många som insett att investeringar i medier med hög relevans och trovärdighet ger effekt.

**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](http://www.roodberg.com)

J2LYFT  
**JJ GRUPPEN**

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

 **BYMEQ**

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

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](mailto:info@aspero.se)

ETABL. 1927

**ASPERÖ HANDELS**

AKTIEBOLAG