

#### DUBBLA MÄSSOR

Nytt för i år är att Dykmässan kommer att gå parallellt med Båtmässans avslutande tre dagar i Göteborg.

#### Segelbåts- koncernen som står på flera ben

#### SERIEPRODUKTION

Candela Technology startar serieproduktion av sin färja på bärplan, P-12, som är ett elektriskt passagerarfartyg.

#### Volvo Penta prisades för sitt mijöarbete

# BÅTBRANSCHEN

EN AFFÄRSTIDNING FRÅN SWEBOAT # 8, 2023



ICOMIA:S LIVSCYKELANALYS

## "INGA ENKLA LÖSNINGAR"

säger Tom Tveitan,  
till Båtbranschen.

NYTT SAMARBETE:

## VERENDUS NY PARTNER TILL BÅTBRANSCHEN

EXPANDERAR SNABBT

## Saxdor Yachts växer för att möta efterfrågan

# REKORD I AMSTERDAM

- ✓ AXOPAR OCH AGAPI BELÖNADES
- ✓ SVENSKA UTSTÄLLARE NÖJDA

# Vart är vi på väg?

Vår bransch är på väg mot ett helt nytt, mer hållbart håll. Det framstår väldigt tydligt på årets upplaga av METS - Marine Equipment Trade Show i Amsterdam!

**FÖR NÅGRA ÅR SEDAN** var den svenska paviljongen i princip ensam om att ha ett hållbarhetsbudskap – numera är det legio i alla världens hörn. Merparten av de nominerade till DAME (Design Award METS) har en hållbarhetstanke och ICOMIA (International Council of Marine Industry Association) släppte sin stora livscykelrapport "Propelling the future" på mässan. Där har man tittat på båtars hela livscykel, från vaggan till graven och man har studerat nio olika båttyper och fem olika drivlinor. Vad kom man fram till?

Det finns inte en enstaka lösning som passar alla. Det är komplext och med tanke på hur lång livslängd en båt har och hur lite den nyttjas så är inte det omedelbara svaret att alla båtägare

runt om världen genast ska byta ut sin befintliga motor till en elmotor, till exempel. Klimatavtrycket blir helt enkelt större då.

Däremot måste transformeringen över till el/hybrid/vätgas ta fart så att morgondagens båtar bestyckas med en framdrivning som ger ett lägre klimatavtryck.

De riktigt stora insikterna är att 50 procent av en båts totala klimatavtryck (under hela dess livslängd) kommer till redan i tillverkningen och just nu är den bästa (teoretiska) lösningen fossilfritt bränsle för den befintliga båtflottan globalt. Det skulle minska båtlevets klimatavtryck med ända upp till 60 procent. Problemet är att det knappt finns något fossilfritt bränsle...

Förutom HVO för dieselmotorer så

pågår för tillfället ingen produktion eller testproduktion av fossilfri bensin, som de flesta båtar drivs med. Här måste vi som bransch och Sweboat som ert branschförbund, påverka beslutsfattare, att man ska stötta sådan forskning och utveckling och produktion. Men vi måste också ta rygg på bilindustrin som rimligen borde ha samma intresse även om bilars livslängd är betydligt kortare och även om elektrifieringen kommit långt, så är det många många länder som inte kommit lika långt som Sverige. Alltså är utmaningen global.

"Det finns inte en enstaka lösning som passar alla. Det är en komplex fråga."

Båtbranschen är definitivt global och utmaningarna inom vår lilla men globala bransch är ganska likartade. Jag nämner ofta ICOMIA i många sammanhang. Det är vårt globala branschförbund, där alla "Sweboat" i hela världen är medlemmar. Den gemensamma kraften i ICOMIA är blytung och har alltid varit – men framöver kommer den vara ännu tyngre, just med tanke på att klimatavtryck, hållbarhet och innovation på riktigt är globala frågor! Läs mer om rapporten i detta nummer av Båtbranschen. 📌

**Mats Eriksson,**  
vd Sweboat



## + just nu

Att julen närmar sig och att vi i båtbranschen faktiskt kan unna oss lite ledigt då. Bra tid att kura ihop sig med familj och vänner och för en stund släppa det dagliga gnetet. Hur roligt det än är att jobba med båtar och båtliv så kan det vara viktigt att göra något annat ett tag. Många av oss gillar skidåkning, så låt oss hoppas på mycket snö – en White Christmas, helt enkelt. God Jul, alla härliga människor i båtbranschen!



## - just nu

Att de höga räntorna har bitit sig fast ytterligare ett tag och att inflationen sjunker för sakt. Även om det i realiteten inte påverkar människor så otroligt mycket, jo, det gör det, förstås, så är det upplevelsen av att vi har det tufft ekonomiskt som vinner. Det upplevda är det som styr oss människor i våra beslut. Media pumpar ut budskapet om lågkonjunktur och det gagnar inte oss för tillfället.

# JOIN

**GÅ MED!**  
Är du medlem i Sweboat? Gå då med i Sweboat-nätverket på facebook!



## BÅTBRANSCHEN

**REDAKTÖR** Lars-Åke Redéen,  
Redéen Media AB, Brittabergsv. 4,  
371 38 Karlskrona, 0708-297 800,  
lars-ake.redeen@sweboat.se  
**ANNONS** Henrik Salén, 0706-186 161  
henrik@batmedia.se

**PRODUKTION** Lotta Ivarsson,  
lotta@lilomedia.se

**TRYCK** Exakta Print AB, 2023

**ADRESS SWEBOAT** Hammarby Allé 91, 5 tr,  
120 63 Stockholm, 08-449 55 90



**BÅTBRANSCHEN** Affärstidning som ges ut av Sweboat, Båtbranschens Riksförbund.  
**ANSVARIG UTGIVARE** Mats Eriksson,  
Sweboat, mats.eriksson@sweboat.se  
**E-POST OCH HEMSIDA**  
info@sweboat.se, www.sweboat.se



SVENSKA MÄSSAN, GÖTEBORG



3-11 FEBRUARI 2024

# Båtsommaren *börjar här*

## Ställ ut på Västsveriges största mötesplats för båtmänniskor

På **Båtmässan**, Västkustens största mötesplats för båtmänniskor, möter ni köpstarka besökare som står redo att investera i sitt nästa stora köp. Låt oss navigera er fram till en rivstart på försäljningsåret 2024!



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

Läs mer och  
boka monter



MEDARRANGÖR:



PARTNERS:



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

SVENSKA MÄSSAN  
THE SWEDISH EXHIBITION & CONGRESS CENTRE



# Visste du att?

**EFTER 24 ÅR** har Nina och Kalle Nordström sålt Sjösportsskolan i Göteborg. De nya ägarna är Bengt Stjärnered och hans partner Agneta Nilsson.

Bengt har drivit företag sedan slutet av 80-talet inom bland annat tung fordonsindustri och fastigheter. Agneta är forskare och lärare på Chalmers och Göteborgs universitet och har arbetat med utbildning på universitet i cirka 30 år.

Sjösportsskolans tjänster och kursutbud samt olika uppdrag för instruktörer, lärare, skeppare och examinatoreer fortsätter som vanligt. Ambitionen är att kunna utveckla och förvalta upparbetad verksamhet och fortsätta arbetet med att växa och utöka verksamheten.

## STARK FÖRSÄLJNING

Brunswick noterade en exceptionellt stark försäljning på båtmässan i Ft. Lauderdale i oktober. Företaget noterade också störst andel utombordare för sjätte året i rad med 57 % av alla utombordsmotorer på mässan.

Boston Whaler ökade försäljningen av enheter med 38 % och intäkterna med 22 % jämfört med 2022 års mäsas. Sea Ray rapporterade 26 % ökning av försäljningen av enheter och en ökning med 24% i intäkter jämfört.

## Fler återförsäljare för Edgewater

**NIMBUS GROUP AB** har utsett tre nya återförsäljare för båtar av varumärket EdgeWater Power Boats i USA.

L&M Marine och Day Break Marina kommer att bli exklusiva återförsäljare för EdgeWater i Pensacola, Florida. Företaget grundades 1985 och har sedermera förvärvat Day Break Marina. Båda erbjuder ett komplett utbud av tjänster och med starkt fokus på kundservice.

EdgeWater har också utsett Centerville Marina som exklusiv återförsäljare för delstaten Virginia på den amerikanska östkusten. Den tredje nya återförsäljaren är Mountain Motors and Restoration som har en anläggning i delstaten New York samt en i Connecticut.



## Watski utökar kapaciteten

**UNDER OKTOBER HAR** det hänt mycket på Watski. Den nya plattformen lanserades för några veckor sedan och nu har flytten till nya tredjepartslagret Postpac i Skurup genomförts.

– Vi har haft stora utmaningar med kapaciteten på vårt tidigare lager, särskilt när det gäller att ta emot och skicka ut varor inom acceptabla tidsramar. Tidigt under 2023 insåg vi behovet av en förändring för att kunna erbjuda våra kunder en köppplevelse som de förtjänar, säger Therese Högqvist, daglig ledare och marknadschef på Watski.

Lagerflytten kommer förutom snabbare leveranser även innebära större kapacitet på lagret och därmed kommer tusentals nya produkter kunna adderas, ett arbete som redan påbörjats.

– På Metstrade i Amsterdam ska vi utvidga och fördjupa många av våra befintliga samarbeten samtidigt som vi är på jakt efter nya och spännande varumärken som vi ser kan passa våra kunder, säger Max Waldhauer, produktchef på Watski.

Den nya plattformen har flera fördelar för kundens helhetsupplevelse, förutom bättre synlighet för produkterna så kommer



det även bli en rekonstruktion av kundklubben, större möjlighet för kunden att interagera med våra anställda som kan produkterna på produktsidorna, samt att hela sidan i sig är mer modern.

– Vi är säkra på att detta kommer att vara en positiv förändring för Watskis kunder och ser fram emot att se vad kunderna tycker om den stora navigationsförändringen där det blir mycket enklare att hitta den produkt som passar ens båt. Vi har fortfarande en del arbete att göra för att det ska bli så optimalt som möjligt, men vi ska vara redo inför att säsongen drar igång, avslutar Therese Högqvist.

– Vi har haft stora utmaningar med kapaciteten på vårt tidigare lager, säger Therese.

## Ny version av motor

**TEKNIKGRUPPEN WÄRTSILÄ** från Finland har introducerat en ny version av sin Wärtsilä



31DF-motor med mycket låga utsläpp. När den används på flytande naturgas (LNG) kan den här nya versionen yt-

terligare minska metanutsläppen med upp till 56 procent och kväveoxid (NOx) med upp till 86 procent. I genomsnitt kan denna nya teknik minska metanutsläppen med 41 procent mer än standardmotorn Wärtsilä 31DF, som redan har de lägsta utsläppsnivåerna på marknaden.

Den nya versionen, som appliceras på en av de fyra motorerna ombord på Wasalines Aurora Botnia-färja, har hjälpt det finlandssvenska färjeföretaget att ytterligare minska Aurora Botnias metanutsläpp med 10 procent.

## Luftkyld extrem utombordare

**FÖR DEN SOM** behöver en riktigt robust utombordare till båten finns det ett alternativ. Gator Tail GT-Z är en luftkyld utombordare med en mycket robust transmission för att säkerställa kontinuerlig framdrivning under tuffa, extrema förhållanden. Motorn hade premiär på Fort Lauderdale International Boat Show och vänder sig till bland andra sportfiskare.

Det är företagen ZF och Gator Tail Out-

boards som introducerar den nya motorn som har en anpassad och patenterad ZF-transmission. Denna innovativa motor



gör det möjligt för robusta aluminiumbåtar att ta sig fram i tuffa miljöer som till exempel träsk.

GT-Z kan ge en toppfart för mindre båtar på upp till drygt 30 knop – på nästan alla djup. Detta inkluderar grunt vatten, områden med tät vegetation, lera och även över stubbar och stockar.

Dess luftkylda motor eliminerar överhettning i dessa tuffa miljöer.

## Jotun stoppar bottenfärger

**JOTUN HAR FÅTT** besked om att Sverige inte kommer att godkänna tillverkarens biocider på fritidsbåtar. Företaget har därför tagit tillbaka sin ansökan i Sverige för denna produktgrupp.

– Jotun kommer att dra sig ut ur fritidsbåtmarknaden under 2024. Vi beklagar detta starkt och menar att våra produkter är grundligt testade och utvärderade. Det är metoden för mätningen av läckagehastigheten för koppar som är den springande punkten, säger Petter Andreassen, chefskemist R&D Fouling Protection hos Jotun A/S i Norge.

– Jotun har data på våra produkter som visar att läckaget är tillräckligt lågt, men eftersom metoden som användes ännu inte är auktoriserad av svenska myndigheter så kan inte produkterna godkännas i den här omgången. Vi är i en fortsatt dialog med KEMI.

Anledningen till beslutet är, enligt Jotun, ett EU-direktiv som har varit aktuellt sedan 2017. Beslutet och godkännandet av produkterna har dock dragit ut på tiden.

Beslutet berör följande produkter:

- NonStop VK registreringsnummer: 4916 i kulörerna svart, blå, mörkblå och röd
- NonStop EC registreringsnummer: 4821 i



kulörerna svart, blå, mörkblå, röd, vit och grå

- Racing VK registreringsnummer: 4917 i kulörerna svart, blå, mörkblå och röd

Jotun skriver i ett meddelande till sina återförsäljare:

”Dessa produkters godkännande som bekämpningsmedel är redan tillbakadraget i Sverige. Vi har dock fått godkännande från Kemikalieinspektionen att fortsätta sälja produkterna under en övergångsperiod.

Produkterna kommer att kunna säljas fram till och med 26 mars 2024. Efter detta datum råder totalt säljförbud i alla led även för butiker. Produkten får dock appliceras, lagras och bortskaffas fram till och med 27 september 2024.

Jotun kommer alltså inte att kunna tillhandahålla bottenfärger i ovanstående kulörer efter den 26 mars 2024.”

Följande bottenfärger berörs inte av säljförbudet utan kan säljas även efter 26 mars nästa år:

- Aqualine VK registreringsnummer: 5029 kulörer grå och svart
- Nonstop VK registreringsnummer: 4880 i kulörerna vit och grå
- Racing VK registreringsnummer: 4918 i kulörerna vit och grå

AV LARS-ÅKE REDÉEN

# 36

## Volt litiumbatteri



Relion RB36V40 är ett hållbart 36V 40Ah marint litiumbatteri med lång livslängd. De ger maximal kapacitet, 20 % mer än motsvarande batterier tack vare parallell design. Installation ombord är enkel för detta batteri som har 70 % lägre vikt än jämförbara bly-syra-batterier. 36V-batteriet är byggt för den marina miljön och inkluderar ett IP67-klassat fodral, som helt avvisar damm och motstår vatteninträngning i upp till 30 minuter nedsänkt på 1 m djup.



## Hamnbogserare till FMV

**UNDER SISTA HELGEN** i oktober anlände fyra nyanskaffade hamnbogserare till Oskarshamn. Efter godkänd ankomstkontroll så lämnades fartygen över från leverantören Damen Hardinxveld till FMV.

Anskaffningen av hamnbogserare är projektet som är först ut från uppdrag Sjöörlog Logistik, som ska utveckla och upphandla plattformstyper till de marina basbataljonerna. Den nya hamnbogseraren ska ersätta Bastransportbåt 700 som ett tillskott till Försvarmakten.

Hamnbogseraren kommer att kunna genomföra förhållningar, bogsering av fartyg, isbrytning och övrig ekipagetjänst inom hamnområden, tillfälliga basområden eller i närliggande varvsområden.

I och med att grundplattformen nu är levererad till FMV så kommer fartygen att färdigställas och rustas inför leverans till Försvarmakten som sker under andra kvartalet 2024.

”Vi är oerhört glada och stolta över att vi även i år har **Sveriges nöjdaste kunder!** Att lyckas ta fem utmärkelser i följd är ett fint bevis för att vårt **enträgna arbete** med kundnöjdhet **bär frukt.**”

JONAS ROBERTS, VD FÖR SVEDEA

## Sveriges nöjdaste kunder fem år i rad

**SVEDEA NÅR** kundnöjdhetsbetyget 77,1 i årets mätning från Svenskt Kvalitetsindex (SKI), vilket är bäst i kategorin med god marginal och indikerar ”mycket nöjda kunder”.

Betyget är även bäst av samtliga försäkringskategorier som i genomsnitt får 70,5. Svedea placerade sig överst i kategorin fordonsförsäkringar, för femte året i följd.

– Vi är oerhört glada och stolta över att vi även i år har Sveriges nöjdaste kunder! Att lyckas ta fem utmärkelser i följd är ett fint bevis för att vårt enträgna arbete med kundnöjdhet bär frukt,



säger **Jonas Roberts**, vd för Svedea.

– Förra året hade vi de nöjdaste kunderna av alla bolag i alla branscher, inte bara inom försäkring.

Det ska bli spännande att se om årets betyg räcker lika långt, fortsätter Jonas Roberts.

Förutsättningen för att få nöjda kunder är engagerade medarbetare som trivs med varandra och strävar efter gemensamma mål. För Svedea är en väl förankrad företagskultur avgörande.





# 13%

## ökade nettovinsten med för Garmin det tredje kvartalet.

**ELEKTRONIKTILLVERKAREN GARMIN** rapporterar rekordförsäljning för tredje kvartalet i fyra av fem segment. Marint är det enda område där företaget noterar en intäktsminskning på 7 %.

För det kvartalet rapporterade Garmin konsoliderade intäkter på 1,28 miljarder USD, vilket motsvarar en vinst på 12 % jämfört med intäkterna på 1,14 miljarder USD under tredje kvartalet 2022.

En högre kostnad för sålda varor lämnade en bruttovinst för kvartalet på 728,5 MUSD, vilket markerar en vinst på 8,6 % jämfört med de 670,5 MUSD som rapporterades för föregående Q3.

Rörelseresultatet på 270,3 MUSD representerade en ökning med 13 % på årsbasis jämfört med rörelseintäkterna på 239,3 MUSD för ett år sedan. Bruttomarginal och rörelsemarginal rapporterades till 57,0 % respektive 21,2 %.

Nettovinsten på 257,2 miljoner USD ökade med 13 % jämfört med de 210,8 miljoner USD som rapporterades för tredje kvartalet 2022.

## Bättre orderstock

**MED EN JUSTERAD** EBITDA-marginal på 15,0 % och en justerad EBITDA på 124,8 MEURO bekräftar Ferretti Group sin tillväxtbana under de första nio månaderna 2023. Orderstocken uppgick till cirka 1,5 miljarder Euro, en ökning med 6,6 % jämfört med de första nio månaderna 2022.

Gruppens intäkter var 856,4 MEURO, en ökning med 9,8 % jämfört med 9M 2022. Nettovinst var 61,9 MEURO, en ökning med 30,6 % jämfört med 9M 2022.

Orderingången för Ferretti Group nådde 875,0 MEURO under 9M 2023.



Wallywhy150. Foto: Gilles Martin-Raget.

## Bättre resultat för Volvo Penta

**UNDER DET TREDJE KVARTALET** ökade Volvo Penta sin nettoomsättning med 5 % (justerat för valuta) medan orderingången minskade med 28 %. Både det justerade och rapporterade rörelseresultatet ökade till 790 Mkr (593) med en marginal på 15,9 % (13,3).

Ett nytt återförsäljaravtal för industrisegmentet i Sverige tecknades med Swecon Under Q3 försvagades efterfrågan inom både marin- och industrisegmenten. Inom marin fritid var nedgången i efterfrågan allmän, särskilt för mindre motorbåtar.

Inom marin kommersiell var efterfrågan fortsatt hög, särskilt på försörjnings- och patrullbåtar.

Under Q3 2023 fortsatte Volvo-koncernen att leverera förbättrade resultat, marginaler och lönsamhet. Justerat för valuta steg vår nettoomsättning med 9 % till 132,4 miljarder kronor och vi ökade det justerade rörelseresultat till 19,1 miljarder



Volvo Penta visade sin hybridteknik i juni i samarbete med Beneteau Group. På bilden Johan Inden (t. v.) från Volvo Penta och Erik Stromberg, Beneteau Group.

kronor (11,9), motsvarande en justerad rörelsemarginal på 14,4 % (10,3). Avkastningen på sysselsatt kapital steg till 33,7 % (27,4), säger Martin Lundstedt, vd och koncernchef för AB Volvo.

”Vi har framgångsrikt parerat kostnadsinflation med prisrealisering och fortsatt att hantera störningar i leverantörskedjan.”

MARTIN LUNDSTEDT, VD OCH KONCERNCHEF FÖR AB VOLVO

## Nimbus ökar

**NIMBUS GROUP AB** ökade sin nettoomsättning med 18 procent till 475 Mkr (402) under det tredje kvartalet 2023 (juli-september). EBITA uppgick till 13 Mkr (45) och EBITA-marginalen till 2,7 % (11,1).

Det tredje kvartalet 2023 innebar en fortsatt ökad försäljning av premiumbåtar och förbättrad geografisk mix i linje med vår strategi, men kronförsvagningen samt en lägre försäljning av småbåtar påverkade vår lönsamhet negativt, säger Jan-Erik Lindström, vd för Nimbus Group.

Nettoomsättningen uppgick till 1 537 Mkr vilket är en ökning med 9 %

jämfört med föregående år (1 413). Den organiska tillväxten uppgick till -15 %.

Orderboken uppgick vid periodens slut till 946 Mkr (1 051). Resultat per aktie uppgick till 3,22 kr (7,57).

För perioden januari-september 2023 var nettoomsättningen 1 537 Mkr, vilket är en ökning med 9 % jämfört med föregående år (1 413).

– Tredje kvartalet innebar fortsatt ökad försäljning av premiumbåtar och förbättrad geografisk mix i linje med vår strategi.”



## Investerar i ny fabrik

**DEN AMERIKANSKA** elbåtstillverkaren Arc Boats har aviserat ytterligare en stor investering. Det är en finansieringsrunda ledd av befintliga investerare, där intäkterna åtminstone delvis går till att bygga en produktionsanläggning på 14 000 m<sup>2</sup> strax utanför Los Angeles i Torrance, Kalifornien.

Sedan starten i februari 2021 har Arc fått stöd av några av Silicon Valleys största och mest inflytelserika investerare, företag som Andreesen Horowitz, Abstract Ventures och Lowercarbon Capital.

I november 2021 genomförde Arc en framgångsrik serie A-runda på 30 MUSD ledd av Eclipse VC och Greg Reichow – som varit Teslas verkställande ledare för global tillverkning, fabriks-/automations-teknik, leveranskedja och produktexcellens. Investeringsfonder ledda av kändiserna Will Smith, Kevin Durant och Sean "Diddy" Combs finns också med.

# Vi hjälper dig med lyftet!



**interlift**  
LYFT- & MATERIALHANTERING

Tel: 010-188 22 00 • [www.interlift.se](http://www.interlift.se)

Grattis Mariestad  
till er nya kran!

Vi på **Interlift AB** har levererat och monterat vår femtonde och största kran hittills. Denna hamnade i Mariestad, nu finns våra kranar från Ystad till Skelleftehamn.



# Verendus ny samarbetspartner

**S**WEBOAT OCH NORBOAT har valt Verendus, affärssystemet för fritidsfordonsbranschen, som samarbetspartner för att tillsammans verka för en tryggare och bättre båtbransch i Sverige och Norge.

Jönköpingsbaserade Verendus har sedan 2010 utvecklat ett specialiserat affärssystem för fritidsfordonsbranschen, där kundbasen utgörs av återförsäljare inom båt, husvagn och husbil, MC samt snöskoter & ATV. Idag erbjuder Verendus en heltäckande mjukvarulösning för båt försäljning, ekonomi, verkstad, uthyrning,

Rickard Ahlbom.

butik och hemsida/online-försäljning.

– Verendus vision har alltid varit att hjälpa våra kunder att nå sin fulla potential och driva branschen framåt. Tillsammans med återförsäljare, tillverkare, verkstäder och andra branschaktörer vill vi verka för att göra det enklare att ge riktigt bra service till slutkunden, så att fler människor kan upptäcka och uppleva friheten som ett fritidsfordon ger, säger Rickard Ahlbom, vd på Verendus.

**EN VISION SOM** också delas av båtbranschens riksförbund i Sverige och Norge, Sweboat samt Norboat. Båda förbunden har valt Verendus som samarbetspartner för att ge sina medlemmar möjligheten att utveckla och effektivisera sina verksamheter med hjälp av Verendus affärssystem och digitala lösningar.

– Avtalet med två så stora branschorganisationer känns som en fin bekräftelse på det arbete vi gör för att verka för en bättre bransch. Nu ligger vårt fokus på att se till att fler återförsäljare, verkstäder och båtvarv får tillgång till våra produkter för att kunna förbättra arbetssätt och rutiner. Det kommer att ge dem fördelar som ökad lönsamhet och nöjdare slutkunder, säger Rickard Ahlbom.

Medlemmarna hos Sweboat och Norboat får ett förmånligt kampanjupplägg med betydligt lägre investering för att starta upp med Verendus, samt tillgång till utbildning och fördjupning i systemet för att bland annat kunna effektivisera sitt flöde från offert till leverans.

– Vi har hittat en trygg och bra partner i Verendus för handlare som gärna vill digitalisera och effektivisera sin verksamhet. Det är ett samarbete som ligger helt rätt i tiden med tanke på konjunkturläget där många nu ser om sitt hus och letar sätt att arbeta smartare. Att med hjälp av Verendus produkter kunna öka lönsamheten i sin verkstad, effektivisera sina arbetsprocesser eller få hjälp med att marknadsföra sig online tror jag verkligen är aktuellt för flera av våra medlemmar, säger Mats Eriksson, vd.

## VAD ÄR VERENDUS?

Affärssystem för fritidsfordonshandlare som är användarvänligt och helt webbaserat anpassade för branschens samtliga verksamhetsområden.

## SökBåt - ett smidigt sätt att synas!





# Allt för sjön

BÅTMÄSSAN

7-10 & 14-17 mars 2024

Köp 2  
biljetter  
till priset  
av 1!



Stockholmsmässan



# Nya utställare på Båtmässan



Båtmässan i Göteborg hålls 3–11 februari med branschdag 2 februari.

Den 3–11 februari är det dags igen för Båtmässan i Göteborg. Fredagen 2 februari håller mässan öppet för branschfolk, press och särskilt inbjudna. AV: LARS-ÅKE REDÉEN

## Vilka är mässans nyheter inför 2024?

– Den största nyheten är att vi välkomnar Dykmässan som kommer att gå parallellt med Båtmässan under de avslutande tre dagarna. Det kommer att vara fri passage mellan mässorna och det blir både skoj och spännande att välkomna ett 60-tal nya utställare och några tusen nya besökare till vår mötesplats, säger Jacob Ryder, affärsansvarig för Båtmässan.

– Vi kommer också investera i en ny bas-säng där man kan prova på dykning med hjälp av erfarna instruktörer.

Jag är övertygad om att detta kommer bli ett riktigt uppskattat inslag.

## När blir det branschdag och hur är upp-lägget för den?

– Vi finjusterar upp-lägget för den första fredagen, 2 februari. Vi kommer att ge de som arbetar i båtbranschen möjligheten att se

mässan först av alla och de är välkomna in från klockan 15:00. Två timmar senare vid 17:00 släpper vi på för besökare inbjudna av utställarna. Det blir med andra ord en traditionsenlig festlig första kväll.

## Hur är bokningsläget nu?

– Det ser bra ut även om vi väntar in en del sena beslut. Vi närmar oss 150 utställare och

prognosen säger en bit över 200 när vi öppnar i februari. Många återvänder och flera gör comeback också, exempelvis Buster och Volvo Penta som vi saknade senast. Veldig gladjande att välkomna dem

tillbaka! Upplever att det är lite större intresse av att ställa ut i år, troligen kopplat till att det finns mycket båtar och marina produkter på lagret ute hos företagen. I utmanande ekonomiska tider behöver man aktivera sig för att stimulera sin försäljning.

## Hur lockar ni nya och unga besökare?

– Upplevelser, upplevelser och upplevelser. Vi fyller mässgolvet med spännande inslag utöver alla fina båtar och tillbehör. Sedan är det viktigt att kunna äta och dricka gott i en inspirerande miljö som ger sommarkänslor när det är som mörkast och tråkigast på utsidan. Vi behöver göra tröskeln till ett besök så låg som möjligt. Därför har vi fri entré för barn och ungdomar till och med 16 år. Vi har också en del erbjudanden på vardagarna så att man kan besöka mässan till ett väldigt tillgängligt pris. Nytt för 2024 blir också ett VIP där man för endast 595 kr kan besöka mässan varje dag, dessutom bjuder vi på vår berömda King Size-räkmacka och en dryck. Ett måste för de största entusiasterna helt enkelt. Kan vi få fler att gå flera dagar så är det givetvis positivt.

## Vad händer på mässgolvet?

– För våra yngsta växer vårt uppskattade Piratland där man kan tillverka sitt egna sjörövarskepp, testa vår surfsimulator med mera. Det är också slutstationen för vår populära skattjakt. Tillsammans med Väst kustens Träbåtsförening blir det en spektakulär utställning med klassiska båtar. Vi kommer också flytta vår scen till ett bättre läge där det kommer bjudas på seminarier varje dag med nytt tema dagligen. Segelbåtsbassängen med radiostyrda segelbåtar har givetvis också en given plats. Sedan räknar vi också med över 300 båtar varvid ett 30 tal världsl- eller Skandinavienpremiärer. 🚣

# 200

utställare eller fler räknar Båtmässans ansvariga med när mässan öppnar 2 februari 2024.



# Gill

XPLORE



OS2. MADE FOR ROUGH SEAS.

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

**NAUTEC**

*Nordens största grossist i båt- och marinbranschen*

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

# Orustkoncernen med flera ben



Segelbåtskoncernen Orust Quality Yachts med Najad och Arcona ökar tempot.

AV LARS-ÅKE REDÉEN

**F**ÖRETT 20-TAL ÅR sedan fanns det en hel rad mycket välkända segelbåtsvarv på Orust. Förutom jätten Hallberg-Rassy tillverkades båtar under namn som Najad, Forgas, Aphrodite, Malö, Regina, CR Yachts med flera.

Under senare år har utvecklingen varit tydlig mot det negativa hållet. I stort sett återstår bara Hallberg-Rassy och Najadvarvet av de forna Orustvarven. Sedan Najads nya ägare, Håkan Eksandh, kom in i bilden hösten 2013 kan man dock skönja en tydlig ljusning. Eksandh, som har sin bas i Lund i en koncern med kring företaget Hexiron AB, hade då redan förvärvat SwedeStar i Lidköping. Han fortsatte med att köpa Najad som då hade varit en del av företagsgruppen Nord West & Najad AB som gick i konkurs tidigare samma år.

Idag är Najad en del av en koncern med sex bolag som på olika sätt är verksamma inom båtproduktion och båtservice. I gruppens tillgångar ingår även flera stora fastigheter. Vd är Fredrik Malmqvist (38 år) som har fått upp farten på det välkända varvet även om tillverkningen än så länge bara är på nivån en knapp handfull Najader per år.

– Jag är vd för koncernen Orust Quality Yachts där Najad och Arcona ingår. Arcona har dock en egen vd i Urban Lagnéus, säger Fredrik, vars pappa Peter Malmqvist

är känd ekonomikommentator i media och en inbiten Najadseglare.

– Jag kommer från en båt- och ekonomifamilj och tycker att båtindustrin är mycket intressant. Det är en liten bransch som har sina speciella problem, men väldigt mycket av det man kan se i båtindustrin är som en affärsvärld i miniatyr.

Fredrik satt tidigare i ledningsgruppen på börsnoterade Qliro, som är ett Stockholmsbaserat fintechbolag med en betallösning.

– Där var jag ansvarig för produkter, marknad och utveckling. Även om det är en helt annan typ av företag än Najad är det förvånansvärt många saker som påminner om varandra med interna processer, utveckling med mera.

– Jag bytte helt spår när jag började här. Det faktum att flera klassiska svenska varumärken redan är borta har varit en inre stress för mig. När jag fick erbjudandet så ville jag absolut ta den. Jag har otroligt många åsikter om hur det här ska skötas, säger Fredrik.

– Vi ska lyckas göra en bra affär av det här. Vi är inte lönsamma om man ser till hela gruppen idag, men det hoppas vi bli.

Arcona har utvecklats positivt de senaste åren och har fått mycket fin kritik för sin nya 50-fotare, som har utvecklats tillsammans med Jeppesen & Pons.

– Arcona fungerar bra medan Najad är som en start up med ett välkänt varumärke. Under mitt första år har jag slagits av hur känt Najadnamnet är i hela världen. Det är fantastiskt vilket erfaret team vi har som bygger våra båtar. Nu hoppas vi att de kan föra över sina kunskaper till nya medarbetare.

**SEDAN HÅKAN EKSANDH** blev huvudägare har koncernen vuxit sakta men säkert, utan att göra väsen av sig. Enligt Fredrik kommer det att ta tid innan volymerna börjar växa på allvar, men ägaren är uthållig och en del av båtkoncernens bolag är lönsamma. Arcona har den tuffaste målsättningen, som innebär att öka från ett 50-tal båtar per år till cirka 100 båtar på årsbasis.

Orust Quality Yachts har dock flera ben att stå på.

– Köpet av Orust Yacht Service 2022 är ett led i hur vi ska bygga en framtid inom båtindustrin. Vi behöver ett bredare spektrum när

## FREDRIK MALMQVIST

Ålder: 38 år.

Bor: I Nacka.

Familj: Fru och två barn

(två söner på 5 respektive 7 år).

Båt: Motorbåt Nimbus 32 DC

hemma och segelbåtar på jobbet.

Största intresse: Familjen, båtar och ekonomi.



vi får in en generation som kanske inte ens vill jobba med sina båtar. Köper de en ny Najad eller Arcona vill de också kunna få service i bästa klass och det kan vi ge dem med vinterförvaring och vid vårt servicevarv i Henån.

– Orust Yacht Service har utvecklats av Claes Samuelsson och det är nog ett av de bästa servicevarven i Europa. Nu har vi honom med oss när vi utvecklar bolaget.

Orust Yacht Service innebär också en stabil ekonomisk grund för koncernen. Företaget omsätter knappt 50 Mkr med lönsamhet och hanterar cirka 240 vinterförvaringar av mestadels större båtar. Hanteringen är rationell med standardiserade vagnar och ger sysselsättning till olika delar av koncernen.

Även tillverkningsföretaget Sail Yard AB i Uddevalla ingår sedan 2023 i företagsgruppen. Där byggs främst Arcona segelbåtar i lokaler intill Arconas försäljningskontor.

**FRÅGAN ÄR HUR NAJADVARVET** och hela gruppen Orust Quality Yachts ska få upp takten för att bli långsiktigt lönsamma. Fredrik Malmqvist har en hel del planer, men några helt nya modeller är inte på gång.

– Vi tar fram nya modeller, men inte från grunden. Vi har utvecklat en helt ny Najad 451 AC baserad på immateriella tillgångar som vi redan hade och något som vi känner till.

– Den nya Najaden som vi lanserade i höst-

tas är i mångt och mycket är en väldigt ny båt. Skrovet är inte nytt, men vi kan jobba mycket mer med att förfina detaljerna och förbättra en produkt. Nu tar vi fram en ny version av Najad 451 med aktersittbrunn. Vi har kunnat lägga energi på hur skåpen kan göras större och hur vi kan installera ett bättre elsystem med litiumjonbatterier som standard med CZone elsystem som standard.

För Fredrik Malmqvist innebär vd-jobbet på Orust en hel del resande. En stor del av sysslorna kan dock skötas på med modern teknik.

– Jag är på Orust ungefär halva min arbetstid, det brukar bli 2–3 dagar i veckan. Resten av min tid

är jag i Stockholm eller på annan ort.

– Jag är van att jobba med webbmöten, så jag tycker att det fungerar bra. Jag är inte en vd som står på golvet och säger till personalen vad de ska göra, det finns tillräckligt många hantverkarskunniga medarbetare som kan sköta produktionen. Mitt jobb är främst att träffa leverantörer och kunder och så har jag en styrelse att ta hand om.

Fredrik är utbildad ingenjör med produktutveckling i grunden. Han har jobbat med affärs- och produktutveckling under hela sin karriär.

– Jag är kanske en lite udda fågel här. Men jag har alltid varit superintresserad av alla slags båtar, både av motor- och segelbåtar. Jag gillar bilar också. Det är ganska grabbiga intressen

”Najads produktion är 3–4 båtar per år och kommer att ökas successivt.”



Håkan Eksandh är ägare till Orust Quality Yachts.

även om jag inte är så grabbig själv.

Fredrik understryker att Najad även kommer att satsa på renovering och service av befintliga men begagnade båtar.

– Vi har många fina begagnade båtar på marknaden. Om kunden själv renoverar båten så är det svårt att få igen de investerade pengarna, men om vi som varv gör det så kan vi ge båten en kvalitetsstämpel och därmed hålla upp värdet. Då har vi öppnat upp en ny marknad. 📍

#### BOLAG I KONCERNEN

Arcona Yachts AB  
Orust Yacht Service AB  
Najad Yachts AB  
Najadvarvet Fastigheter Orust AB  
Orust Quality Yachts AB  
Sailyard AB



Najad 450CC.





## Expanderar för att möta efterfrågan

Saxdor Yachts expanderar snabbt. Lanseringen av tillverkarens nya 40-fotare på båtmässan i Cannes var en viktig milstolpe.

AV LARS-ÅKE REDÉEN

**S**AXDOR YACHTS, SOM GRUNDADES 2019, har haft en hektisk vår och sommar. I december 2022 flyttade båttillverkaren in i en ny produktionsanläggning i Polen.

– Den nya båten blir vårt flaggskepp. Jag förväntar mig att 400GTO kommer att vara som en tsunami på marknaden eftersom den möter en "sweet spot". Det är en vacker båt för sin storlek, den har ett bra pris och en lyxig känsla. Det nya flaggskeppet har också känslan av en större båt med tre hytter som ger plats för fem personer som kan sova lätt med god komfort, säger Erna Rusi, vd Saxdor Yachts.

– Att börja producera i en ny anläggning och kunna leverera till marknaden kräver en hel del energi. Vi har en ny fabrik på cirka 10 000 m<sup>2</sup> men har fortfarande cirka 15 000 m<sup>2</sup> obebbyggda ytor. Det kan bli en expansion de närmaste åren,

vi behöver frigöra mer utrymme för att producera fler 40-fotare, säger Rusi som tidigare har



arbetat inom Telia Sonera (Telia Company) i cirka 20 år.

Den finländska båttillverkaren vill rusta sig inför framtiden ur alla aspekter.

– Det är därför vi också bygger Saxdor Academy, där vi utbildar den unga generationens båtbyggare i Polen och visar dem ett bra karriäralternativ. Vi har en egen lärlingsutbildning med ett utbildningsprogram där eleverna tar examen som professionella båtbyggare. Det gör vi tillsammans med staden Elk i nordöstra Polen.

**SAXDOR PRODUCERAR MELLAN 500 och 700 båtar per år.** Efterfrågan är god och de största återförsäljarna finns i Europa, men den nordamerikanska marknaden är på gång och 40-fotaren lanserades på Ft Lauderdale Boat Show i oktober.

– Våra återförsäljare säger att de kan sälja en Saxdor 400 varje dag, skrattar Erna Rusi.

Turkiet, Grekland, Frankrike, Spanien och Storbritannien är starka marknader och Asien och Stillahavsområdet blomstrar verkligen. Totalt har Saxdor

50 återförsäljare globalt, aktiva på mer än 100 platser. MarineMax i USA är mycket viktig och stor leverantör.

Sakari Mattila är desig-





Saxdor 400GTO är tillverkarens nya flaggskepp på 12,4 m. Den båt som visades i Cannes var utrustad med 2xMercury V10 à 400 hk, vilket ger en toppfart på cirka 46 knop för den 8,4 ton tunga båten.



Daniel Scharf är Chief Product Officer hos Saxdor.

ner av Saxdors båtar. Han är välkänd som grundare av båtmärken som Paragon, Aquador, Axopar och medgrundare av XO Boats.

– Sakari Mattila är själv inte direkt involverad i produktionen av Saxdor, men han ger oss sina råd. Eftersom han är grundare är Saxdor hans baby och vi använder hans expertis och kontakter inom olika områden.

– Vi kommer aldrig att bli en traditionell båtbyggare, inte med Sakari ombord. Vi kommer alltid att hålla våra idéer fräscha och alltid vara annorlunda, det är säkert. Samtidigt respekterar vi fortfarande de grundläggande värdena för vårt varumärke och vill presentera båtarna för marknaden med en aggressiv prissättning eftersom vi vill fortsätta att ge bra valuta för pengarna även när vi bygger större båtar.

**VID EN PRESSKONFERENS** i Cannes visade Saxdor en del siffror för kommande modeller, men de sa inget om specifika modeller. Erna

Rusi var dock tydlig med att produktionen i Polen är effektiv och håller en bra kvalitet.

– Att ha professionella människor inom design och produktion är avgörande. Våra båtbyggare har minskat produktionstiden för Saxdor 320-model-

”De kommande 18 månaderna är efterfrågan fortsatt stark.”

len från 21 till 12,5 dagar. Idag bygger vi båtarna snabbare och gör mindre misstag. Det visar att vi lyckas vara ett team och ett företag utan att göra skillnad på Finland och Polen, säger Erna Rusi.

**Är Saxdor inte påverkade av lägre försäljning?**

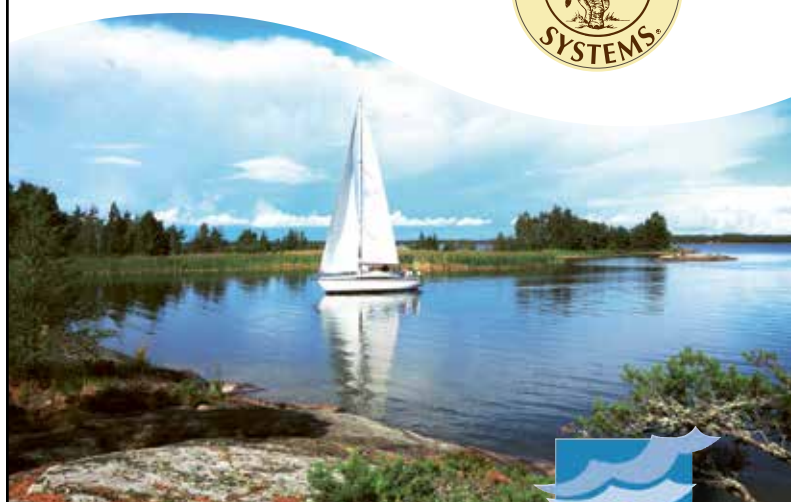
– Jag vill säga det väldigt ödmjukt, men vår efterfrågan överstiger vår förmåga att producera båtarna och efterfrågan fortsätter att vara stark. Vi kan inte riktigt förutsäga marknaden de kommande åren, men för de kommande 18 månaderna är efterfrågan fortsatt stark. För våra mindre båtar har vi minskat produktionen, men för de större båtarna ser vi en stadig efterfrågan.

Saxdor fokuserar på modellerna 270, 320 och 400 med efterfrågan på samtliga. 📍



Saxdor hade en stor monter på Cannes båtmässa i september.

# 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





Metstrade besöktes i år av en rekordpublik. Mässan hade 28 900 besök (18 630 unika besökare från 130 länder). Den arrangerades onsdagen 15 till och med fredagen 17 november på mässkomplexet Rai i Amsterdam.

AV: LARS-ÅKE REDEÉN

**D**EN SVENSKA PAVILJONGEN i Hall 1 lockade också många besökare. Den fina placeringen i mässans största och ljusaste hall är en av anledningarna. De många intressanta produkter som de svenska företagen visade upp en annan.

Metstrade ("METS") har år sedan många år den viktigaste mötesplatsen för båtbranschen, tillsammans med IBEX (International Boat-Builders Exhibition & Conference) som hålls i Florida. Här möts gamla och nya kunder för att presentera nyheter av alla slag.

I år var den troligen viktigaste delen på mässan den rapport om båtars bränslen och miljöpåverkan som ICOMIA (International Council of Marine Industry Associations) presenterade (läs mer på sidan 21).

**METSTRADE FIRADE** i år sitt 35-årsjubileum.

– Vi gjorde det genom att lansera två nya paviljonger för att stimulera intresset för bärplansteknik och nystartade företag, vilket speglar branschens behov av att förnya sig, säger Metstrades direktör Niels Klarenbeek.

– Vi stimulerade tillgänglighet och inkludering genom att placera en ny karriärzon i hjärtat av vår Young Professionals Club och vi höll även vårt andra Women in the Marine Industry International Event.

Över 1 500 utställare från 53 länder fanns på Metstrade. De var fördelade över elva hallar. 240 av utställarna var helt nya för mässan. Totalt fanns 29 nationella paviljonger, inklusive nykomlingen Kroatien.

Metstrade 2024 arrangeras 19–21 november i RAI Amsterdam. 📍

## Nöjda svenska utställare

Den svenska paviljongen var för andra året i rad samlad i Hall 1, den allra största hallen på Metstrade. Placeringen är eftertraktad och mycket bra eftersom paviljongerna syns på helt annat sätt än i de andra hallarna, som i många fall är lite lägre och mörkare.

**Båtbranschen** tog pulsen på några av de svenska utställarna som deltog.

– **DET HÄR ÄR EN** väldigt rolig mässa. Vi märkte så fort mässan öppnade att det är mycket positivitet och många besökare på plats, säger **Charlotte Rutgerson**, vd för Rutgerson Marin.

– Den största nyheten från oss i år är världens första flushade ventilator. Det finns fortfarande ventilatorer som ser ut som svampar på däck och förstör den snygga looken på segelbåtar. Vi har tagit fram en ventilator som är helt flushad när den är stängd. När den är öppen kan man stänga den uppifrån däck.

Hela produktionen sker vid Rutgersons fabrik i Marstrand. Göran Rutgerson var delaktig i att ta fram den nya ventilatorn, men det är Ludwig Hammarberg på Rutgerson Marina som ansvarar för den.







Boat Builder Awards firades traditionsenligt med en galamiddag. Agapi Boat Club och Axopar vann kategorin "Morgondagens kund".

# Axopar och Agapi Boat Club belönade

**BOAT BUILDER AWARDS** for Business Achievement, gemensamt arrangerat av IBI och Metstrade, hölls i samarbete med Raymarine. Sanlorenzos vd Massimo Perotti hedrades med Lifetime Achievement.

Detta var den nionde upplagan av Boat Builder Awards, där Båtbranschens redaktör Lars-Åke Redéen deltar som nordisk jurymedlem.

Totalt hade juryn mottagit 90 nomineringar i elva kategorier. Dessa återspeglar viktiga områden som innovation, kund-

tillväxt, hållbarhet samt människor och kompetens. Totalt 36 företag från 14 länder nominerades som finalister, varav tolv vinnare och tre hedersnämnden utsågs.

Galamiddagen och prisutdelningen hölls torsdagen 16 november i den historiska amfiteatern på Amsterdams sjöfartsmuseums stjärnbelysta

täckta innergård.

Agapi Boat Club var den enda svenska vinnaren. Tillsammans med båttillverkaren

Axopar vann de kategorin "Morgondagens kund". I juryns motivering står bland annat att "många i branschen förstod inte konceptet till en början – men kunderna gjorde det och efterfrågan har varit exceptionell".

Beneteau Group fick första pris i kategorin Årets hållbarhetsprojekt. Huvudanledningen var Beneteau Groups samarbete med Composite Recycling och Chomarat för att skapa hållbara användningsalternativ för miljontals plastskrov, tillverkade under de senaste 60 åren.

Hela listan över vinnare, hedersnämnden och finalister, tillsammans med juryns kommentarer finns på [www.boatbuilderawards.com](http://www.boatbuilderawards.com)

# 90

nomineringar

## Verkar i 93 länder

**SWEDISH LORRYPARTS** ÄR ett av den svenska marinbranschens mest internationella företag.

– Vi är verksamma i 93 länder i alla världsdelar och exporterar en stor del av vår försäljning. På Metstrade träffar vi många av våra distributörer från hela världen, säger inköpschef **Andreas Westlund**.

Swedish Lorryparts tillverkar delar till Volvo Penta och Scania.

– Vi jobbar med två fabrikat. Det handlar mest om eftermarknadsdelar för slitagedelar och renoveringar. Bussningar, lager, cylinderfoder, drev med mera. Även packningssatser, säger produktchef **Tommy Wikström**.

**Tommy Wikström (t. v.) och Andreas Westlund från Swedish Lorryparts.**





## Lanserar nytt och nätverkar

**SELDÉN MAST HAR** både intern teambuilding med personalen och många möten med kunder och distributörer från hela världen på Metstrade. Företaget har cirka 800 återförsäljare runt om i världen. Det är främst marinhandlare, riggare, segelmakare och serviceverkstäder.

– Världsmarknaden för segelbåtar på under 35 fot och särskilt jollar minskar när kunderna börjar känna av den kärvarer ekonomin. Men det är fortsatt stabilt för de stora tyska och franska varven, säger **Peter Rönnbäck**, vd Seldén Mast.

– Båtbyggarna har långa orderstockar som vi jobbar på. Det tecknas fortfarande order på större båtar. Över lag ser det positivt ut på marknaden. Ju större båtar varven har i order, desto bättre ser det ut. Det är lite överraskande eftersom jag trodde att vi skulle drabbas ganska hårt den här hösten, men vår omsätt-

ning har ökat över tio procent inflationen oräknad.

Seldén lanserade även flera nya produkter i Amsterdam i år.

– De nya vinscharna lanseras på Metstrade. Det är en serie manuella vinschar från storlek 30 till 66 och elvinschar på storlek 40 till 66. Elvinscharna bygger på de manuella, så kunderna kan uppgradera till tryckknappssegling i efterhand om de vill. Vi har även nya patenterade vinschhandtag, säger **Mats-Uno Fredrikson**, marknadsansvarig.

– Vi tror mycket på vinscharna. Vår strävan är att bli en så heltäckande leverantör som möjligt till båtbyggare och varv.

Seldén Masts nya fabrik drar ut lite på tiden. Den plan som Mölndals kommun har gjort är överklagad och besked väntas 2026.

**Mats-Uno Fredrikson (t. h.) och Peter Rönnbäck.**



## Mer återanvändning

**BALTIC SAFETY PRODUCTS** har en lång tradition på Metstrade, där de möter både återförsäljare och distributörer från hela världen.

– Vi lanserar tre nya produkter, varav det även finns en uppblåsbar väst i tre varianter. I den uppblåsbara är det bara yttre skiktet som är i återvunnet material medan själva lungan inte är godkänd än, säger **Oskar Anderberg**, marknadschef på Baltic Safety Products.

– Vi bygger vidare på vårt sortiment som vi kallar EI, vilket står för Environmental Initiative. Produkter tillverkas i återvunnet material. Vi återanvänder så mycket det går, men en del saker fungerar inte på grund av säkerhetsstandarder.



**Dometics koncernchef Juan Vargues (t. h.) var på Metstrade för andra gången. Här tillsammans med Eric Fetchko, vd för Dometic Marine.**



**Kalle Nyman (t. v.) och Alec von Weissenberg från Oceanvolt**

## DAME Award vinnare

**FINLÄNSKA OCEANVOLT** blev både kategori- och totalvinnare i årets DAME Award.

Företagets elmotor med drev 48 V Oceanvolt HighPower ServoProp 25 (HPSP 25) vann samtliga röster från juryns medlemmar i denna prestigefyllda utmärkelse.

– Det här är en fortsättning eller evolution av den produkt som vi vann vår kategori med 2017. Vi ville visa vad som är

”Det här är en evolution av produkten som vann 2017.”

möjligt för den stora marknaden. Den här produkten sitter redan i segelbåtar som

bland annat X-Yachts XC47, säger **Alec von Weissenberg** på Oceanvolt.

Förutom X-Yachts har flera andra segelbåtsvarv visat intresse för produkten.

Fördelarna är bland annat att den är lätt att installera för båtbyggare och enkel att använda kunden. Allt är integrerat i en enda produkt.

**Leif Stavestrand**, vd för norska Evoy, är en stor man, men företagets 300 hk elutombordare är ännu högre. På Metstrade visade Evoy även nyheter som en 300 hk inombordare och en 120 hk inombordare. Dessutom kommer det ett nytt batteripack från ett amerikanskt företag som har produktion i Kina. Batteriet tål cirka 5 000 urladdningar.







## 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

### DEMONTÉRBAR

**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

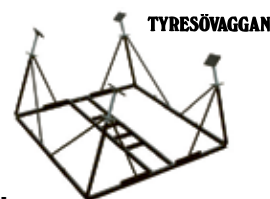
ORIGINALPRODUKTER  
MADE IN SWEDEN

## 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



## Ett stort utbud av Y-bommar och flytbryggor



Vi hjälper till med allt som rör din hamn!

- Y-bommar
- Stålplastbryggor
- Trä- och betongbryggor
- Helbetongbryggor
- Reservdelar
- Tillbehör

Kontakta oss gärna för mer information!



Svante Richter från Unimer.

**UNIMER VAR TILLBAKA** på Metstrade med sina gummiprodukter.

– Vi gör nylanseringar med nya mer miljövänliga förpackningar på bland annat Länsman, säger Unimers **Svante Richter**.

– Unimer satsar på det marina sortimentet igen och har anställt en person som ska jobba med marknadsföringen av det. Idag står det för cirka åtta procent av omsättningen, men vi ser att potentialen är väldigt mycket större. I Skandinavien gillar vi gummifjädrar med deras fördelar och

tystnad, men på mer sydliga marknader är metallfjädrar stora så där finns mycket att göra.

Unimer täcker hela Europa. Företaget har nysatsningar på gång i USA samt Japan och Australien. De lägger om sin försäljning alltmer till att skötas av distributörer. Tillverkning sker främst i Sverige på Halmstad Gummifabrik och i Kina.

– I Skandinavien gillar vi gummifjädrar med deras fördelar och tystnad.



Benny Alfredsson på Albatross Sportswear AB.

**ALBATROSS SPORTSWEAR AB** startade 1991. Från början var försäljningen inriktad främst på profilkläder, men idag är det mer outdoorkläder för alla som vistas utomhus. Ägaren **Benny Alfredsson** från Smögen var med på Metstrade för första gången.

– Det här är väldigt spännande. Vi jobbar så nära vi kan från fabrik till slutkonsument och har sålt mycket kläder direkt på ett 25-tal mässor varje år under många år. Nu ska vi lägga om det och jobba mer via distributörer, säger Benny.

– Jag har fått bra gensvar från olika länder, så vi har mycket att bearbeta när vi kommer hem. Det ger också bättre möjligheter att jobba mer långsiktigt med större volymer.

## WRAP-IT SOLUTIONS

**Sweden's Shrinkwrap Professionals**

Sveriges bästa priser för kvalitetskrympplast och tillbehör.

Med 17 år i branschen kan vi allt om inplastning.

- **Material**
- **Träning**
- **Konsultation**



**Prova vår nya Wrap-It krymptejp**

Licensierad återförsäljare för Shrinkfast Tools



Service och reparationer på värmepistol

[www.wrap-it.se](http://www.wrap-it.se) • [info@wrap-it.se](mailto:info@wrap-it.se) • 0706-97 86 05





#### ICOMIAS FÖRSLAG I KORTHET

- Variation av hållbara lösningar.
- Att ersätta dagens flotta ger stora CO<sub>2</sub>-utsläpp.
- Prioritera infrastruktur och tillgång på hållbart bränsle för dagens motorer såväl som för ny teknik.
- Säkerhetsstandarder för ny teknik.
- Forskning och utveckling av kommande tänkbara lösningar.
- Minska CO<sub>2</sub>-utsläpp för tillverkning av såväl båtar som framdrivningssystem inklusive batterier.

Fr. v. Mats Eriksson, Tom Tveitan och Erik Gustavsson (Sweboats miljö- och hållbarhetsansvarige) var på plats i Amsterdam vid Icomias presentation av rapporten.

# Inga enkla lösningar

Det finns inte ett enda enskilt alternativ för att göra framdriften av båtar maximalt miljövänlig. I stället bör båtägarna välja teknik beroende på båttyp och användningsområde. AV: LARS-ÅKE REDÉEN

**UTSLÄPPEN AV CO<sub>2</sub>** är relativt små vid användning av båtar jämfört med utsläppen från tillverkning av skrov och framdrivningssystem.

Största CO<sub>2</sub>-vinsten för existerande båtar är ett hållbart bränsle med låga CO<sub>2</sub>-utsläpp.

Det är de viktigaste slutsatserna av den livscykelanalys som Icomia (International Council of Marine Industry Associations) publicerade på Metstrade i Amsterdam 15 november. I analysgruppen ingår svensken Tom Tveitan, tidigare senior ingenjör på Volvo Penta som har numera jobbar på Sweboats uppdrag.

– Icomia har gjort en rapport på totalt på 400 sidor över båtars framdrift och utsläpp av CO<sub>2</sub>. Det som står klart är att flera lösningar behövs och att dessa kan se olika ut för den befintliga flottan och nyproduktionen, säger Tom Tveitan.

Rapporten har på svenska rubriken ”Livscykelanalys för att reducera klimatpåverkan från fritidsbåtars framdrivningssystem”. Underlaget för rapporten är gjort av det engelska analysföretaget Ricardo, som studerar den här typen av frågor och har gjort liknande undersökningar för personbilsindustrin och fartygsbranschen.

– Båtbranschen har varit med och bistått med fakta. De viktigaste förutsättningarna för studien är att ta reda på är hur länge en båt lever, hur en körcykel ser ut och hur många timmar båten används.

Det är första gången en så här djupgående studie har gjorts, där man tar hänsyn till båtens hela livscykel. Detta inkluderar ”allt”: från det

att råvaror tas upp ur i marken till dess hela båten är färdig använd och försvinner.

– Icomia, som har beställt rapporten, har begränsat sig så att de har med hela framdrivningssystemet, skrov och däck, men inte smågrejer på däck eller navigationssystem, elsystem med mera. Därmed har de fått med de vikt- och volymmässigt största delarna, förklarar Tom Tveitan.

Rapporten behandlar nio olika typbåtar inom skilda segment, både motor- och segelbåtar. Undersökningen jämför sedan CO<sub>2</sub>-belastningen för olika framdrivningssystem som vätgas, batterielektrisk, hybrid och hållbart ersättningsbränsle med basalternativet dagens bensin- och dieselmotorer. Som hållbart ersättningsbränsle har använts ett bränsle som man direkt kan byta ut för dagens motorer. För dieselmotorer är det HVO100 förnybar diesel och för bensinmotorer E-bensin.

– Man måste också ta hänsyn till att en båt lever kanske mer än 50 år och normalt minst 30 år. Om man tar ett

batteripack för en båt som lever 45 år så är livslängden för ett batteripack i studien 12,5 år. Då krävs det fyra batteripack under båtens livslängd och varje sådant kostar väldigt mycket CO<sub>2</sub> att framställa. Med hänsyn till båtens körcykler så blir det därför väldigt svårt att

hämta hem vinsten miljömässigt. I många fall blir det bättre att bara köra med bensin eller diesel, främst för att det är så låga körtimmar, säger Tom.

Ur förgiftningssynpunkt är den gamla typen av tvåtaktare med förgasarteknik mycket miljöförstörande eftersom 30 procent av bränslet går oförbränt rakt ut i vattnet. Men ur CO<sub>2</sub>-synpunkt är det inte givet att det blir bättre att ersätta med en elmotor med batteri om man tar hänsyn till hela livscykeln.

– I vissa fall kan eldrift vara bättre, men tar man hänsyn till helheten så blir det inte jättestora vinster med el.

Inte heller HVO100 och E-bensin är bra lösningar på alla marknader. Globalt framställs HVO100 från palmolja. I Norden används främst skogs- och slaktavfall.

– Med den HVO100 som vi använder i Sverige och Finland blir det mycket bättre resultat jämfört med vanlig diesel och CO<sub>2</sub>-reduceringen kan uppnås med dagens båtar direkt.

– E-bensin har vi inte för tillfället. Men biltillverkaren Porsche och flygbranschen tittar på det.

Kontentan blir att det finns egentligen inte en lösning för stora massan av båtar då användningssätt och båttyper varierar stort.

– Det finns globalt runt 30 miljoner båtar som ersätts med cirka två procent nyanskaffning per år. 📌

”Världen är mer komplicerad än vad vi tror. Man kan inte bara säga att båtarna ska elektrifieras. I vissa fall passar det och i vissa fall blir det sämre.”

**Fotnot:** Studien heter ”Ricardo – Icomia Greenhouse gas reductions in marine leisure propulsion”





# Vi vill ha ditt tips!

## VET DU VEM SOM BÖR FÅ SWEBOATS MILJÖPRIS 2024

**HAR DU FÖRSLAG** på en produkt, en tjänst, ett initiativ, ett företag, en organisation eller en person som hjälpt marinbranschen att bli mer hållbar?

Vi vill inspirera och lyfta fram hållbara initiativ för att visa på de framsteg som görs inom marinbranschen. Tipsa oss därför om lämpliga kandidater till Sweboats Miljöpris 2024. Hör av er till [eg@sweboat.se](mailto:eg@sweboat.se).

*Ps... man får gärna tipsa om sig själv eller en egen produkt.*

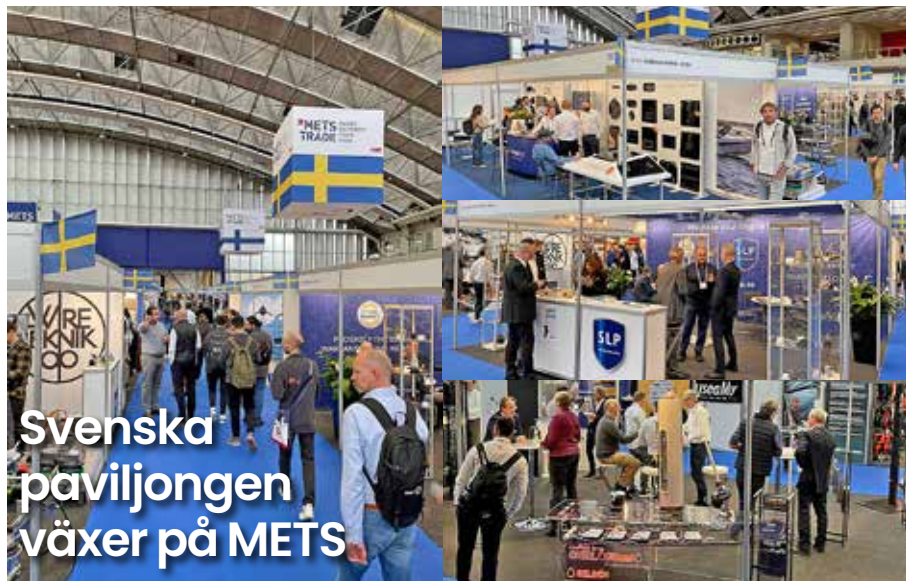
## Fullt hus på Sweboatdagarna

**ÅRETS SWEBOATDAGAR** ägde rum den 22–23 november på Marstrands Havshotell. Över 160 personer från hela landet samlades för att umgås, inspireras, lära sig ett och annat och delta i årsstämman. Vi fick bland annat lyssna på föredrag om employer branding, Skippos tankar och idéer om hur de vill utveckla båtbranschen, hur man skapar en kundupplevelse och den första internationella livscykelanalysen för båtbranschen. Inspelade föredrag och material från Sweboatdagarna finns att se om du loggar in på medlemssidorna på [sweboat.se](http://sweboat.se). Har du inte ett konto redan går det bra att ansöka om ett bara du arbetar på ett Sweboatanslutet företag. 📌



### VÄLKOMMEN ATT HISSA OCH DISSA!

**VAD SKA SWEBOAT** prioritera och vad kan vi göra bättre? Nu har du chansen att tycka till. Här kommer en vänlig påminnelse om fylla i medlemsenkäten. Det tar bara ett par minuter och den hjälper oss att styra i rätt riktning. Du som arbetar på ett medlemsanslutet företag bör ha fått ett par utskick med länk till enkäten. Om inte, hör av dig till [jg@sweboat.se](mailto:jg@sweboat.se) så ordnar vi det!



## Svenska paviljongen växer på METS

**SWEBOAT ARRANGERADE SOM** vanligt en svensk paviljong på METSTRADEN i Amsterdam. När den svenska ekonomin går på sparlåga och kronan är svag blir exporten extra viktig för svenska företag.

Malin Troberg Lindén som är ansvarig för paviljongen tycker att intresset för att delta har varit stort i år.

– Paviljongen har vuxit och inför 2024

satsar vi på att samla ännu fler innovativa svenska företag. Vi tar redan nu emot intresseanmälningar så tveka inte att höra av er om ni är intresserade.

Förutom att arrangera paviljongen och representera den svenska båtbranschen deltar Sweboat på en internationella möten bland annat hållbarhetsfrågor står på agendan. 📌

”Våra flytande mässor är ett **kostnadseffektivt sätt** att nå en bred publik och att arrangemangen blir av är viktigt för att hålla uppe intresset för båtlivet och **skapa tillfällen för köpimpulser.**”

MALIN TROBERG LINDÉN, SWEBOAT.



## Anmälan öppnar!

**NU FINNS MÖJLIGHET** att boka sommarens flytande mässor redan under december – till ett riktigt bra pris.

– Vi behöver veta i ett tidigt skede hur intresset för sommarens mässor ser ut, säger Malin Troberg Lindén. Därför väljer vi att tidigarelägga vårt fina Early Bird-erbjudande som innebär att du kan boka plats till 2023 års lägsta prisnivå.

2024 planerar Sweboat att arrangera Marstrand Motorboat Show och Orust Sailboat Show den 23–25 augusti och Allt på Sjön den 30 augusti – 1 september. Mer om

mässorna och 2024 års priser kommer att finnas på respektive mässas hemsida. Utöver Early Bird-rabatten kommer Sweboatmedlemmar som vanligt att få 20% rabatt på utställaravgiften.

De flesta är medvetna om att det viktigt att man fortsätter att marknadsföra sig även när konjunkturläget är svajig. Detta gäller både båtlivet i allmänhet – för att stärka vår position gentemot andra fritidsintressen – och för enskilda företag och varumärken för att ta marknadsandelar. 📌



# 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

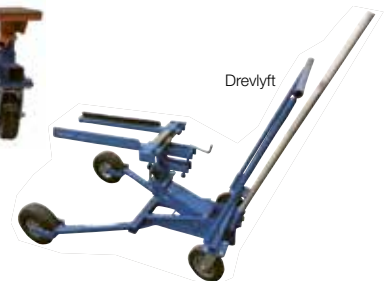


Seaquip  
Båstötta

BD2 Dolly

BROWNELL  
boatstands

**SEAQUIP**



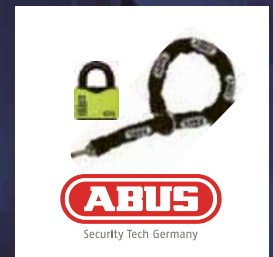
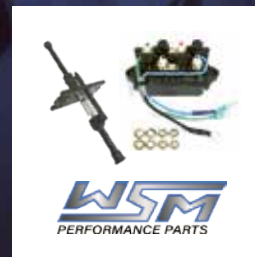
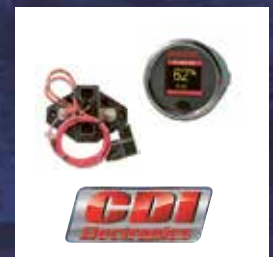
Drevlyft



BR37 Showroom

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

## EXPERTER PÅ RESERVDELAR TILL BÅTMOTORER



**[hansenkatalogen.se](http://hansenkatalogen.se)**

Snabba leveranser och mycket på lager!



# Candelas bärplansfärja i serieproduktion

Candela Technology AB har börjat serieproducera modellen P-12 är, som enligt Candela är världens snabbaste elektriska passagerarfartyg. Båten ska produceras vid Candelas fabrik i Rotebro utanför Stockholm.



Candela P-12 på 11,99x4,5 m tar upp till 30 passagerare. Båten har en toppfart på 30 knop.

**P-12** förväntas minska driftkostnaderna med 50 procent jämfört med dieselfartyg. Vid körning på den första ruten i Stockholm kommer P-12 att halvera pendlingstiderna och får ett undantag från hastighetsbegränsningar tack vare båtens minimala vågbildning.

Den nya färjan, som har visats i konceptform i juni 2022, använder Candelas teknik med datorstyrning för att höja skrovet över vattnet och därmed minska friktionen. När P-12 kör på bärplan i hastigheter över 18 knop förbrukar den 80 procent mindre energi än traditionella höghastighetsfartyg.

Under de första körningarna nådde P-12 en toppfart på 30 knop. Räckvidden uppges till 50 sjömil. Testerna visade också att båten har en minimal vågbildning, vilket öppnar upp för undantag från hastighetsbegränsningar.

Förutom bättre räckvidd och hastighet är P-12 konstruerad för liknande eller lägre initiala investeringskostnader för operatörer samtidigt som den ökar vinsten jämfört med traditionella förbränningsmotorfartyg (ICE).

Priset på 1,7 miljoner Euro gäller en 30-personers Shuttle-variant av P-12. Tack vare bärplanen har den en räckvidd med ett 252 kWh batteri. I kombination med en strömlinjeformad serieproduktion leder detta till låga totala kostnader.

– Med P-12 erbjuder vi inte bara ett snabbare, bekvämare elektriskt alternativ till fossilbränsleddrivna fartyg. Vi gör det möjligt för operatörer att göra övergången till hållbara fartyg som är kostnadseffektivt och lönsamt, ett avgörande steg mot rena hav och sjöar, säger Erik Eklund, Candelas direktör för kommersiella fartyg.

Totalt förväntas P-12 sänka kostnaderna per passagerarkilometer med upp till 50 %,

vilket ger en liknande driftsekonomi per passagerare som en hybrid elbuss.

**CANDELAS INGENJÖRER HAR** omarbetat varje del av fartygsdesignen, från underhåll till dockning, för att ge en överlägsen upplevelse. Ombordstigningen är snabb och enkel via en utdragbar, automatisk bogramp som är justerbar för kajhöjder på 0,3–1,8 m. Detta gör det möjligt för P-12 att trafikera en mängd rutter globalt utan behov av dockningsändringar. Varje stopp tar mindre än två minuter.

Den 11,99 m långa och 4,5 m breda P-12 finns i tre varianter: P-12 Shuttle, P-12 Business och P-12 Voyager där Shuttle-konfigurationen har plats för 30 passagerare.

Båten har ett batteri på 252 kWh. Den drivs med två Candela C-POD MAX motorer med 340 kW total topeffekt. Laddningen är 175 kW DC-laddning, AC-laddning över natten. ●





## FÖRLUST FÖR PRINCESS YACHTS

**FÖR RÅKENSKAPSÅRET SOM** avslutades 31 december 2022 hade Princess Yachts en omsättning på 315,2 miljoner Pund 2022 jämfört med 308,3 miljoner Pund 2021 och en rörelseförlust före exceptionella kostnader på 30,0 miljoner Pund. Detta motsvarar en EBITDA-förlust på 25,7 miljoner Pund 2022 jämfört med en vinst på 0,2 miljoner Pund 2021.

Företagets totala kostnader för produktutveckling under 2022 var 14,4 miljoner Pund, en ökning från 11,6 miljoner Pund 2021.

– 2022 var ett operativt svårt år för Princess med stora störningar i vår försörjningskedja som väsentligt påverkade vår förmåga att leverera de planerade båtvolymer. Detta var särskilt negativt eftersom vi kommersiellt fortsatt hade en stark försäljning och en mycket sund orderbok som sträcker sig in i 2026 för vissa modeller, säger Princess vd Will Green. 📌

## Starkt kassaflöde

Dometic redovisar en nettoomsättning för det tredje kvartalet på 6 830 Mkr (7 576), en minskning med 10% varav -12% var organisk tillväxt. Rörelseresultatet (EBITA) före jämförelsestörande poster uppgick till 973 Mkr (1 057), vilket motsvarar en marginal på 14,3% (14,0%).

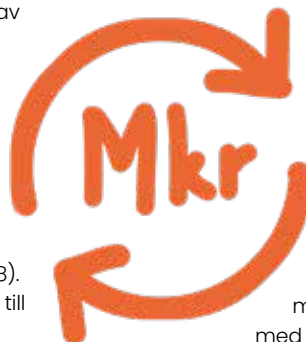
Kassaflödet för kvartalet var -1 961 Mkr (488). Kvartalets resultat uppgick till 412 Mkr (436).

I sin rapport skriver Dometic bland annat så här:

”Vi är glada över att kunna presentera ett resultat för det tredje kvartalet med en förbättrad EBITA)-marginal på 14,3 procent

(14,0) och vårt näst bästa kvartalsvisa operativa kassaflöde någonsin på 2,1 miljarder kronor (0,8), trots en utmanande makroekonomisk situation och marknadsförhållanden.

Nettoomsättningen under kvartalet uppgick till 6 830 Mkr (7 576) varav organisk nettoomsättning minskade med 12 procent. Försäljningskanalen Service & Aftermarket fortsätter att förbättras gradvis och organisk nettoomsättning minskade med 5 procent jämfört med en minskning på 10 procent i andra kvartalet. Nettoomsättningen inom försäljningskanalen OEM minskade organiskt med 16 procent till följd av lägre nettoomsättning inom segmentet Marine och lägre RV OEM-nettoomsättning i Americas.” 📌



## REKORD FÖR MARINEMAX

**DET AMERIKANSKA FÖRETAGET** MarineMax rapporterade rekordomsättning för det senaste kvartalet. Intäkterna ökade med nästan 11 % från samma period förra året till rekordhöga 594,6 miljoner USD, vilket främst beror på högre försäljning av nya och begagnade båtar och 2022

års förvärv av IGY Marinas.

De årliga intäkterna ökade med 3,8 % till 2,39 miljarder USD, till stor del drivet av förvärv, inklusive IGY, och en blygsam årlig försäljningsminskning i jämförbara butiker på cirka 2 %. Räkenskapsåret 2022 avslutades med en försäljningsökning på 5 % i samma butik. 📌

## AKZONOBELS ÅTERHÄMTNING FORTSÄTTER

**AKZONOBELS INTÄKTER STEG** trots oförändrade volymer med 5 %. Rörelseresultatet steg till 354 MEURO (168 MEURO). Det justerade rörelseresultat uppgick till 324 MEURO (184 MEURO).

AkzoNobels vd **Greg Poux-Guillaume** kommenterar:

– Vårt resultat för tredje kvartalet visar på en stabil vinståterhämtning och fortsatt förbättring av våra marginaler, trots negativ valutapåverkan. Volymerna var oförändrade, men vi gynnas i allt större utsträckning av minskade råvarukostnader.



## Bra efterfrågan

**SCANIA RAPPORTERAR** ytterligare ett starkt kvartal. Scantias nettoomsättning ökade med 19 procent till 47,4 miljarder kronor (39,8) under tredje kvartalet 2023. Den justerade rörelsemarginalen var 11,5 procent (7,7). Leveranserna minskade med 1 procent till 21 293 fordon.

Leveranserna av nollutsläppsfordon (Zero Emission Vehicles, ZEV) minskade med 24 procent till 44 (58). Orderängingen ökade med 19 procent till 23 083 fordon.

– Den totala efterfrågan på Scantias fordon och tjänster ligger kvar på en hög nivå. I Europa ser vi en något lägre transportaktivitet på vissa marknader och att efterfrågan mattas av något på grund av höga räntor och inflation. I Latinamerika har efterfrågan stärkts, främst drivet av Brasilien och Mexiko, kommenterar vd Christian Levin. 📌

# 47,4

miljarder kr ökade nettoomsättningen under tredje kvartalet.

## En app från Seldén för proffs inom marinbranschen

Seldén Pro vänder sig till dig inom båtkonstruktion, båtbygggnad, segelmakeri, riggverksamhet och detaljhandel. Oavsett vilken roll du har inom företaget kommer snabb information om små och stora produktförändringar att höja kvaliteten på ditt dagliga arbete med våra produkter.



SELDÉN PRO

För Android



För iOS



SELDÉN

# Fortsätter minst fem år till

**STOCKHOLMS STADSHUS AB**, som samlar alla kommunala bolag inom Stockholms stad, har fått i uppdrag att förbereda en överlåtelse av Stockholmsmässan AB till extern part. Det betyder att Stockholmsmässans operativa verksamhet ska säljas, medan moderbolaget Mässfastigheter AB fortsätter att ägas av Staden.

När nyheten om den planerade försäljningen kom ut berättade Stockholms stad även att den långsiktiga planen för Älvsjö som stadsdel är att i framtiden bygga bostäder och kontor i området där Stockholmsmässan ligger i dag. Många uppfattade detta som att flytten från

Älvsjö skulle vara nära förestående, men Stockholmsmässans vd **Christian Clemens** är tydlig med att detta inte är fallet.

– Den som köper Stockholmsmässan AB måste självklart vara med och diskutera hur lokalfrågorna ska lösas längre fram, tillsammans med Staden och med oss i den operativa ledningen, men sådana här



stora stadsutvecklingsprojekt tar tid och vår mäss- och kongressverksamhet kommer att fortsätta som vanligt i Älvsjö under minst fem år till, säger han.

– Programutvecklingsarbetet beräknas starta vid årsskiftet 2023/24, sedan ska detaljplaner tas fram och därefter kan Stadens projektering inledas. Så fram till och med 2028 kommer detta inte att påverka Stockholmsmässans verksamhet i dess nuvarande lokalisering, säger Staffan Ingvarsson som är vd för Stockholms stads näringslivs- och destinationsbolag Stockholm Business Region.

Arbetet med att söka efter lämpliga köpare till Stockholmsmässans operativa verksamhet kommer att påbörjas under 2024, något som både Staffan Ingvarsson och Christian Clemens ser positivt på.

– Det finns privata aktörer på marknaden som vill driva mässverksamhet och jag vet att flera sådana aktörer redan tidigare spontant har hört av sig och sagt att de är intresserade om det skulle bli aktuellt för Staden att avyttra bolaget, säger Staffan Ingvarsson.



**HOLLÄNSKA OCEANCO** har fyra stora superyachter på gång med leverans fram till 2025. Bland annat en 111 m lång motor-yacht. Företaget ser en växande marknad för superyachter runt 80 m och 2 500–2 700 GT.

Oceanco grundades 1987 och ägs av den omanske affärsmannen Mohammed Al Barwani, som också fungerar som företagets ordförande, och specialiserar sig på specialyachter på upp till 140 m (459 fot) långa.

Aeolus på bilden på 131 m är en av årets leveranser från Oceanco.

## Uppmärksammat miljöarbete

**VOLVO PENTAS SATSNINGAR** på att skydda världshaven och andra vattendrag uppmärksammades på Fort Lauderdale International Boat Show i Florida. Detta blev extra tydligt när MRH Innovation & Sustainability Awards delas ut för första gången av Marine Research Hub.

MRH Innovation & Sustainability Awards är en prisceremoni som uppmärksammar prestationer som främjar maritim innovation och hållbarhet. Prisutdelningen arrangeras i samarbete med organisationen Marine Research Hub och Fort Lauderdale International Boat Show (FLIBS), som avslutades 29 oktober. Syftet med priset är att uppmärksamma de

aktörer som ger ett betydande bidrag till att främja av maritim hållbarhet. Målet är



Volvo Penta belönades med den första MRH Innovation & Sustainability. Fr. v. Jennifer Humphrey, Rachel Solgat, Christine Carlson, Melissa Stewart och Malin Schwartz.

att upprätthålla och bevara den marina miljöns ekosystem samtidigt som organisationen stöder ekonomisk utveckling och människors välbefinnande.

Enligt juryn har Volvo Penta förtjänat sin plats bland de tre finalisterna eftersom företaget strävar efter sitt nettonollmål med en mångsidig strategi. Detta inkluderar utvecklingen av alternativa bränslen, användningen av hybridelektriska och bränslecellsteknologier och utvecklingen av innovativa båtdesigner. Alla dessa lösningar har utformats samtidigt som Volvo Penta har behållit sina typiska värden med komfort och prestanda, enligt juryn.

- Kapacitet: 6 ton
- Lyfthöjd: 90 cm
- Justerbara lyftpads
  - Helgalvad
- Både för ramp och kran

## Nya hydraulvagnen CV-J 6 ton



- Helt fristående från dragfordon pga elstyrd hydraulik med fjärrkontroll
- Utvecklad i Sverige, byggd i Frankrike
- Finns även 3-20 ton samt samt Custom Made
- Mer info: mecanorem.se

Representant Norden:



Säker Enkel Effektiv Prisvärd





**Boka plats på  
sommarens  
mässor  
till ett**

**oslagbart pris!**

Den 1 december öppnar vi bokningen till sommarens mässor. Genom att boka tidigt kan du spara pengar. Vi erbjuder nämligen möjlighet att delta till förra årets "Early Bird"-priser.

Men priserna gäller bara under december månad - efter årsskiftet höjs priserna. Så det gäller att snabba på!

Som medlem i Sweboat får du som vanligt dessutom 25% extra rabatt på anmälningsavgiften.

*Bokningen är bindande men du kan göra justeringar i din anmälan, exempelvis ändra vilka båtar du ställer ut.*

MARSTRAND  
MOTORBOAT  
SHOW

**23-25 augusti**

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



**30 augusti - 1 september**

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

ORUST MED ÖPPET VARV  
SAILBOAT  
SHOW

**23-25 augusti**

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

# Mässa över två helger

**NÄSTA ÅR ARRANGERAS** Stockholms båt-mässa över två långhelger, 7–10 och 14–17 mars. Inför nästa båtsäsong lanseras flera nyheter och premiärer.

– Vi har premiär för nya Targa 41, Marindepån är på plats med en stor monter där de lanserar det nya varumärket Navan C30/S30 och Askeladden har premiär för C97, säger Hanse Thorslund, projektchef för Allt för sjön.

Mässans största båt blir Sirena 48 från Marstrand Yachts. Windy Boats kommer med tre modeller, Ryck och Sealine återkommer och även Marinmäklarna med Arronet och Azimut. En större monter från Sea Ray och båtar från Great White är fler nyheter. Brig återkommer tillsammans med Highfield och IRON. På mässan visas även pontonbåtar från Nordic Caretta och Bennington. Galeon visar nya 375 GTO och sponsrar även den populära bubbelbaren.

– Vi har en dialog med Nimbus Group, som sannolikt kommer med nya Nimbus W11 och nya Axopar 29, säger Hanse Thorslund.

Inför 2024 lanseras hundratals nyheter och smarta tjänster inom navigation, säkerhet, båtvård, utbildning, kläder, bryggor och trailers med mera.

– Namnstarka utställare är Navico, Raymarine, Furuno, Garmin och flera båtvårdsleverantörer. Största återförsäljare blir

Erlandsons Brygga.

Som en fortsättning på Elbåtsmässan planeras ett område med marknadens båtar och motorer. "Foilingpaviljongen" visar upp motor- och segelbrädor, motorbåt och segeljollar. Här finns även båtpooler och Våg – Take a Wave satsar med stor monter.

Inom segling visas båtleverantörer, jollar, vindsurfing utbildning, segelmakare och charterbolag. Här finns även en seglingsbassäng. KSSS visar OS-elit, kommande America's Cup, Gotland Runt och kommande arrangemang. Nytt för 2024 är Classic Boat Show Segling med Sail Yacht Society (SYS).

– Årets tema på Allt för sjön är en ny samling på "Folkhemmets fritidsbåtar" som Sjöhistoriska startade 2023. "Mickes Båt", känd från TV visas även upp i samarbete med Heleneborgs Båtklubb.

**PÅ MARINA SCENEN** väntar ett nytt digert program, med inspirerande föreläsningar från äventyrare, banbrytande entreprenörer, gör-det-självare, forskare och föreningsliv. Miljöprogrammet är viktigt och har en hel dag för mässans besökare. Moderatör är Bengt Wallin.

Henrik Pettersson från Järnbröderna visar BRIG, IRON och Highfield på Allt för sjön.



DET HÄNDER I VÅR 2024

## 21/1

Boot Düsseldorf hålls 21–29 januari 2024. 16 hallar fyllda med båtar och olika vattensporter.



## 3/2

Båtmässan, Västsveriges största mötesplats för båt och vattenlivsaktiviteter. 3–11 februari.



## 9/2

Vene 24 Båt öppnar 9 februari i Helsingfors och håller på till 18 februari.



## 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





# Tack för att ni gör våra kunder så nöjda!

Båtbranschen har haft ett kämpigt år även 2023 som en följd av det ekonomiska läget och en minst sagt orolig omvärld. Det har påverkat tillverkning av båtar, motorer och tillbehör vilket utmanat butiker och verkstäder. Men kundernas förtroende för båtbranschen är starkt! Just nu pågår juryarbetet för att utse Årets marinsäljare och Årets marinverkstad och det ser väldigt positivt ut. Kvaliteten på bemötande och service är fortsatt på toppnivå!

## Sveriges nöjdaste kunder fem år i rad

Vi har precis fått ett väldigt glädjande besked – att vi för femte året i följd har Sveriges nöjdaste kunder. Det är Svenskt Kvalitetsindex som mäter kundnöjdheten i kategorin fordonsförsäkringskunder (båt, mc, bil, snöskoter och ATV). Ett stort tack för att du bidrar till att göra våra kunder så nöjda!

## Tipsa om Båtstipendiet!

Som du kanske vet har vi vikt två platser för kvinnor som är verksamma i båtbranschen. Känner du någon som skulle vilja lära sig att hantera en båt, uppmana henne att söka senast 18 december på [svedea.se/batstipendiet](https://svedea.se/batstipendiet).

Tack för i år, nu laddar vi för ett riktigt bra 2024 tillsammans!



# svedea

Försäkringar som gör skillnad.

## Öppnar träningscentrum

**AKZONOBEL MED** varumärkena Awlgrip och International har investerat i en ny utbyggnad av Yacht Paint Application Center (YPAC) i Southampton, Storbritannien, för att tillhandahålla nya innovativa produkter, applikationer och tekniker till professionella applikatorer och gör-det-själv. Projektet har delats upp i tre faser och ska vara klart 2025.

Tidigt i våras lanserades två nya sprutboxar och ett angränsande laboratorium som en del av den första utvecklingsfasen, vilket ger applikatorer möjlighet att arbeta med AkzoNobel för att förbättra deras effektivitet och förbättra deras appliceringsförmåga samtidigt som de ökar kapaciteten på



plats. FoU-team för att snabba spåra ny produktutveckling och förbättra svarstider på kundfrågor.

Fas två, som ska börja 2024, kommer att inkludera en banbrytande sprutbox för klimatkontroll med förmågan att höja och sänka temperatur och luftfuktighet för att replikera klimatförhållanden var som helst i världen. Ytterligare utvecklingar i linje med marknadstrender kommer att genomföras under 2025.

Den nya anläggningen, designad i kombination med långsiktiga tekniska produktfärdplaner, kommer också att utforska hur robotapplikationer kan användas för att förbättra produktiviteten och repeterbar kvalitet. 📌



**TEAR OFF MICROFIBER ROLLS** är ett smart val i verkstaden. Dukarna är mjuka, effektiva och hållbara ur miljösynpunkt eftersom de kan tvättas och återanvändas.

En rulle innehåller över 22 m mikrofiberduk som rivs av i 75 st mjuka, 30x30 cm ark. Med en perfekt densitet på 200 GSM är de lagom i tjocklek och täthet för de flesta typer av rengöring t.ex. vid bilvård, i industriella miljöer och i verkstäder. 📌

## Iveco lanserar nyheter

**FPT INDUSTRIAL** har lanserat två nyklassade marina framdrivningsmotorer. Den nya medeltunga och tunga Cursor C90 410 och högpresterande kommersiella C90 650E på 605 hk. Båda motorerna bygger på FPT:s teknik med minimal slagvolym och hög tillförlitlighet.

Den sexcylindriga Iveco C90 410 EPA Tier 3 kommersiella marinmotor har en effekt på 410 hk (301 kW) vid 2 000 rpm och en specifik bränsleförbrukning på 214 g/kWh i kombination med ett högt vridmomentet. C90 410 är helt kompatibel med EPA Tier 3-emissionsnivån och har turboladdad luftkylning och ett elektroniskt commonrail bränslesystem. Dessutom kan de förse med kylkylda och värmeväxlande kylalternativ. 📌



## Multioljor i stort praktiskt test

**MED BETYGET** "bra" är multifunktions-sprayen LM 40 från Liqui Moly testvinnare och pris-/prestandavinnare. LM 40 multifunktionspray är en allroundprodukt som i testet uppfyller alla kriterier som en bra multiolja ska uppfylla. Den har mycket bra krypförmåga, tränger bort vatten perfekt, är skonsam mot material och ger ett bra rostskydd.

På plats två och tre i resultattabellen följer de produkter som också fått betyget "bra" S 100 Multioljan från Dr. Wack och den från Würth. S 100, som också är en allroundprodukt, imponerar med bra resultat när det gäller slitage- och korrosionsskydd, smörj-effekt och vattenbortträngning samt felfri materialkompatibilitet. 📌



# 37

procents ökning

**HANSEYACHTS AG** har avslutat första kvartalet av räkenskapsåret 2023/2024 med rekordresultat, enligt preliminära siffror. Jämfört med samma kvartal föregående år ökade omsättningen med 37 procent till förväntade 48,2 MEURO. Samtidigt ökade koncernen sitt preliminära kvartalsresultat före räntor, skatter, avskrivningar och amorteringar (EBITDA) med 4,7 MEURO till 3,5 MEURO. Med 7,3 procent nådde också EBITDA-marginalen en rekordnivå. Det konsoliderade nettoresultatet för kvartalet ökade med 4,8 MEURO till 1,5 MEURO jämfört med samma period föregående år.

Mot bakgrund av detta kvartalsresultat förväntar sig företagets ledning en omsättning på 180–200 MEURO. 📌

## Brunswick minskade

**FÖR FÖRSTA GÅNGEN** på flera år sjönk Brunswick Corporations nettoomsättning under det tredje kvartalet 2023 jämfört med samma period förra året. Vd David Foulkes beskriver dock Brunswicks resultat för tredje kvartalet som "solitt" eftersom företaget fortsätter att ta marknadsandelar

För Q3 rapporterade BC en konsoliderad nettoomsättning på 1 593,6 MUSD, en minskning med 6,2 % från tredje kvartalet 2022 som nådde 1,69 MUSD. Nedgången berodde på lägre ordergång efter en normalisering av lagernivåerna hos återförsäljarna och en svagare marknad. Nedgången motverkades delvis av prisökningar, ökade marknadsandelar och en mängd nya produktintroduktioner.

**CEproof™**

CE Märkning  
av båtar

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

Ekskogens Gård 15  
186 96 Vallentuna

## Konsoliderar försäljningen

**NIMBUS GROUP HAR** beslutat konsolidera sin försäljningsorganisation i Nordamerika. Konsolideringen innebär att all försäljning av Nimbus Groups olika varumärken på den nordamerikanska marknaden framöver kommer att skötas av Nimbus Group USA LLC, under ledning av bolagets chef Justin Joyner, Vice President Nimbus Group North America.

På den nordamerikanska marknaden säljer Nimbus Group idag båtar av varumärkena Nimbus, EdgeWater samt Alukin.



# 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

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

# 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