

FLYTANDE MÄSSA

Eriksberg Boat Show hålls 12-14 april i ny regi. At Event Sweden AB har tagit över efter grundaren, Kjell Hansson.

Fler båtar till Båtmässan i Göteborg

NYA RESURSER

Sweboat har tagit initiativ för plaståtervinning i båtbranschen. Fokus ligger på krympplast för båttäckning.

Nimbus börjar producera båtar i Nordamerika

BÅTBRANSCHEN

EN AFFÄRSTIDNING FRÅN SWEBOAT #1, 2024

BÅTBRANSCHENS SÄLJSKOLA:

Var lyhörd och se besökarna på båtmässorna

KOMMERSIELL MARKNAD:

Elbåtsföretagen Candela och X Shore satsar

ALLT FÖR SJÖN

"DET BLIR EN MÄSSA I ÅR"

säger Hanse Thorslund, till Båtbranschen.

FÖRE- GÅNGAREN

✓ JAN-ERIK VIITALA VISAR VÄGEN PÅ MOTORBÅTS-MARKNADEN



Foto: Gustav Kaiser.

Mässorna viktigare än någonsin

Välkommen till ett nytt år! Tufft men med hopp om framtiden!

2023 KALLADES AV många för ett "skitår". Det kan nog stämma. Under 2023 såg vi en ökad oro i omvärlden, låg aktivitet i marknaden och en allmänt dämpad konsumtionslust.

2024, då? Hur blir det? Jag tror att det blir tufft, men det finns hopp. Inflationen börjar nå rimliga nivåer igen, räntenivåerna förväntas sjunka och därmed kan vi hoppas att konsumtionen tar fart. Den ökade konsumtionen hinner dock inte komma igång ordentligt innan vår bransch behöver börja med införsäljning och leverans före sommaren.

Jag tror att vårens inomhusmässor därför har ett extra stort symboliskt värde i år. Större än på länge. Självklart påverkas även arrangörerna av båtmässor av omvärlden och självklart kommer antalet utställare vara färre än på flera år – konstant vore annars. Varför skulle vår bransch se annorlunda ut? Men bara det faktum att mässorna blir av och att det kommer visas en massa båtar (varav en hel del nyheter) och att hallarna kommer fyllas av tiotusentals båtälskande besökare visar att vi fortfarande står starka.

Båtbranschen är att räkna med och att lita på, även i tuffa tider. Det visar vårmässorna. Detta kommer gälla även för sensommarens flytande båtmässor.

”Båtbranschen är att räkna med och att lita på, även i tuffa tider.”

Mats Eriksson,
vd Sweboat

Låt oss gå man ur huse för delta i dessa professionella och attraktiva evenemang under året för att befästa styrkan vi har båtbranschen!

Positiva händelser som den traditionella säsongstarten som inomhusmässorna sparkar i gång ger en positiv spiral som vi har glädje av en bra bit in i säsongen och för att förse våra medlemsföretag med nya kunder kommer vi på Sweboat att göra en

omstart på kampanjen Upplev Båtlivet!

Vi kommer att försöka synas på olika evenemang, bli mer synliga i sociala kanaler och genom alla medlemmars egna kanaler kan vi få en enorm sprängkraft ut mot marknaden.

Det förpliktigar för oss som branschförbund att förse er med bra, lättillgängligt material som är lätt för er att få ut i era kanaler. Stay tuned, vi återkommer med en plan. 📌



+ just nu

Att mässorna närmar sig och att vinterdvalan snart är över. Många arrangerar egna öppna hus eller visningshelger. Toppen. Ju mer vi visar på aktivitet och självförtroende, desto bättre. I orostider tenderar vi människor att vilja kura ihop oss tillsammans. Trygghet och lugn och ro är viktigt och det kan verkligen båtlivet erbjuda. Det finns alltså skäl att hoppas att många väljer att stanna hemma och semestra i Sverige i sommar.

- just nu

Drivmedlens Moment 22! Allt pekar på att den existerande båtflottan i världen måste få tillgång till fossilfria bränslen (och båtägarna måste då anamma dessa!) för att båtlevets klimatavtryck på allvar ska börja minska. Men – det finns ju i princip inga fossilfria bränslen. Jo, det finns HVO 100 och här uppe i Norden är det ett bra bränsle. Pusha för det! I övrigt måste vi påverka beslutsfattare att uppmuntra forskning och framtagning av en fossilfri bensin.



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, 2024

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



Vi hjälper dig med lyftet!



**Grattis Mariestad
till er nya kran!**



Tel: 010-188 22 00
www.interlift.se



**Träffa oss på
Båtmässan i Göteborg**
3 - 11 Februari 2024
Monter A01:29

Visste du att?

ELVSTRÖM SAILS har flyttat sitt loft från Henån till Ringön i Göteborg. Detta för att göra det lättare för kunderna att göra service på segel och träffa en segelmakare. Elvströms nya loft på Ringön kommer även att göra det enklare att genomföra högkvalitativ segel-service och möta kunniga segelmakare.

Fler Avator elutombordare



MERCURY MARINE utökar sin serie med elektriska utombordsmotorer för båtar. På elektronikmässan CES 2024 i Las Vegas i början av januari visades två nya Avator-motorer: Avator 75e och 110e.

Avator 75e och 110e kompletterar Mercurys fem modeller med elektriska motorer. På förra årets CES lanserades Avator 7.5e, som i år belönades med CES 2024 Innovation Award.

Avator 75e och 110e kan användas till en mängd olika båtar och områden. Allt från fritidsbåtar till kommersiellt. 75e producerar 7,5 kW (7 500 W) framdrivningseffekt vid propellern och 110e producerar 11 kW (11 000 W) framdrivningseffekt vid propellern. Vid full effekt ger 75e och 110e ungefär en timmes körtid och vid 75 procent gaspådrag har de cirka 2–3 timmars körtid. Drifttiden kan förlängas genom att lägga till extra batterier.

Ytterligare detaljer inklusive priser kommer att släppas vid produktansättning i mitten av 2024.

Svedea belönar handlare och verkstäder

SVEDEA HAR UTNÄMNT Motala Båtvarv och Marinkompaniet i Karlshamn till Årets marinverkstad respektive Årets marinhandlare 2023. De båda bolagen har fått bäst betyg av kunderna vad gäller bemötande, service och kvalitet i respektive kategori.

– Båthandeln spelar en central roll i svenskt båtliv och förser oss entusiaster med ett brett utbud av båtar och tillbehör. Tillsammans med verkstäderna, som bidrar med ovärderlig service och underhåll, upprätthålls en stark och hållbar båtkultur. Ett vitalt båtliv vill Svedea uppmärksamma genom att varje år utse de bästa handlarna och verkstäderna, säger Henrik Eurén, Svedea.

– Utan marinhandlarna och verkstäderna hade vi inte haft något båtliv alls. De har inte haft det lätt de senaste åren, med både pandemi och lågkonjunktur att brottas med. Men trots dessa utmaningar visar våra nominerade imponerande resultat när kunderna får säga sitt.

– Vi är väldigt glada och stolta över våra marina partners över lag och årets insatser är riktigt grymma. Det gäller i synnerhet våra toppkandidater, Marinkompaniet och Motala Båtvarv, som båda visat fantastiska resultat vad gäller kundnöjdhet och problemlösning, säger Henrik Eurén.



ÅRETS MARINHANDLARE 2023

1. Marinkompaniet i Syd AB i Karlshamn.
2. MMG Marine AB i Karlshamn.
3. Borgs Motor AB i Kumla.



ÅRETS MARINVERKSTAD 2023

1. AB Motala Båtvarv i Motala.
2. Sjö & Landservice JPL AB i Stockholm.
3. Outboard Service i Stockholm AB

Så går bedömningen till

Efter varje köp av båt eller vattenskoter och verkstadsbesök får kunden besvara ett antal frågor som rör bemötande, service och kvalitet. Därefter utser en jury vilka vinnarna är baserat på kundernas omdömen.

”Våra gemensamma tankar och idéer på hur vi tillsammans kan **utveckla det nordiska båtlivet** i allt från generell båtupplevelse till ökad trygghet för alla båtägare är en **central del i vårt samarbete.**”

JAN JOSEPHSON, VD SJÖASSISTANS

If tecknar treårigt avtal med Sjöassistans

FÖRSÄKRINGSBOLAGET IF har 3,9 miljoner kunder i Norden. Som en del i sitt mål med att få branschen nöjdaste kunder har If tecknat avtal med Sjöassistans med start 1 januari 2024 och tre år framåt.

– If fortsätter att förbättra sin båtförsäkring till Sveriges båtägare. Att vi kan ge våra försäkringskunder ett fullvärdigt och brett skydd som inkluderar tjänster när man är ute på sjön är en stor trygghet för våra båtkunder. Även Sjöassistans inställning och arbete med en hållbar levande kust och skärgård är viktig för oss, säger



Arvid Böhm på If.

– Våra kunder finns runt hela Sveriges kust och stora sjöar och när problem till sjöss uppstår är det viktigt för oss att våra försäkringstagare får bästa tänkbara upplevelse och service. Därför är detta samarbete med Sjöassistans viktigt för oss.

Avtalet mellan bolagen gäller 3 år med start 1 januari 2024 och inkluderar assistans, bärgning och skadehantering för alla Ifs kunder med båtförsäkring.

– Att vi får detta förtroende från If är ett fantastiskt betyg för oss och vårt stora nätverk av lokala assistanskeppare, säger Jan Josephson, vd Sjöassistans.

Bygger nytt huvudkontor

SNABBVÄXANDE Saxdor Yachts, grundad av Sakari Mattila, har flyttat till ett nytt huvudkontor vid havet i Helsingfors. Kontoret ska även vara basen för Saxdors omorganisering av inhemska båtförsäljning.

Sedan början av december har den finländska båttillverkaren Saxdor Yachts säljteam även ansvarat för Saxdors detaljhandelsförsäljning i Finland. Samtidigt har det tidigare gällande återförsäljaravtalet med VG Boats i Åbo och huvudstadsregionen upphört. För att kunna erbjuda högkvalitativa eftermarknadstjänster till kunderna har Saxdor därför ingått ett nytt samarbetsavtal med partners i Helsingfors och Åbo.

– Vi vill testa en ny affärsmodell där båttillverkaren serverar kunder direkt i försäljningen. Detta tillvägagångssätt gör att vi i Finland kommer närmare slutanvändarna och ger en högkvalitativ kundupplevelse. Vi har även nya kontor i Ruoholahti i Helsingfors där



Saxdors nya högkvarter.

marinan ligger bara 20 meter från entrén, säger Erna Rusi, vd för Saxdor Yachts.

Med den strategiska förändringen av konsumentförsäljningskanalen är Saxdors mål att få ett starkt fotfäste, särskilt i storleksklassen 32–40 fot, där Saxdor siktar på att sälja 10–20 båtar årligen i Finland.

– Vi ser fram emot att träffa kunder på hemmamarknaden och möjligheten att erbjuda individuell och förstklassig kundservice. Vi välkomnar alla nya medlemmar till Saxdor-familjen, säger Saxdor Yachts försäljningschef **Jon Hautamäki**.



YANMAR POWER TECHNOLOGY (YPT) utvecklar en ny fyrtakts, höghastighets marinmotor som kan drivas med vätgas. Yanmar siktar på att påbörja verifieringstester av denna sexcylindriga motor senare i år med målet att genomföra verifiering till 2026. Senast 2030 siktar företaget på att uppnå nollutsläpp för kustfartyg genom införandet av vätgasbaserade framdrivningssystem.

Zero-Emission Ship Project, som leds av Nippon Foundation, prioriterar utvecklingen av vätgasdrivna fartyg för att uppnå koldioxidneutralitet inom den kommersiella fartygsbranschen till 2050. Det är i det sammanhanget som YPT vill vara en pionjär inom utvecklingen.

Företaget har också tillkännagett att de arbetar med en hybridelektrisk framdrivningsplattform som kombinerar vätgasdrivna generatorer med batterier.



Elton John uppträdde hos Ferretti

MOT DEN MAGNIFIKA bakgrunden av Gran Teatro La Fenice i Venedig gav Elton John 19 december en exklusiv föreställning för gästerna hos Ferretti Group.

Elton John, vars internationella turnékarriär nyligen tog slut med sin Farewell Tour, framträdde inför över 900 Ferretti Group-gäster med sina största hits.

– Det är lite roligt att vara med som sådant här i Venedig, där underbara saker kan hända. Vi ville erbjuda våra vänner ett evenemang i samma klass som våra båtar efter ett starkt 2023, säger Ferretti Groups vd Alberto Galassi.



Konserten var även till stöd för Save Venice, en ideell organisation för att bevara Venedigs konstnärliga arv och Teatro La Fenice Foundation, som Ferretti Group stöttar.

Under kvällen hedrade Ferretti Group även David Beckham och UNICEF Fund. De presenterade försäljningen av en Riva Anniversario som auktionerades ut inför Rivas 180-årsjubileum och där intäkterna donerades för att hjälpa barn i El Salvador.

Efter konserten tog sig Ferretti Groups gäster till den trestjärniga restaurangen Michelin Osteria Francescana. Gästerna på evenemanget fick också se nya wallywhy100 för första gången på vattnet.

Atlantica förstärker och anställer

TOMAS DAHLGREN (46 år) är ett nytt tillskott hos skadeteamet på Atlantica. Tomas kommer senast från Micab, där han har arbetat som verkstadschef och har över 30 års branschfarenhet.

– Vi är jättegglade att vi har fått Tomas hos oss. Hans personlighet och kompetenser är ett bra komplement till vårt skadeteam som idag består av åtta skadereglerare fördelade på våra kontor i Gbg och Stockholm, säger Örjan Backlund, skadeförman på Atlantica.

– Rekryteringen är också anpassad till den förväntade ökade arbetsbelastningen då vi från och med 1 januari har övertagit Trygg Hansas båtskadereglering.





MECANOREM
REMORQUES



Säker



Enkel



Prisvärd



Hydraulvagnar från
3-50 ton för motor- och
segelbåtar.

- Kompakt
- Helgalvad
- Komplet med stöttor
- Även Custom Made

Över 100 levererade
vagnar till marinor och
båtklubbar.

mecanorem.se

Representant Norden:



Hjertmansgruppen växer i Norden

HJERTMANSGRUPPEN ÖKADE sin omsättning kraftigt under pandemin.

– De senaste tio åren har tillbehörs- marknaden gått från att vara en frag- menterad marknad med många mindre aktörer till en marknad med få men större aktörer. Vi gick samman i en gemensam bolagsgrupp i slutet av 2018 och räknar 2019 som starten för vår nya grupp, säger Joakim Berner.

Hjertmansgruppen består idag av Hjertmans, SeaSea & Byggplast i Sverige. Maritim, NMS och Seatronic i Norge. Hjertmans Danmark samt Marinekauppa i Finland.

2019 hade Hjertmans 590 Mkr i omsättning. Därefter har gruppen haft kraftigt tillväxt under pandemin med som mest drygt 800 Mkr i omsättning 2021. Lönsamheten har hela tiden varit god.

Antalet egenägda butiker i Hjertmansgruppen har gått från 25 vid sammanslagningen till 34 i slutet av 2023. Siffrorna är dock inte helt jämförbara eftersom gruppen utöver externa förvärv även expanderat och köpt upp franchise- butiker. Med kedjekonceptbutikerna in- räknat har Hjertmans idag över 50 butiker

– Vår långsiktiga ambition är att ha lika många butiker i Finland som i Norge, säger Joakim Berner.

totalt i Hjertmansgruppen.

– Vi har de senaste åren satsat på grossistförsäljning i butik till proffskunder. Det gäller både varvskunder och alla service- arbetare som handlar hos oss till egna villkor. Försäljningen i butik till konsument är lätt negativ 2023. Det som sticker ut positivt är att vi har ökning på alla proffskunder, säger Joakim Berner.

Hjertmans satsar mer på den nordiska marknaden och köpte 1 oktober 2023 Marinekauppa, företaget som verkar i Maritims före detta butikslokaler i Helsingfors.

– Det är vårt första kliv in i Finland. Vår grupp vill expandera genom att bygga Marinekauppa till Finlands största båtutrustningskedja med upp emot ett tiotal butiker. Maritim är fortfarande leverantör till en stor del av sortimentet. Marinekauppa kommer att inviga sin renoverade

flagship butik på 1 000 m² i samband med båtmässan i Helsingfors.

Inom närmaste fem åren räknar Joakim Berner med att Hjertmansgruppen nå en omsättning på cirka en miljard kronor. Tillväxten sker inte med lånade pengar utan med återinvestering av starka resultat.

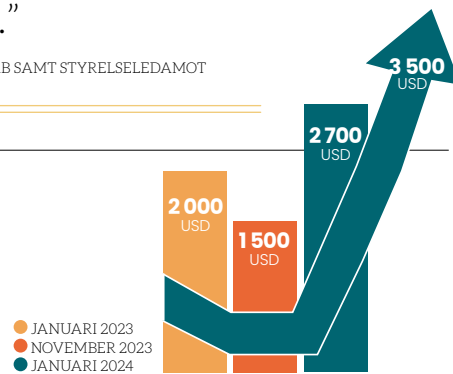
”2022 noterade vi 702 Mkr och vi ser ut att öka lite till under 2023.”

JOAKIM BERNER, VD FÖR BYGGPLAST & BÅTPRYLAR SVERIGE AB SAMT STYRELSELEDAMOT I ALLA BOLAG SOM INGÅR I HJERTMANSKONCERNEN.



HALLBERG-RASSY 40C HAR VUNNIT Boat of the Year Award 2024 i klassen Best Midsize Cruiser i tidningen Cruising World i USA.

Detta pris, som delas ut årligen, hedrar de bästa och nyaste segelbåtmodellerna som introducerats på den nordamerikanska marknaden. Juryn bestående av tidningens redaktörer granskar och seglar alla nominerade båtar innan beslutet om vinnande båt tas.



KÄLLA: DREWRY WORLD CONTAINER INDEX.

FRAKTPRISERNA STIGER IGEN

EFTER ATT HA stigit till rekordnivåer under pandemin rasade priset för containerfrakt med 90 procent i början av 2023. Sedan dess har priset åter stigit, men inte till lika höga nivåer som tidigare.

I januari 2023 var priset för en 40-fots container enligt världsindex drygt 2 000 USD. I november var priset nere på under 1 500 USD, för att stiga till cirka 2 700 USD i januari.

Värst drabbad prismässigt är sträckan Shanghai-Rotterdam, där priset har stigit med över 90 procent i början av 2024. Kostnaden för en 40-fots container var i början av januari 3 500 USD, men ökade snabbt på grund av konflikten med Yemen. Priset beräknas hamna på över 6 000 USD om inte konflikten får en lösning.

SVENSKA MÄSSAN, GÖTEBORG



3-11 FEBRUARI

Båtsommaren börjar här

Välkommen till
branschdagen
den 2 februari!

Anmäl dig till Båtmässans branschdag den 2 februari

Du som är verksam i båtbranschen är varmt välkommen att kostnadsfritt besöka Båtmässan först av alla.

Här får du möjlighet att prata med branschkollegor och ta del av det senaste marknaden har att erbjuda.



batmassan.se

Anmäl dig till
branschdagen



Ryds Båtar AB i konkurs

EFTER KONKURSEN

i Ryds Båtar AB 27 november ifjol har en rekonstruktion kommit allt närmare. Båttillverkaren drogs med stora underskott under en längre tid, men hade presenterat flera nyheter de senaste åren. Det senaste verksamhetsåret redovisade bolaget en omsättning på drygt 76 Mkr och en förlust på 5,6 Mkr. Undantaget var 2021, då Ryds redovisade en EBIT vinst på 3,6 Mkr.

– Vi håller på med försäljningen och kan inte säga så mycket mer. Vi arbetar hårt för en lösning och vi är förhoppningsfulla, säger Patrik Håkansson, före detta vd och delägare i Ryds Båtar fram till konkursen.

Även huvudägaren, Entreprenörinvest Sverige AB, verkar se positivt på en lösning.

– Vi försöker hitta en ny långsiktig och bra ägare till Ryds, säger Ulf Annvik, vd för Entreprenörinvest Sverige AB.

– Vår förhoppning är att Ryds ska leva kvar och komma ut på lite fler marknader.

Ryds Båtar hade vid konkursen cirka 25 anställda. Företaget har genom åren haft en rad olika ägare. Från stora företag som Volvo till entreprenörer och välkända båtföretag som Nimbus Boats.

AV LARS-ÅKE REDÉEN



Fr. v. 1852 Marin & Fritids vd Terje Opdahl, Michael Säw, Arne Borg och Lennart Borg, Niklas Lindell, vd KGK Motor, Lasse Johansson, affärsområdeschef, och distriktschef Kenneth Johansson.

KGK Motor förvärvar 1852 Marin & Fritid i Karlskrona

KGK MOTOR FÖRVÄRVAR majoriteten av aktierna i 1852 Marin & Fritid AB i Karlskrona. Förvärvet innebär även att Terje Opdahl anställs som ny vd.

De tidigare ägarna, Michael Säw samt Arne och Lennart Borg, kommer att kvarstå i företaget i åtminstone två år.

– KGK Motor har haft ett långt och nära affärsförhållande med 1852 Marin & Fritid där vi tillsammans har utvecklat vår gemensamma

affär. 1852 Marin & Fritid har sedan starten 2005 haft en fantastisk utveckling och har idag en betydande position på marinmark-

naden i Blekinge, säger Lasse Johansson, chef för den marina verksamheten hos KGK Motor AB.

– Jag är mycket glad över detta förvärv då det passar mycket bra med vår strategi att vara en aktör som är aktiv och delaktig i att vara med och utveckla framtidens

båtliv, säger Lasse Johansson.

– Vi är mycket nöjda med KGK Motor som ny huvudägare. Det är en bra lösning för såväl kunder, personal som leverantörer. Det känns också

bra att 1852 fortsätter sin satsning på att utveckla båtlivet, säger bolagets grundare Arne och Lennart Borg samt Michael Säw.

”1852 har ett stort kundfokus och en tydlig strategi för ett enkelt båtliv med en hög kundnöjdhet.”

Najad och Arcona förstärker

URBAN LAGNÉUS slutade som vd för segelbåttillverkaren Arcona Yachts AB innan jul. Därefter har Orust Quality Yacht Group rekryterat en ny försäljningschef. Fredrik Malmqvist fortsätter som vd för hela bolagsgruppen med dotterbolag.

Ny försäljningschef är

Marcus Jungell, som

närmast kommer från en liknande position hos elbåttillverkaren X Shore. Han får dock en mer varierad roll än enbart nybåtsförsäljning.

– Bolagens försäljning kan bli bättre

och det är därför Marcus Jungell kommer in. Han ska driva försäljningen av både Arcona och Najad och kanske även begagnade båtar framöver, säger Fredrik Malmqvist, vd för Orust Quality Yacht Group.

– Marcus kommer från X Shore, men han har tidigare bland annat varit försäljningschef på Nautor's Swan och han har även varit på Baltic Yachts. Det är erfarenheterna och nätverken från de jobben som han tar med sig till vår grupp. Med Marcus kommer vi in i en helt ny nivå av försäljning.

Fredrik Malmqvist understryker att det inte är något dramatiskt som har hänt i Orust Quality Yacht Group.

– Under 1,5 år har vi köpt upp flera bolag. I stället för att vara flera mindre enheter är

vi nu en koncern med ett 70-tal anställda och ett tiotal underkonsulter som jobbar åt oss. Det ger en annan styrka än om till exempel Arcona ska agera med 6–7 anställda plus konsulter, säger Fredrik.

– I detta ligger att vi kommer kunna förbättra synergier och effektivitetsvinster från våra olika bolag. Under det senaste året har vi ökat vårt samarbete alltmer, men vi behöver bli ännu mer kostnadseffektiva och få en lönsam affär. Min och vår ägare Håkan Eksandhs vision är att kunder som vill ha komplett hjälp och service med sina båtar ska kunna få det av bolagen inom Orust Quality Yacht Group. Vi har alla beståndsdelarna, men vi har inte börjat samarbeta fullt ut än.

I Orust Quality Yachts ingår Arcona, Najad, Sailyard och Orust Yacht Service.

AV LARS-ÅKE REDÉEN



Marcus Jungell är ny försäljningschef för Arcona och Najad.

Sveriges modernaste verkstad för propellrar och båttrailer

PROPELLERTEKNIK

METALLDESIGN AB

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



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



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

MD 3000

Lastvikt: 3 000 kg
22.900 kr



MD 4000

Lastvikt: 4 000 kg
28.000 kr

MD 5000

Lastvikt: 5 000 kg
38.900 kr



MD 7000

Lastvikt: 7 000 kg
46.900 kr



MD 5500

Lastvikt: 5 500 kg

48.900 kr



MD 10000
MD 15000
MD 20000
MD 30000

från **59.900 kr**



Hydraulvagn



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

CE

Alla priser är exklusive moms.



MD Trailer





Fler båtar i Göteborg

Med över 300 båtar på mässgolvet blir det en större Båtmässa i Göteborg. AV LARS-ÅKE REDÉEN

EFTER EN TRÖG START för Båtmässan var bokningarna på slutet riktigt bra. Många utställare har dock varit sena på besluten inför mässan som hålls 3–11 februari.

– Vi får bra besked nu. Plan ett är nästan fullt, men plan två är svårare så där får vi kämpa mer, säger **Jacob Ryder**, affärsansvarig för Båtmässan.

– Vi har fler båtar än förra året på plats. Totalt blir det lite över 300 båtar.

Bland båtutställarna är det många som återkommer och flera som återvänder. Bland utställarna i år finns HR Boats och Askeladden, men även även Buster är tillbaka. Buster ställs ut via GBM Marin, som även kommer att visa Grandezza och Yamarin.

– KGK Motors deltagande är kul. De visar dels nya Askeladden C97, dels en världspremiär med en båt på cirka 9 m som visas för första gången i Göteborg. Honda är en av de utställare som återkommer med en monter tillsammans med Micore som har sex nya båtar.

BLAND NYHETERNA FINNS även Seacastle, som ska visa Saxdor som är ett nytt varumärke för mässan i Göteborg. Saxdor visar tre modeller:

200, 270 och 320 samt en XO och Hwila 25 samt Capelli.

Bland de större premiärerna märks även Navan C30 och S30, som ingår i en ny modellserie från Brunswick. De visas för första gången för svenska publiken via Harry Hansson Marincenter, som även ställer ut Sargo 28 och Sargo 31.

Järnbröderna är av tradition ett stort och viktigt inslag på Båtmässan med sin cirka 500 m² stora monter, där det som vanligt blir livemusik på egen scen och många båtar.

– De är med och har en lika stor monter som vanligt. Roligt också att BRIG från Ukraina är tillbaka på mässan, berättar Jacob.

– Bland övriga utställare finns Orust Marin Center med norska Nordkapp som gör en rejäl satsning på mässan med sex båtar där 905 med en Mercury V12-motor är väldigt spektakulär. Orust Marin Center kommer även med en världspremiär från Sting.

– Även Mercury återvänder som utställare. Yamaha är med i Myggenäs monter, där de även visar Sandström, AMT och Micore.

Två stora marina företag med huvudkontor i Göteborg finns också bland utställarna.

– Volvo Penta är tillbaka med egen monter där de visar sitt sortiment och Nimbus Boats har en fin monter. Bland annat visar de nya Nimbus W11 första gången för svensk publik.

– Den nya elbåten X Shore Pro kommer direkt till Göteborg från Boot Düsseldorf till Brandt Båt, som totalt visar fyra X Shore.

PÅ TILLBEHÖRSSIDAN ÄR det lite tunnare med utställare. Totalt är ett 40-tal företag anmälda och de kommer att finnas på plan två. Bland andra Sleipner, Frigus och Biltema.

– Vi ser alltid över formatet för Båtmässan. En av nyheterna är att vi kommer att ha Dykmässan i E-hallen under den andra helgen. Den delen är avstängd de första sju dagarna. Dykmässan har ett 50-tal utställare och några tusen besökare. Även fiske finns med i form av prylutställare, säger Jacob Ryder.

Första fredagen (2 februari) blir det pressträff klockan 14.00. Klockan 15.00 släpps branschbesökare in de två första timmarna och 17.00 är det dags för särskilt inbjudna.

– För oss är fredagen viktig. Det blir en invigning av mässan som sätter igång snacket på stan om att nu är det båtmässa igen. Det är viktigt för oss ur marknadsföringssynpunkt.

Båtmässan kommer också att ha gott om skojiga aktiviteter. Bland annat "Båtmässans lilla skepparexamen", där yngre besökare får lära sig grunderna i sjövätt efter att ha gått en del stationer.

– Vi vill ta ansvar och vara med och utbilda framtidens båtägare. De kan även besöka mässans Piratland och gå en skattjakt. För att klara det har vi ett samarbete med en gymnasieskola som står för funktionärer som bemannar olika aktiviteter. ●



Allt för sjön

BÅTMÄSSAN



BÅTSÄSONGEN STARTAR • 7 MARS

Välkommen till Sveriges största båtmässa
för att möta nya intresserade målgrupper år 2024.

Vi är stolta över att presentera både Workboat-mässan
och Husvagn Husbil Stockholm, två spännande nyheter
som äger rum samtidigt. En tydlig trend mot en aktiv
och mobil fritid växer fram.

Boka din plats nu!

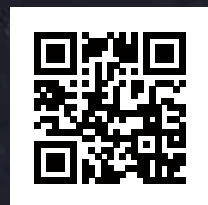


KONTAKT

08-749 42 94

sales.alltforsjon@stockholmsmassan.se

www.alltforsjon.se



alltforsjon.se

Båtmässa över två helger

Allt för sjön 2024 arrangeras på Stockholmsmässan 7–10 mars och 14–17 mars. AV LARS ÅKE REDEÉN

DET KOMMER att bli en båtmässa. Vi har aldrig sagt något annat än att vi ska genomföra Allt för sjön. Vi tar ansvar både för dem som har bokat sig och tror på det här och för alla ideella som ser Allt för sjön som en viktig mötesplats.

Det säger Hanse Thorslund, projektledare Allt för sjön inför årets internationella båtmässa i Stockholm. Förra årets Allt för sjön var den 86:e i ordningen och markerade återkomsten efter uppehållet under pandemin. Totalt kom 59 674 unika besökare under åtta dagar. Tillsammans med Antikmässan blev det drygt 63 000 besökare.

– Vi hoppas att vi kommer att uppnå en mässa som i stort sett blir som 2023. Det är vår målbild, fast vi har en del utmaningar.

– Det har varit slitsamt att få ihop mässan. Det är mycket som påverkar med inbromsning och lägre försäljning som ger en vaksamhet för vad utställarna ska satsa på. Det gäller även många andra branscher och mässor. Därför har vi sett en hel del fördröjningar med beslut om att vara med på Allt för sjön den här gången.

FÖRSTA HELGEN UNDER Allt för sjön arrangeras Antikmässan och innan jul blev det klart med en parallell mässa även andra helgen. Stockholm Husvagn Husbil arrangeras parallellt med båtmässan och entrébiljetten ger tillträde till båda mässorna.

– Vi är glada att kunna bredda utbudet som möter besökaren på Allt för Sjön, säger Hanse

Thorslund, Projektledare Stockholmsmässan. Genom samarbetet med HRF erbjuder vi än mer produkter och möjligheter för alla som gillar en aktiv mobil fritid, resor och avkoppling både till lands och till sjöss. Totalupplevelsen för våra besökare blir större, konstaterar Hanse Thorslund.

Bland båtutställarna på Allt för sjön finns många kända varumärken.

– Nimbus Group blev klar som utställare innan jul. De kommer med elva båtar, varav fyra premiärer inklusive Nimbus W11 och Alukin Ocean Air 8 och C770. Nimbus visar även nyheten Axopar 29 samt Aquador 250 och 300 i sin monter.

Bland de övriga utställda båtarna som är klara märks Delta 48 Coupé, Ryck, Sealine, Arro-net, Askeladden C97, Galeon 375, Windy 29 Huracán samt Sverigepremiärerna från Navan som visas av Marindepan och helt nya Targa 41 från Sea4You,

– Järnbröderna från Göteborg visar Highfield Sport 560 och två båtar från BRIG, Eagle 6 och 7 Black. De har en lika stor monter som förra året, säger Hanse.

Workboat är ett nytt område på Allt för sjön. Det arrangeras i samarbete med Team Marin, som arrangerar Work Boat.

På segelbåtssidan är premiärbåten Beneteau Oceanis 37.1 bokad, och dialog förs med några fler för en segelbåtsbrygga.

– Vi satsar på Classic Yachts i segling där vi visar sju fina båtar från Sail Yacht Society med betoning på små och mellanstora båtar. Det blir en fin utställning med master och

segel, förklarar **Hanse Thorslund**.

Klassiska båtar visas med betoning på folkhemmets båtar. I år med främst lite mindre båtar och ideella föreningar.

Andra intressanta avdelningar på Allt för sjön blir båtdelningsföretag med Skipperi och VÅG Take aWave, som satsar ordentligt.

Elbåtarna får ingen egen avdelning den här gången utan visas tillsammans med arbetsbåtar och övriga.

BLAND TILLBEHÖRSUTSTÄLLARNA MÄRKS de stora varumärkena Raymarine, Garmin, Simrad, International, Hempel, Mastervolt med flera. Av de större återförsäljarna finns Erlandsons och Bitema med. 📍

WORK BOAT MED ALLT FÖR SJÖN

Work Boat Mässan är för yrkespersoner, kommuner, myndigheter och organisationer som är i behov av tjänster och produkter inom den maritima industrin.

Den flytande Work Boat Mässan 2023, på Djurgården i Stockholm växte med 30 procent jämfört med året innan. Eftersom intresset är stort så utvecklar arrangörerna konceptet genom ett samarbete med Allt för Sjön. På inomhusmässan i Stockholm kommer det att finnas en gemensam monter för arbetsbåtar, tillbehör och tjänster.

På öppningsdagen torsdag 7 mars klockan 18.00 bjuder Work Boat Mässan in till ett exklusivt och avgränsat kund- och utställarmingel i montern.



Invigningsutställningen 1972 i Älvsjö hette Ohoj med Allt för sjön och husvagnar och fritidshus. 52 år senare upprepar det sig. Den mässan var 20 dagar.

Mälardalen får ny mässa för husvagnar och husbilar

HUSVAGNS- OCH HUSBILSBRANSCHENS Riksförbund (HRF) bjuder på en ny branschmässa i Stockholm i mars som får namnet Stockholm Husvagn Husbil.

– Mässan kommer att samla ett stort antal ledande varumärken. Vi tror mycket på den här mässan eftersom den arrangeras på Stockholmsmässan parallellt med båtmässan Allt för Sjön den 14–17 mars 2024, säger Per Nilsson, HRF:s ordförande.

Den nya mässan, Stockholm Husvagn Husbil, innebär på många sätt ett nytt event för branschen.

– Stockholm Husvagn Husbil har för-

utsättningarna att nå en ny målgrupp då den arrangeras parallellt med båtmässan Allt för Sjön. Vi ser också stora fördelar att mässan genomförs i Stockholm. Dels är det landets mest folktäta region, dels vet vi att intresset för det mobila boendet tilltalar allt fler storstadsbor, fortsätter Per Nilsson.

Planeringen för Stockholm Husvagn Husbil är intensiv för att skapa ett intressant innehåll och program.

– Vi har redan klart med många ledande aktörer i branschen och fler tillkommer, berättar Jörgen Nyström, kanslichef på HRF och den som projektleder mässan.

Husbil Stockholm, som har arrangerats i Kistamässans lokaler, läggs samtidigt ned.

– Vi tycker såklart det är tråkigt att vi måste ställa in vårt arrangemang men hoppas att våra besökare i stället ska hitta till den nya mässan. Utbudet av märken och tillbehör blir större och möjligheten att även se båtar tror jag lockar, säger Joakim Norberg, VD Autohallen som arrangerat mässan i Kista.

Klara utställare är bl. a.: Adria, Affinity, Carthago, Challenger, Concorde, Dreamer, Frankia, Hobby, Hymer, Kabe, Knaus, Morelo, Rapido, Sunliving, Weinsberg. 📍

VE NE



BÅT

Helsingfors Mässcentrum

9-18.2.2024



Båtar
Fiske

Segling
Vattensporter

Vene 24 Båt

Många skäl att åka till Helsingfors!

helsinkiboatshow.fi | facebook.com/venemessut | [#venemessut](https://twitter.com/venemessut)

VI SES
SNART!



LYCKAS PÅ BÅTMÄSSORNA:

Var lyhörd och se besökarna

Att ställa ut på båtmässorna är en stor och viktig investering. Det är också ett bra sätt att nå nya och gamla kunder. Med några enkla regler lyckas du bättre med försäljningen. AV LARS-ÅKE REDÉÉN

– Det viktigaste att tänka på är att inte utgå från sig själv utan från besökarnas behov och intresse. Det kan låta väldigt grundläggande, men tittar man på en bra säljare så sätter de ofta besökarna först i stället för att utgå från sina egna säljmål, säger **Mikael Jansson** på företaget Fairlink i



Jönköping som utbildar utställare.

– En besökargrupp på en mässa är inte en homogen grupp. De har olika intressen och olika syften med att gå dit. Därför gäller det att vara väldigt lyhörd och behandla alla som VIP – Väldigt Individuella Personer. Som utställare måste man fråga sig vem det är som har kommit och vad han eller hon vill prata om.

FLERA SAKER BÖR vara självklara för alla utställare; att vara pigg, att vara påläst och att inte titta i mobilen när kunderna kommer in i monter. Varje person som går in i en monter kan vara någon som vill ha ett köp bekräftat och ska få sin uppmärksamhet.

– Jag tycker att man måste vara lyhörd och verkligen se varje besökare. Om man är ansvarig för ett mäsdeltagande gäller det att motivera sin personal så att hjärnan verkligen är med.

– Jag brukar dela upp agerandet i mässontern i tre delar: hjärna, hjärta och ben. Både hjärnan och hjärtat ska vara med hela dagarna och benen ska vara med så man orkar jobba under många mässtimmar utan att bli trött. Det är vanligt att besökare med stora plånböcker väljer att komma sent och då gäller det att vara på hugget.

FÖR DEM SOM ÄR utställningsansvariga handlar

monterarbetet om att vara väldigt tydlig

– Det gäller att prata om att vi är i montererna för att arbeta. Man bör också låta de mer erfarna berätta om hur de jobbar och ta vara på varandras erfarenheter.

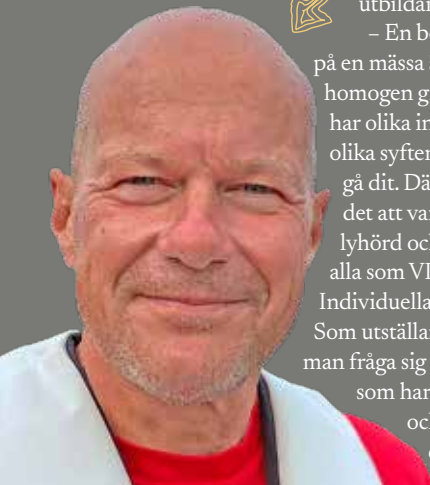
Det som skiljer mässförsäljning från mycket annat är att det är korta och många intensiva möten. Varje möte kan vara svårbestämt och säljaren har lite tid på sig att fånga in besökarna.

– Det kan gälla att fånga uppmärksamheten på 2–3 sekunder. Därför ska man aldrig öppna ett säljsamtal med en fråga som kunden kan

svara ja eller nej på. Välj i stället mer öppna frågeställningar och ta reda på vem som står framför och vilka behov de har.

– Både båtmässor och husvagnsmässor är gigantiska investeringar. De flesta större beslut som besökarna tar tas med hjärtat och sedan försöker de hitta motiven som visar att de gjorde rätt, vilket oftast brukar fungera. ⬇

”Man måste vara lyhörd och betrakta varje besökare.”





MARINDEPÅN I STOCKHOLM är en stor utställare på Allt för sjön som gillar båtmässor och som gärna återkommer.

– Vi har haft en riktigt bra säsong. Båda båtmässorna var riktigt bra och dessutom hade vi en bra black week i november, säger **Björn Sandhaag** på Marindepån, som i år bland annat ställer ut en ny Askeladden och två nya modeller från Navan.

– Till att börja med så måste man gilla båtmässor för att deltagandet där ska bli framgångsrikt. Kommer man dit med dåliga vibbar så blir det inte bra. Vi vill ha en god planering för vad vi håller på med och startar dagarna med morgonmöten. Ett bra tips är också att inte hänga på de stora kalaserna som ofta blir vara på mässorna. Att inte syssla med alkohol i monterarna är ett annat bra tips.

ORUST MARIN CENTER satsar stort på Båtmässan i Göteborg.

– Vi säljer alltid för 10–15 Mkr på Båtmässan och det vill vi inte missa i år. Jag ser det som jättepositivt för oss, säger **Göran Blomqvist** på Orust Marin Center.

– Hemligheten är att lyssna på vad kunden vill ha och så får man titta på vad vi har att sälja. Vi har alltid en egen monter, så att kunderna kan gå i lugn och ro och se vad vi erbjuder.

– Jag tror också mycket på igenkänningsfaktorn. Man behöver inte alltid jaga nya kunder, man kan börja med att ta hand om de man redan har.



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

Kundupplevelsen i centrum

Båttillverkaren Axopar Boats har blivit en enorm framgång. Nu siktar bolaget på att bygga 2 500 båtar per år och att nå en årsomsättning på 300 miljoner Euro.

AV LARS-ÅKE REDEÉN

MEDGRUNDAREN OCH förgrundsgestalten Jan-Erik Viitala (48 år) har sedan många år en långsiktig vision som fortsätter växa hela tiden med sikte på tillväxt.

Vid den första premiärvisningen på Helsingfors båtmässa 2014 var det dock en annan person som lanserade Axopars första modell (Axopar 28). Det var Sakari Mattila som då hade projekt som Aquador, Paragon och XO Yachts bakom sig och fick många frågor om de nya båtarnas märkliga stäv och annorlunda design. Axopar designades från start av Jarkko Jämsen.

Idag är det ingen som ifrågasätter Axopar eller båtarnas design och mer än 2 700 Axopar 28 har tillverkats på tio år. Sakari Mattila har gått vidare med Saxdor Yachts och Jan-Erik Viitala har drivit Axopar till att bli en förebild för hela båtbranschen med hittills över 5 500 kundsålda båtar. På de internationella båtmässorna syns sedan flera år allt fler båtar i "Axoparstil".

NÄR AXOPAR BÖRJADE importeras till Sverige var det via Nimbus på Lidingö. Sverige blev snabbt den nya båtillverkarens största enskilda marknad, men sedan flera år har USA tagit över den rollen och tillväxten fortsätter.

Nimbus Group säljer fortfarande Axopar i Sverige och Norge och till en viss del även i

England, men där har Nimbus inte exklusivitet.

Jan-Erik Viitalas visioner drogs upp för ett tiotal år sedan. Den före detta BMW-säljaren älskar fortfarande snabba bilar och motorcyklar, men det är hans tankar och idéer med Axopar som har förändrat tusentals båtägares syn på hur en båt ska se ut och hur den kan användas. Axopar har samtidigt gått från en traditionell båtillverkare till att bli "The adventure company".

Idag sysselsätter Axopar cirka 190 personer på fem kontor i Europa. Produktioner sker i Polen på två enheter: Slepsk och Markos. Totalt sysselsätter Axopar tillsammans



Jan-Erik Viitala kopplar gärna av med snabba grejer. På vintern främst med snowbike och snö-scooter och på sommaren med båt. Han har nyligen köpt en fat-bike och mc. Han har även skaffat en offroad campingbil för att kunna njuta mer av friluftsliv.

med sina OEMpartners över 700 personer.

2022 byggde Axopar 1 200 båtar, men ifjol blev det något färre (cirka 1 000 båtar) samtidigt som omsättningen ökade eftersom företaget byggde fler stora båtar.

Stämmer dina visioner med hur Axopar har utvecklats?

– Vi är inte rädda före konkurrens utan det gäller att ligga före. Det är ungefär samma idag. Somliga älskar mig och somliga hatar

”Jag försöker alltid sikta 2–3 år framåt för att se vad vi ska göra.”

mig, även internt. Jag kan vara relativt krävande när det kommer till kundupplevelse. Det som vi vill få fram är vårt sortiment, vilka produkter som vi vill visa, säger Jan-Erik Viitala.

– Det som slutligen är min vision, och som jag vill överföra till alla, är att kundupplevelsen är nummer ett. Om vi klarar av att kommunicera det till våra kunder och till marknaden så kommer vi att ha ett bolag som är starkt och lönsamt med möjlighet att anställda proffs och därmed bli ännu starkare.

– Vi kämpar hårt för att inte bli ett stelt och byråkratiskt bolag eller att vår organisation växer för mycket med tjänstemän som sitter och vänder papper och inte tar några beslut. Det är en av orsakerna till att jag flyttade till Helsingfors för att bygga Axopar 2.0. Jag

försöker alltid sikta 2–3 år framåt för att se vad vi ska göra.

Vad är fokus för dig i bolaget?

– Min huvuduppgift är att ta hand om produktportföljen. Vad kommer Axopar att ha för portfölj om två eller fem år? Vilka modeller ska vi bygga vidare på? Vilka egenskaper och trender är det som vi ser är viktiga? Vi vill fånga dem och komma ut först på marknaden eller komma med så bra lösningar att vi leder utvecklingen. Jag vill också göra det här internt i vårt bolag och få Axopar att fungera så att vi vill ligga före i hur vi tänker. Vi upprätthåller vår entreprenörsanda, det är kanske det viktigaste, och blir inte ett tjänstemannaföretag.

Hur ska ni bygga Axopar 2.0?

– Det kan alla se snart. Vi har några viktiga punkter där vi vill erbjuda den bästa kundupplevelsen. För oss är det inte bara produkten utan även hur vi kommunicerar med och hanterar våra kunder, hur produktportföljen utvecklas, men också eftermarknad, service, utbildning av återförsäljare och kommunikation med dem etc.

På hur många marknader finns Axopar?

– Vi är i 55 länder med 115 återförsäljare totalt. Vi måste hålla den begränsningen eftersom vi ännu inte klarar av att tillverka alla de båtar som marknaden vill ha. Men nu expanderar vi snabbt med hjälp av våra underleverantörer och mer eller mindre fördubblar produktionsytan i Polen. Därefter kommer vi att fokusera på en mycket högskallig produktion av Axopar 28 och Axopar 37. I Markosfabriken i Slupsk bygger vi nya lokaler

för produktionen av Axopar 45, där den får väldigt starkt fokus.

Hur känns det att se hur många tillverkare som är influerade av Axopar?

– Det är på ett sätt häftigt, vi är inte rädda för konkurrens. Vi ska se till att kunderna får rätt typ av båtar. Båtar är alltid kompromisser, men det som jag ser som en möjlighet är att vi kan fortsätta bygga den bästa kompromissen. Det finns alltid någon som bygger en båt som är bättre på någon detalj, men vi vill bygga den båt som passar bäst för flest kunder. När vi får fler konkurrenter och stora aktörer som hoppar på samma tåg och som berättar för sina kunder att de också tror på den här stilen, så får kunderna mer förtroende för originalet Axopar och ger fler försäljningsmöjligheter för oss eftersom vi har varit först. Så länge vi hänger med och leder utvecklingen, så länge har vi möjlighet att attrahera nya kunder.

Hur och när får du dina idéer?

– Vi är ju ett team idag och det är jag stolt över. De som var med från första början har verkligen tagit till sig Axopars DNA och är nu eld och lågor för att bygga bolaget vidare. Då blir vi så mycket starkare.

– Axopar har aldrig varit en one man show. Det är som en orkester, där man måste ha en dirigent men man måste ha noter för att kunna spela tillsammans. Man måste också ha en publik, det vill säga kunder. Allt det här är ett samspel.

– Nu har vi hittat de perfekta parterna att jobba med och utvecklar våra produkter till nästa generation. Axopar 28 och 37 är redan



i sin andra generation när det är dags för den tredje generationen.

Vilka egenskaper har varit viktigast för båtarnas framgång?

– Formspråk, funktionalitet och modularitet är viktiga. Även bränsleekonomi är viktigt liksom köregenskaper som ständigt förbättras.

– Axopar lanserades samtidigt som trenden med utombordare ökade. Det var nog en perfekt tajming. 2014 var vi fortfarande lite udda, ingen trodde på utombordare och 2016 när vi lanserade 37:an trodde många att vi var tokiga som satsade på dubbla utombordare. Idag är det mycket vanligt. Våra båtar drar samma eller mindre mängd bränsle än en båt med inombordare i samma storlek. Den stora skillnaden är att vi har lyckats optimera vikten och utvecklat hydrodynamiken samtidigt som utombordarna har blivit bättre och snålare med bränsle.

Vad betyder utombordarnas utveckling för era båtar?

– När vi utvecklade andra generationen av Axopar 37 utvecklade Mercury samtidigt sina nya V8 utombordare. Tillsammans kunde vi sänka bränsleförbrukningen med 30 procent. Bränslesnålare skrov och motorer gav en ”match made in heaven”.

– Vi har haft vår tillväxt samtidigt som utombordarna har blivit allt mer populära. Kanske har Axopar varit en del av utvecklingen med att utombordare blivit mer populära. Det har i alla fall gjort att fler båtmänniskor har tittat på utombordare som ett verkligt alternativ till andra motorer.

Hur mycket mer kan Axopar växa?

– Vi har klara ambitioner att försöka dubblera vår omsättning och tillverka kanske 2 500 båtar per år. Bolaget bör kunna växa till cirka 300 miljoner EURO omsättning.

– Vi är fortfarande fyra delägare. Vi har inga institutionella ägare eller banker och företaget har inga lån. Vi återinvesterar vinsterna i bolaget och in i produkterna för att göra ännu bättre produkter i framtiden. När du gör en så bra produkt som möjligt med ett så bra team som möjligt så blir slutresultatet att du är lönsam och att du gör vinst. Du blir en av de starkaste aktörerna i industrin. Men om du startar ett företag med målsättningen att göra pengar och det är din enda ambition så kommer du alltid att fallera.

– Axopars ambition var från början var att bygga de bästa båtar vi bara klarade av att göra. Så länge vi kan hålla den andan vid liv så kommer vi att leda utvecklingen. Ju mer professionellt folk vi får in från annan industri, desto bättre blir det. Vi har till exempel nyanställda från Volvo Trucks, KONE och Wärtsilä. Men det är ändå entreprenörsandan som vi

Axopar investerar med Agapi

AXOPAR BOATS HAR investerat i svenska Agapi Boating AB, som driver Agapi Boat Club. Axopar har en tioprocentig andel i Agapi Boating och är därmed en av de större aktieägarna.

Axopar – Agapi Boat Club erbjuder en unik premiumupplevelse för sina medlemmar som ger tillgång till båtliv på global skala, utan att behöva äga någon båt.



Peder Asplund (t v) och Jan-Erik Viitala.

– Detta partnerskap är helt enkelt en bra match av två banbrytande och innovativa företag som kombinerar sina styrkor på ett unikt sätt. Axopar är en drömpartner eftersom deras företagsvärderingar och varumärkes-DNA är helt i linje med våra. Tillsammans kommer vi inte bara att ta äventyrsbåten till en ny nivå,

utan också påskynda omställningen till ett mer hållbart båtliv, säger Peder Asplund, Co-Founding Partner och vd för Agapi Boat Club.



EXKLUSIVA SAMARBETEN

AXOPAR BOATS samarbetar med lyxbil-tillverkaren BRABUS Marine sedan 2019. Tillsammans har de skapat en strategisk allians för att ”omdefiniera prestandabåtporten”.

Båtarna som säljs under namnet BRABUS Marine är mycket exklusiva versioner av Axopars modeller. Till exempel kostar enbart lackeringen av en 28-fotare hos BRABUS lika mycket som en standard Axopar 28.

2020 gick Axopar samman med Jobe Watersports för ett exklusivt samarbete anpassat för deras båtar.

vill hålla levande.

Brukar inte entreprenörer vara jobbiga?

– Självklart, men det är lite av min roll.

Den innebär att utmana så att vi inte är nöjda med vad vi har utan att se vad vi kan utveckla. Ibland krävs det en extra push för att komma vidare.

Hur vårdar ni varumärket?

– Det gäller att vara noggrann och välja rätt partners. Vi har samarbeten med Mercury, Simrad, Sail Racing och Jobe som de närmaste. Det är bolag som vill samma sak och har samma anda som vi. Det är enkelt att samarbeta med dem. Via våra partners har vi ett nätverk med båttälskare.

Vad tror du om elbåtar?

– Det ligger några år framöver i tid innan elbåtar blir en global massprodukt. Idag är det ett komplement till vårt ordinarie sortiment och ett sätt att få nytt folk till båtlivet som kanske inte vill använda fossila bränslen. Samtidigt tror jag att vi kommer att få se massiva investeringar i syntetiska bränslen de närmaste fem åren och det kan lösa mycket av problematiken. Det tror jag kommer att ske samtidigt med eldriftens utveckling. När lastbils-, buss- och bilindustrierna blir eldrivna så utvecklas batterierna och då kommer även båtar att kunna elektrifieras effektivare och billigare, kanske för sträckor upp till 25 M.

– För oss är eldrift ett komplement som utvecklas. Vi kommer att ha en småskalig del, kanske fem procent eldrift för Axopar inom två år och kanske tio procent inom tio år. Sedan får någon överraska mig positivt om vi gör en tillräckligt bra elbåt som överträffar de målen. 🚀



Lanseringen av den första Axopar 28 på Helsingfors båtmässa 2014. Designen skapade många frågetecken den gången.



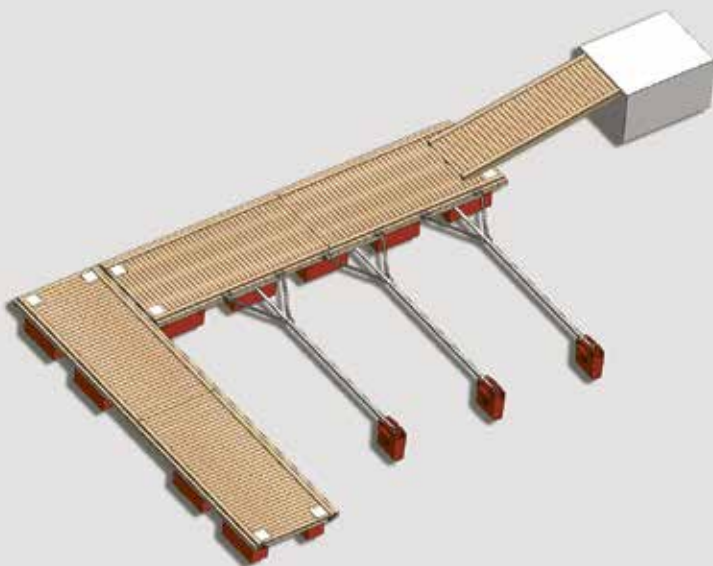
DELÄGARE I ELMOTORFÖRETAG

AXOPAR BOATS HAR en ägarandel på tio procent i det norska elmotorföretaget Evoy som tillverkar helt elektriska inom- och utombordsmotorlösningar för fritids- och kommersiell användning.

Axopar har även tillfört betydande ekonomiskt stöd och framtida beställningar värderade till över 1 miljon EURO som skulle levereras under 2023.

– Vi är glada över att välkomna Axopar som en strategisk investerare, som inte bara ger betydande investeringar utan också ett fantastiskt nätverk och validering av Evoy. Partnerskapet markerar en viktig milstolpe för Evoy och öppnar dörrar till den nordamerikanska marknaden, säger Leif A. Stavastrand, vd Evoy.

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!

Svenska elbåtarna behåller ledningen

D E BÅDA SVENSKA elbåtstillverkarna Candela och X Shore etablerade sig snabbt med starka varumärken, i Sverige och internationellt. Marknaden är fortfarande avvaktande vad gäller fritidsbåtar, bland annat på grund av bristande infrastruktur. Men på den kommersiella marknaden står de båda svenska företagen – särskilt Candela – inför ett genombrott.

DEN NYA FÄRJAN Candela P-12 presenterades i konceptform 2022 med sin teknik för att använda 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. Med en räckvidd på upp till 50 sjömil är det också det första elektriska fartyget med tillräcklig uthållighet för många behov.

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

sänka kostnaderna per passagerarkilometer med upp till 50 procent, vilket ger en liknande driftsekonomi per passagerare som en hybrid elbuss.

Den mindre modellen Candela C-8 har satt världsrekord för elektriska båtar genom att köra 420 sjömil på ett dygn och har kapacitet att ladda snabbast av elbåtarna.

– Med snabbbladning kan våra kommande bärplansfartyg köra mellan Helsingfors och Stockholm på kortare tid än Finlandsfärjan. Elektriska sjötransporter är inte framtiden – de är här nu, säger Candelas vd Gustav Hasselskog.

X SHORE LANSERADE I september sin första båt byggd för den maritima professionella sektorn; X Shore PRO. Båten bygger på X Shores 8 m plattform. Den här modellen har designats för proffs på sjön. Det kan vara allt från sjöfart inklusive kommersiell trafik och transporter till dykning och kustbevakning. En av de första X Shore PRO kommer att användas som skolskjuts i den svenska skärgården.

X Shore PRO är designad för att matcha –

och förebygga – restriktioner på traditionella fartyg med förbränningsmotorer. Flera sjöar i amerikanska delstater som Minnesota och Washington förbjuder förbränningsmotorer. Norge har antagit en resolution om att stoppa utsläppen från kryssningsfartyg och färjor i de norska världsarvserkända fjordarna senast 2026. Amsterdam

inför ett förbud mot kommersiella båtar med dieselmotorer på stadens kanaler år 2025 och elbåtar i Venedig är undantagna från en ny lag som införts för att hjälpa till att begränsa båttrafiken och luftföroreningarna på dess trånga kanaler. Även på andra platser är liknande förbud mot förbränningsmotorer införda eller på gång.

ETT ANNAT EXEMPEL är Balearernas parlament, som har föreslagit ett förbud mot uthyrning av icke-elektriska yachter på Mallorca och dess omgivande öar till 2030. ICE-fartyg har förbjudits från många sjöar i Österrike och vissa sjöar i Schweiz, Tyskland, Italien, Danmark och i UK. 🇩🇪

AV LARS-ÅKE REDÉEN

"Elektriska sjötransporter är inte framtiden – de är här nu."



Candela C-8
Polestar Edition.

P-12 i serieproduktion



CANDELA HAR BÖRJAT serieproducera passagerarfärjan P-12. Mikael Mahlberg, Candelas PR- och kommunikationschef, svarar på Båtbranschens frågor.

Hur ser marknaden och produktionen ut för Candela idag?

– Vi har börjat tillverka P-12 i serie, de första tre båtarna är under konstruktion. Vi gör dem i batcher om tre i taget, vilket är vad vi har plats för i fabriken i dagsläget. Vi har kunder även utomlands för P-12, som vi avslöjar i vår.

Hur är produktionen och utvecklingen fördelade i Sverige?

– Utvecklingen sker i Frihamnen, med viss "manufactring engineering" i Rotebro – länken mellan produktion och utveckling. I

Rotebro sitter ett tiotal ingenjörer, resten i Frihamnen. Produktionen sker i Rotebro.

Vilken utveckling tror ni att vi kan se framöver?

– incitamenten till, och kraven på, att ställa om till elektrisk sjöfart ökar och kommer att öka ännu mer. Candela P-12 ger operatörerna snabbare transporter och 50 procent lägre driftskostnader än dieselfartyg, samtidigt som prislappen är likvärdig med konventionella dieselfärjor i samma storlek. I detta avseende är P-12 unik,

Vilka marknader är viktigast för er?

– För fritidsbåtarna är det USA. För P-12 och andra kommersiella båtar är marknaden global. 🌐

Ny version för proffs

X SHORE HAR fått ny vd och lanserade en ny proffsmodell under hösten 2023. Marknadschef Maria Sabbah svarar på Båtbranschens frågor

Hur ser marknaden och produktionen ut för X Shore?

– Elbåtmarknaden växer och vi kan se ett allt större intresse från fler marknader. Samtidigt är den globala ekonomin svajig och processer tar längre tid än tidigare. Vår produktion rullar på och vi har en bra ordervolym att leverera mot till sommaren.

Vilken bemanning har ni på fabriken?

– Vi jobbar i säsong på våra huvudmarknader tillsammans med konsulter och partners. Fördelningen av bolaget är cirka 85 procent i Nyköping.

Vilket mottagande har ni fått för Pro-modellen?

– Ett väldigt positivt mottagande från alla marknader. Första båten är levererad och vi kan se att det finns många professionella användare som vill elektrifiera – vi räknar med längre processer än på fritidsbåtssidan. Vi ser ett ökande intresse av att elektrifiera yrkessjöfarten, men vi önskar att processerna gick lite snabbare.

Vilka marknader är viktigast för er?

– Vi finns, för den elektriska båtvärlden, på de tre viktigaste kontinenterna, USA, Europa och Mellanöstern. 🌐



Godkänd Marinverkstad

– branschens nya kvalitetscertifiering

En certifiering för Sweboatmedlemmar

– Är ni redo att höja ribban och bli en Godkänd Marinverkstad?

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

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

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



LIVE FRÅN SWEBOAT-STUDION

SWEBOATS WEBBSÄNDNINGAR fortsätter under 2024 och sker normalt den 14:e kl 14 varje månad och nästkommande vardag om den 14:e är en helgdag. Har du önskemål om vad vi ska ta upp under dessa sändningar – hör av er till me@sweboat.se med förslag och idéer. Gamla avsnitt hittar du på våra medlemssidor på [sweboat.se/medlem](http://sweboat.se/)

14 februari kl 14	14 augusti kl 14
14 mars kl 14	16 september kl 14
15 april kl 14	14 oktober kl 14
14 maj kl 14	14 november kl 14
14 juni kl 14	16 december kl 14
Juli – sommaruppehåll	

Detta har vi gjort

NYFIKEN PÅ VAD Sweboat har lagt resurser på och åstadkommit under 2023? Läs vår årsberättelse "Detta har vi gjort". Scanna QR-koden för länk till läsning!



Träffa oss på Båtmässan i Göteborg

SWEBOAT KOMMER i vanlig ordning att finnas på plats i huvudentrén under båtmässan i Göteborg den 3-11 februari. Vi hälsar alla medlemmar och även er som är nyfikna på Sweboat och vad vi erbjuder, varmt välkomna förbi!

Torsdagen den 8 februari håller vi en utbildning i konsumentjuridik som är obligatorisk för nya medlemmar. För anmälan och mer information, kontakta Thomas Greberg på tg@sweboat.se.

VI SÖKER FÖRSTÄRKNING

SWEBOAT ARRANGERAR i år tre flytande mässor i augusti och september. Vi söker en person som kan hjälpa till att sköta marknadsföring, kommunikation, grafisk produktion och administration kring dessa events. Läs mer om tjänsten på sweboat.se/jobb



Sweboats styrelse och styrgrupper

Efter föbundsstämman står det klart att Sweboats styrelse förblir oförändrad 2024.

STYRELSEN BESTÅR AV:

Joachim Källsholm, Ordförande
Peter Magnusson, Vice Ordförande
Marinshopen RM
Magnus Stenberg, Myggenäs Marin
Charlotte Arenäs, Navico Sweden AB

Daniel Gustavsson, Rosättra Båtvarv AB
Mats Eriksson, VD Sweboat
Claes Widelund, Stockholm Marin
Johan Löqvist, Baltic Safety Products
Gabriel Treschow, Yamaha Motor
Michael Bohm, Nimbus Group

Nomineringar till Sweboats Miljöpris

PÅ BÅTMÄSSAN I GÖTEBORG meddelas vilket företag, produkt, person eller organisation som har tilldelats Sweboats Miljöpris 2024. De nominerade är:



STRANDSTÄDARNA IHOP MED VÄSTKUSTSTIFTELSEN

Dessa organisationer gör en mycket stor och synlig insats på västkusten!

GUSTEN LINDSTRÖM PÅ LINDSTRÖMS BÅTVARV

För att ha tagit tag i miljöproblemet branschen blundat för – användandet av krympplast. Tack vare Gustens pådrivning finns nu ett system för att garantera att all krympplast kan återvinnas till ny plast.

CLEAN BOAT

För sin skrovdruk som är ett biocidfritt alternativ till de som inte längre vill måla bottenfärg på sina båtar.

POLYPRODUKTER

För sin nya fiberduk Toptex Blue Cover bättäckning som har ovanligt lång livslängd och som är 100 % återvinningsbar och kommer återvinnas genom insamling på ett antal platser för att sedan malas ned och byggas upp till ny Toptex duk.

VAKE

För sin miljöanpassade 100% organiska antifrostvätska som har förändrat ett beteende i grunden.

BÅTSKROTEN SVERIGE AB

För att ha varit den drivande aktören ända sedan 2007 för hela båtlivet när det gäller återvinning av uttjänta fritidsbåtar, och de var initiativtagarna till att bygga upp ett nationellt kvalitetssäkrat system.

AXON MILJÖTEKNIK

För deras filtersystem, tillverkat av naturprodukten torv, som renar jord och vatten från olja och tungmetaller.

SEA FLEX

För sitt elastiska förankringssystem för bojor, flytbryggor och förankrad utrustning som minimerar all åverkan av sjö- och havsbotten.

IFAB HADDOCK 600 FILTERSYSTEM

För sin mobila spolplatta med komplett rengöringssystem på en vanlig släpvagn. Möjliggör för marinor och båtklubbar att kvalitetssäkra spolningen av båtbottnar utan att behöva investera pengar i egen anläggning.

MARINDEPÅN BEVILJAS 75 000 KR UR MILJÖFONDEN

MARINDEPÅN HAR SÖKT och beviljats 75 000 kronor från Sweboats Miljöfond för inköp av två balpressar i syfte att minska antalet transporter av krympplast – som dessutom går till vårt nya återvinningssystem med Orbit Supply Chain!

Vi uppmanar fler av er som är anslutna till fonden att ansöka om bidrag för miljöförbättrande åtgärder!

Vi påminner också om att det är dags








att sätta in insamlade bidrag för vinterförvaringen 2023/2024. Senast den 31 januari behöver vi inbetalningarna! Mejla insättningsblanketten till info@sweboat.se När vi ser att summan kommit in så skickar vi ett kvitto till er bokföring.

Psst.... Vi hoppas att fler vill bli insamlare, läs mer på sweboatsmiljofond.se och kontakta Erik Gustavsson på eg@sweboat.se för hjälp att ansluta. 📞



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 • Skrovsydd av kvalitetsgummi för bästa friktion och skydd.

<p>STAPELBAR</p> <p>NYHET TOPPLATTA AV STÅL. SKROVSKYDD AV GUMMI GRÅ EPDM. US-2021-0245850-A1</p>  <p>KS3/VHD13 Kölstötta Top 310x160 mm</p>  <p>MBS Motorbåtsstötta Top 310x160 mm</p>  <p>SBS Segelbåtsstötta Top 255x255 mm</p>	<p>DEMONTÉRBAR</p> <p>NYHET TOPPLATTA AV STÅL. SKROVSKYDD AV GUMMI GRÅ EPDM. US-2021-0245850-A1</p>  <p>LCMg Motorbåtsstötta Top 310x160 mm</p>  <p>LCKg Kölstötta Top 310x160 mm</p>  <p>Gersågad fot</p>  <p>Levereras omonterad i kartong</p> <p>LCFg Segelbåtsstötta Top 210x210 mm</p>
--	--




NYHET

G-C DOLLY 1200
Maxvikt 1200 kg

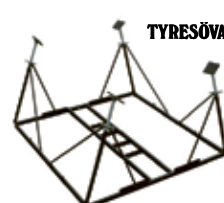
ORIGINALPRODUKTER
MADE IN SWEDEN

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

LÅT OSS OFFERERA DITT
VARV/MARINA/BÅTKLUBB



50 år
1973-2023
**CAPELLA
MARIN AB**



PROPELLERSPECIALIST

MED PERSONLIG RÅDGIVNING & EGEN VERKSTAD



VI HAR EUROPAS STÖRSTA LAGER AV MIKADO / NAKASHIMA PROPELLRAR

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

www.capella.se

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



FÖRSÄLJARE AV BÅTFÖRSÄKRINGAR I FINLAND

Vill du jobba i ett härligt och engagerat team? Vi är 12 killar och tjejer i olika åldrar, på Pantaenius Båtförsäkringar i Sverige, men vi saknar dig som utöver att vara vårt ansikte i Stockholm också är med att dra igång vår satsning på Finland. Vi kan lova dig en riktigt intressant och inspirerade resa.

Företag: Pantaenius AB

Position: Försäljare av båtförsäkringar i Finland

Plats: Stockholm, Sverige

Om företaget:

Pantaenius är en ledande och internationellt aktör inom Båtförsäkringar med fokus på att erbjuda skräddarsydda och pålitliga försäkringslösningar. Vi strävar efter att skydda och stödja våra kunders behov och är dedikerade till att erbjuda högklassig service.

Beskrivning av tjänsten:

Vi söker en driven och passionerad försäljare som specialiserar sig på båtförsäkringar. Din huvudsakliga uppgift kommer att vara att marknadsföra och sälja våra försäkringsprodukter till båtägare och partners på den Finska marknaden. Den ideala kandidaten har en stark försäljningsbakgrund och en passion för båtar och vattensport.

Ansvarsområden:

- Proaktivt marknadsföra och sälja företagets båtförsäkringsprodukter till nya och befintliga kunder. (B2C och B2B)
- Skapa och upprätthålla långsiktiga relationer med partners genom att förstå deras behov och erbjuda skräddarsydda försäkringslösningar åt deras kunder.
- Delta i marknadsaktiviteter, mässor och evenemang för att öka medvetenheten om företagets försäkringsprodukter inom båtsektorn.
- Förstå marknadstrender och konkurrentaktiviteter för att anpassa försäljningsstrategier.

Kvalifikationer:

- Språkräkrav: Finska, svenska och engelska i tal och skrift.
- Tidigare erfarenhet av försäljning, företrädesvis inom försäkringsbranschen eller inom båtindustrin.
- Stark förståelse för olika typer av båtförsäkringsprodukter och kunskap om båtar och deras användning.
- Utmärkta kommunikationsfärdigheter och förmåga att bygga förtroendefulla relationer.
- Förmåga att arbeta självständigt och målinriktat med en bevisad förmåga att uppnå försäljningsmål.

Förmåner och fördelar:

- Attraktiv lönesättning och förmånspaket .
- Tillgång till utbildning och utvecklingsmöjligheter inom försäkringsbranschen.
- Flexibelt arbetsschema och distansarbete.
- En stimulerande arbetsmiljö med möjlighet att växa inom företaget.

Ansökan: Skicka ditt CV och personliga brev till khansson@pantaenius.com senast 2024-02-29. Ange „Försäljare Finland“ som ämnesrad i e-posten.

Vi ser fram emot din ansökan och möjligheten att välkomna en entusiastisk och kompetent försäljare till vårt team inom båtförsäkringar!

FRÅN AVFALL TILL RESURS:

Sweboat och Orbit driver återvinning av krympplast

PLASTANVÄNDNING, plaståtervinning och plastens påverkan på miljön är omdiskuterade frågor. Återvinning av plast är generellt en komplicerad och dyr process. Men i takt med att regleringar införs och efterfrågan på hållbara produkter ökar kommer återvinning att bli ett alltmer lönsamt alternativ.

Enligt Naturvårdsverket är dagens plastflöden ofta linjära, med en vägga till gravenprincip där en stor del går till förbränning. Målet är dock att fler plastprodukter ska materialåtervinnas och som ett led i arbetet har det exempelvis införts en skatt för avfallsförbränning 1 (se litteraturhänvisning).

I linje med visionen om ett mer hållbart båtliv, har Sweboat tagit initiativ för plaståtervinning i båtbranschen. Fokus ligger i dagsläget på krympplast, som används vid båtäckning. I samarbete med Orbit supply chain (Orbit) som är ett företag som är specialister på plaståtervinning, har en återvinningsprocess tagits fram, där använd krympplast samlas in, för att återigen bli ny krympplast.

UNDER 2023 deltog nio varv och marinor i ett pilotprojekt och samlade in imponerande sju ton krympplast.

Vid all plaståtervinning är det viktigt att undvika att material som inte passar för återvinning hamnar i insamlingen.

– Det gäller exempelvis dragkedjor och ventilationsöppningar, eftersom det kan påverka plastkvaliteten och maskinernas prestanda negativt, säger Gustav Malmberg som är projektledare på Orbit.

Gustav är tacksam för det höga engagemang som projektdeltagarna har visat genom att leverera rent och högkvalitativt material.



Plaståtervinning hos Marindepån i Stockholm.

– Det här tyder på att företagen tar kvalitetsaspekten på allvar, säger han.

Alla marinor som deltagit i projektet tilldelas ett certifikat som kan lyftas fram som ett konkret exempel på hur de som företag arbetar med hållbarhet.

NÄSTA SÄSONG KOMMER projektet att fortsätta och Sweboat hoppas att så många som möjligt ska ansluta sig till krympplaståtervinningen. Man tittar på metoder som kan göra återvinningen mer konkurrenskraftig. Har man exempelvis möjlighet att själv komprimera plasten kan man dra nytta av rabatterade priser eller till och med få plastavfallet hämtat utan kostnad.

Sweboat har fört samtal med leverantörer av komprimatorer för att ta fram ett konkurrenskraftigt pris för inköp, hyra eller leasing. En väg att gå skulle kunna vara att initialt hyra en komprimator för att sedan utvärdera vilken storlek som passar sin verksamhet. Det är också viktigt att rätt densitet och storlek på plastbalarna uppnås. Som en grundregel behöver en lastpall rymma cirka 150 kg komprimerad plast. 📦



LITTERATURHÄNVISNING:

1. Uppdrag att föreslå åtgärder för att materialåtervinningen av plast ska öka – redovisning av ett regeringsuppdrag 2021-11-25-Naturvårdsverket.

FLEXITEEK

Beautifully Engineered Synthetic Decking.

Oslagbar Prestanda med Flexiteek 2G

Med Flexiteek 2G får du ett lättskött däck med ett otroligt halkskydd som håller i många år

E info@flexiteek.com W www.flexiteek.com



reona

Image by kind permission: Arcona proudly fitted with Flexiteek Bleached with grey caulking.

RS Sailing byter ägare

RS SAILING SWEDEN AB byter ägare. Hederspristagaren av Pelle Pettersons pris 2022, Christer Båth, lämnar över stafettpippen till de nya ägarna Björn Wärnberg och Magnus Robertsson som båda brinner för segling. Tillsammans med ett kompetent och seglande team kommer de att arbeta mycket aktivt med varumärket RS Sailing och fortsätta att utveckla RS i Sverige i Christers fotspår.



Från vänster till höger: Björn Wärnberg, Anna Wärnberg, Gull-Britt Båth, Christer Båth, Magnus Robertsson och Josefina Hjort.

Företaget stannar på Västkusten men flyttar från Västra Frölunda till en ny butik i Ljungskile. Den strategiska placeringen, norr om Göteborg invid E6:an och med direkt anknytning till havet, ger möjlighet att visa upp och provsegla jollar,

på ett helt nytt sätt.

RS Sailing är världens största tillverkare av jollar. RS har ett mycket brett utbud av båtar som är optimala för både seglarskolor, fritidsseglare och för kappsegling på elitnivå. Varje år arrangeras flera stora öppna mästerskap i hela världen i de olika RS-klasserna. Bland RS många båttypen kan nämnas RS Quest som används i många klubbar som seglarskolebåt. RS Feva som under året fick ett nytt uppsving genom RS-förbundets satsning på en ungdomssprint cup och att i augusti kommer U22-VM i RS Aero seglas på Marstrand med ett stort internationellt startfält. 📍



Nimbus börjar sälja Aquador i USA

NIMBUS SKA FÖR första gången introducera Aquadorbåtar på den nordamerikanska marknaden med start i januari 2024. Lanseringen sker tillsammans med PowerTime Boat Club, en avdelning inom SailTime Group LLC, som är ett rikstäckande företag i Nordamerika specialiserat på delningstjänster för fritidsbåtar och traditionell återförsäljarverksamhet. PowerTime kommer att erbjuda Aquador både genom delningstjänster och via traditionell försäljning på mer än tio platser i sammanlagt åtta olika delstater runt om i USA.

– Vi ser fram emot att tillsammans med Nimbus Group få introducera Aquador. De här båtarna utgör ett perfekt tillskott till vårt flotta och kommer att först introduceras hos PowerTime Charlotte Harbor i Punta Gorda, Florida, säger Todd Hess, vd för SailTime Group LLC.

Nimbus Group ser goda möjligheter för varumärket även på den nordamerikanska marknaden. Sommaren 2022 lanserade Aquador en helt ny generation båtar i varumärkets mest omfattande produktföryllelse på 20 år.

– Samarbetet med SailTime innebär ömsesidiga fördelar eftersom det erbjuder PowerTime exklusivitet för en båt som passar perfekt i deras flotta samtidigt som det erbjuder Nimbus Group en snabb och bred marknadsintroduktion av Aquador i viktiga delar av USA, säger Michael Bohm, marknadsdirektör på Nimbus Group. 📍

Kraftsamling för elektrifiering

REGERINGEN HAR I regleringsbrev för 2024 beslutat om flera uppdrag för att påskynda elektrifieringen av transportsektorn. Det handlar bland annat om att främja utbyggnaden av hemmaladdning i flerfamiljshus och att identifiera kommuner som skapar förutsättningar för elektrifiering av sjöfart.

Uppdragen riktar sig till flera olika myndigheter i respektive regleringsbrev för 2024 och omfattar bland annat:

- Transportstyrelsen ska vidta åtgärder för att underlätta för certifiering av nya lösningar kopplade till elektrifierad sjöfart med fokus på konvertering av fartyg till eldrift.



• Trafikanalys ska ta fram ett kunskapsunderlag om en storskalig elektrifiering av transportsektorn. Kunskapsunderlaget ska bland annat omfatta en kartläggning av konsekvenser för till exempel markanvändning, elnät och beredskap – både lokalt, regionalt och nationellt.

• Boverket ska identifiera kommuner som genom bland annat samhällsplanering skapar förutsättningar för elektrifiering av sjöfart, inklusive kollektivtrafik, och redovisa goda exempel på hur det kan genomföras.

• Statens energimyndighet ska redovisa hur myndigheten avser att bygga upp och utveckla den nationella samordningen för laddinfrastruktur. 📍



PROZERO STÄRKER sin marknadsnärvaro i Sverige och har utsett Promarin AB som sin representant och samarbetspartner.

Jurgen Vater, ägare av Promarin AB, inledde sin karriär på Volvo Lastvagnars utvecklingsavdelning för motorer. Han har även tillbringat närmare 15 år på Volvo Lastvagnar som ansvarig för eftermarknad- och försäljning inom Afrika och Mellanöstern. Tillbaka på den svenska marknaden antog han rollen som vd för

Atteviks Lastvagnar, en av Sveriges största privata Scania-återförsäljare med representation på åtta orter i Småland. Jurgen är bosatt i Göteborg och är för närvarande ansvarig för Kranlyft Group, ett väletablerat företag i Europa specialiserat på kran- och lyftindustrin. Jurgens passion för havet och båtar, tillsammans med hans mångsidiga yrkesbakgrund, gör honom till en värdefull tillgång för ProZeros kommande initiativ i Sverige.

– Vi är glada att informera om vårt samarbete med Promarin AB och utnämningen av Jurgen Vater som vår representant i Sverige. Den svenska marknaden har visat ett stort intresse för ProZeros båtar, en serie designad för professionella användare som söker snabba arbetsbåtar. Vi har varit försiktiga med vår marknadsstrategi i Sverige och noga utvärderat marknaden så vi får rätt representation, säger Jonas Pedersen, Director på ProZero International.

HanseYachts presenterar tillväxtstrategi

TYSKLANDS HANSEYACHTS har meddelat att de kommer att fortsätta sin strategi för att säkra och ta marknadsandelar 2024 med introduktionen av nya modeller från segel- och motoryachtmärkena Hanse och Fjord.

– Det är de nya modellerna som står för merparten av vår försäljning. Efter att ha presenterat fem nya segelyachter och motorbåtar 2023, som har drivit efterfrågan på våra produkter, kommer vi att lansera ytterligare nya modeller från våra kärnvarumärken Hanse och Fjord under 2024, säger Hanjo Runde, vd för Hanse-Yachts AG.

– Efter två nya modeller förra året kommer vi att utöka vårt nuvarande Hanse-sortiment med ytterligare två nya modeller under 40 och över 55 fot. För våra Fjord Walkaround-modeller, som utökades med tre nya modeller 2023, arbetar vi på en förnyelse med en helt ny modell över 45 fot, som kommer att omdefiniera denna klass av motorbåtar, tillägger Zimmermann.

Förutom nya modeller säger HanseYachts att de utvecklar lösningar för att minska miljöavtrycket vid båtproduktionen och vid båtarnas framdrift. Efter att ha lanserat Hanse 410 med ett elektriskt framdrivningssystem som möjliggör en räckvidd på upp till 55 M kommer ytterligare nya modeller att erbjudas med motsvarande drivlina.

Som en del av ett stortskaligt projekt för att undersöka möjligheten att använda ammoniak som vätgasbärare för bränslecellsdrifter samarbetar företaget med flera

partners. För närvarande utrustas en yacht för att samla praktiska erfarenheter med denna teknik i en fritidsbåt.

Hanse 410 har kompletterat den framgångsrika nya modellserien från samarbetet med Berret-Racoupeau. Gruppens senaste nyhet, Moody Deck Saloon 48, hade världspremiär på boot Düsseldorf i januari. 📍



Har du rätt "verktyg" för din verksamhet?

Visste du att Sweboat erbjuder prisvärda utbildningar, anpassade för branschens behov – på plats hos dig?

Första hjälpen & HLR

Motviktstruck & hjullastare

Systematiskt arbetsmiljöarbete & egenkontroll

Kemiska arbetsmiljörisiker

Fallskydd

Säkra lyft

Konsumentjuridik

Läs mer på sweboat.se/kurser

En app från Seldén för proffs inom marinbranschen

Seldén Pro vänder sig till dig inom båtkonstruktion, båtbyggnad, 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

Flytande mässa i ny regi

AT EVENT SWEDEN AB har tagit över Eriksberg Boat Show i Göteborg i år efter grundaren, Kjell Hansson. Den nya arrangören har flera olika mässor i sitt utbud. Bland annat Maskinexpo i Stockholm, Drinkmässan, Grillatmässan samt Swedish Dart Festival med bland andra 16-åriga Luke Littler från England, som vann silver i dart-VM tidigare i år. De tre senast nämnda genomförs på Eriksbergshallen.

Hur ser ni på läget i båtbranschen?

– Jag har följt båtbranschen under många år via Båtmässan, är också själv båtägare och uppfödd på Orust så det finns ett genuint intresse för kusten och havet. Många tycker att tidpunkten är helt rätt för en utomhusmässa, en möjlighet att välkomna våren, säger Ola Lundqvist, mässansvarig Eriksbergs Boat Show.

Vilka blir de största förändringarna i år?

– Troligen kommer vi att gå från två till ett tält där vi samlar alla tillbehörsföretagen. Vi samlar alla dessa aktörer under samma tak så att det skapar en enkelhet för besökarna som är intresserade av dessa delar.

– Vi har ett stort antal båtutställare klara och vi får troligen ett par världspremierer på plats. Mässan ska vara en plats för alla och eventuellt använder vi vår egen

Fun Zone från Eriksbergshallen där hela familjen kan ha skoj. Vi vill också fånga ungdomarna, de tillhör en generation som inte är uppväxt med mässor. För att de ska komma krävs lite tuffare grejer.

Hur blir fördelningen mellan olika båtar?

– Vi tittar på alla möjligheter. Det är viktigt att alla känner att detta är en marknadsplats där utställarna kan göra affärer, oavsett vilket produktområde man tillhör. Jag kan tänka mig att mindre motorbåtar är attraktiva för besökarna som bor i området men vi arbetar för att få en mångfald bland utställarna. Det kommer att finnas elbåtar på mässan, varav minst en premiär.

Hur ska ni marknadsföra mässan?

Vi har en egen marknadsavdelning där vi tillsammans har lagt vår strategi hur vi ska locka besökare till mässan. Vi vill sätta fokus på att säkra kvaliteten på besökarna och kommer aktivt arbeta för att bygga databaser med relevanta adresser för att på så sätt se till att kvaliteten bibehållas.

AV LARS-ÅKE REDÉEN

Ola Lundqvist är mässansvarig Eriksbergs Boat Show.



DET HÄNDER I VÅR 2024



Mässarrangören At Event Sweden AB har tagit över Eriksberg Boat Show.

SökBåt - ett smidigt sätt att synas!



BÅTLIVS LÄSARUNDERSÖKNING



BÅTLIV HAR LÅTIT Kantar Sifo göra en stor läsarundersökning för att utvärdera tidningen.

Att Båtliv är en mycket viktig medlemsförmån och att den läses och ges högt betyg framgår av undersökningen, men också att läsarna uppskattar annonserna och både går in på annonsörens sajt samt handlar annonsörens produkter/tjänster.

Annonser i tryckta tidningar får i allmänhet mycket bra effekt, eftersom de inte är påtvingade samt i allra högsta grad relevanta i de båtrelaterade medier vi arbetar med.

NÅGRA SIFFROR FRÅN undersökningen:

- **84% LÄSER** alla/nästan alla nummer av Båtliv, vilket enligt Kantar Sifo är mycket bra för en medlemstidning.
- **81% LÄSER** nästan alla/alla sidor (våldigt hög andel, siffran brukar inte vara så hög i andra undersökningar bland medlemstidningar).
- **42% SÄGER** att ytterligare 1-2 personer läser tidningen
- **78% LÄSER** bara papperstidningen och 7 av 10 skulle sakna papperstidningen om den lades ner.
- **BÅTLIV HAR** ett mycket högt läsvärde, 69% ger betyget 4 eller 5 på en femgradig skala (brukar inte vara så högt värde när Kantar Sifo ställer samma fråga bland andra medlemstidningar).
- **ATTRIBUT SOM** får höga betyg är - Lättöverskådlig, Aktuell och Saklig.
- **47%** av de som svarat på undersökningen har besökt en annonsörs hemsida och 21% har köpt eller beställt en vara eller tjänst av en annonsör.

Marina Media

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

Båtliv • Båtbranschen • IBI • Stångmärket

ABUS

EN KEDJA ÄR ALDRIG STARKARE ÄN SIN SVAGASTE LÄNK.

Låspaket
ABU96085

Hänglås, kätting, strumpa och väska.



Stävögglor



Hänglås



Kättingar



Fästpunkter

hansenkatalogen.se

Snabba leveranser och mycket på lager!

HANSEN MARINE

VD kommer tillbaka

MICHAEL MÜLLER tar återigen rodret på Bavaria Yachts och har utsetts till ny vd av varvets advisory board. Tillsammans med verkställande direktörerna Norbert Leifeld (COO) och Thorsten Gatz (CFO) kommer Michael Müller (vd) att leda det tyska varvet nära Würzburg med sina nästan 700 anställda.

Michael Müller var framgångsrik som vd på Bavaria Yachts från 2019 till 2021 och känner också företaget som rådgivande styrelsemedlem. 2020 lanserade Bavaria under Michael Müllers



ledning två viktiga nyheter i modellutbudet med premiären av Bavaria SR41 i motorbåtssegmentet och Bavaria C42 i seglingsyachtsegmentet.

2021 lämnade han över tyglarna till Marc Diening, som i egenskap av vd styrde Bavaria Yachts genom Covid-krisen och avsevärt ökade lönsamheten för företaget trots materialbrist och prishöjningar på marknaden.

Även Diening har lanserat två nyheter, segelbåten Bavaria C46 och motorbåten Bavaria SR33. Marc Diening lämnar sin tjänst som vd för Bavaria Yachts på egen begäran. 📌

Nimbus börjar producera båtar i USA

NIMBUS GROUP kommer att inleda lokal produktion av båtar av varumärket Nimbus i Nordamerika. Tillverkningen kommer att ske i EdgeWater Power Boats befintliga produktionsanläggning i Edgewater, Florida, som ingick vid förvärvet av EdgeWater tidigare i år.

Anläggningen i Florida har sedan förvärvet uppdaterats för att klara en ökad produktion. Med start i februari nästa år kommer initialt båtar av modell Nimbus T8 att produceras där i anslutning till att modellåret 2025 produktplaneras.

Lokal produktion av båtar av varumärket Nimbus är ännu ett steg i Nimbus Groups strategiska satsning på försäljning av pre-

miumbåtar på den viktiga marknaden i Nordamerika. Den nordamerikanska motorbåtsmarknaden är världens i särklass största och svarar för cirka hälften av världsmarknaden.

NIMBUS GROUP HAR en uttalad tillväxtstrategi där en ökad satsning på den nordamerikanska marknaden samt premiumbåtar utgör centrala delar. För det tredje kvartalet i år rapporterade Nimbus Group en organisk försäljningsökning av premiumbåtar med 19 procent samtidigt som orderboken i Nordamerika ökade till rekordhöga 550 Mkr, motsvarande 58 procent av den totala orderboken. 📌



I-Tech AB tecknar licensavtal med färgtillverkare

DET SVENSKA bioteknikbolaget I-Tech AB har nyligen tecknat ett licensavtal för kommersiell användning av Selektope med International Paints Korea Ltd, ett dotterbolag till Akzo Nobel under Akzo Nobel Protective Coatings i Sydkorea.

Totalt har I-Tech därmed avtal med fem större färgtillverkare verksamma på den viktiga sydkoreanska marknaden, som ensam står för omkring en tredjedel av den globala nybyggnationen av alla fartyg.

Avtalet gäller användningen av I-Techs antifoulingsubstans Selektope i kommande kommersiella antifoulingprodukter, specifikt för den sydkoreanska marknaden. Produkten förväntas lanseras om 6–12 månader. När den nya produkten lanseras kommer I-Tech AB:s egenutvecklade antifoulingsubstans Selektope att användas av totalt sex av de största färgtillverkare som levererar färg till den sydkoreanska varvsindustrin. Bland övriga producenter som tillverkar antifoulingfärger som innehåller Selektope för den sydkoreanska marknaden märks Chugoku Marine Paints, Jotun och Hempel. I samband med rapporten för det andra kvartalet i år rapporterade I-Tech en total försäljning i Sydkorea om mer än 32 Mkr vilket var en ökning med 147 procent jämfört med motsvarande kvartal 2022.

Sydkorea är en av världens största varvsnationer och står för en betydande andel av den totala årliga produktionen. Under det första halvåret 2023 tog varven i Sydkorea hem 29 procent av alla order på nya fartyg. 📌



VärmeDoktorn Marine & Energy

Er styrbordshand när det gäller båtvärmare

Vi har ett 60-tal nyservade, testkörda och injusterade värmare för omgående leverans. Skicka dina kunders värmare för service, reparation eller beställ reservdelar snabbt och enkelt.

Värmare i lager Wallas, Thermo, Thermic, Ardic VFM.
Ring för mer info, 070-328 21 22

Med varma hälsningar, VärmeDoktorn

CEproof™

CE Märkning av båtar

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

Ekskogens Gård 15
186 96 Vallentuna

ICOMIA-KONFERENS I SINGAPORE

ICOMIA OCH Singapore Boating Industry Association arrangerar ICOMIA Boating Industry Conference i Singapore, 23–24 april.

Temat för konferensen är hållbarhet och avkarbonisering av den marina fritidsindustrin med ICOMIA:s pågående Propelling Our Future-kampanj.

Kranar och trailers för marin miljö



Roodberg

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

J2LYFT
JJ GRUPPEN

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

 **BYMEQ**

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



victron energy

BLUE POWER



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



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



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



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

MultiPlus är, precis som namnet antyder, en kombinerad växelriktare/Inverter och laddare i en enda elegant förpackning.

Dess många funktioner inkluderar en äkta sinusvågsväxelriktare, adaptiv laddning, hybrid PowerAssist-teknik samt ett flertal systemintegrerade funktioner. I händelse att fel uppstår i uppkopplingen, om en landströmanslutning eller generator kopplas ifrån, aktiveras Multin som tar över strömtillförseln till de anslutna enheterna.



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



Vi är nu reparationscenter för Victron i Sverige.

www.thermoprodukter.se

TP THERMO
PRODUKTER