



Båtbranschen

NUMMER 7/2022



ÖKADE KOSTNADER

De snabbt ökade kostnaderna för råvaror och energi påverkar båtbranschen alla led. Prishöjningarna till konsument har redan börjat och mer är på gång. Sidan 14

Fortsatt fokus på Sverige

AFFÄRER. Kellox ökar fokus på Sverige med en ny country manager. **Sidan 8**

Ny ägare och vd för HR Boats

REPORTAGE. Båtföretaget förstärker med ny ägare och ny vd. **Sidorna 16–18**

Entreprenör och ensam ägare

REPORTAGE. Finnmaster Boats drivs och ägs av en riktig entreprenör. **Sidan 22**



Fr. v. Olof Granander, SSF, Kerstin Andersson, SXX, Joachim Källsholm, Sweboat, Christer Eriksson, SBU, Klas Hjærtstam, RGS.

Mats Eriksson, vd Sweboat.

Historisk styrelsekonferens på Ålands hav – ”Båtliv Sverige” tar fart

■ Sweboat, Svenska Båtunionen (SBU), Riksföreningen Gästhamnar Sverige (RGS), Svenska Kryssarklubben (SXX) och Svenska Seglarförbundet (SSF) – alla dessa organisationers respektive styrelser samlades för första gången någonsin, till en gemensam styrelsekonferens på M/S Cinderella.

Initiativet togs av RGS och vi på Sweboat hakade snabbt på – varför har vi aldrig tidigare samlat alla båtlivsorganisationerna? Samtliga organisationers verksamhetschefer ingick i en programgrupp som jobbade fram ett dygnsprogram och valet blev att förlägga mötet till en Finlandsbåt.

Vad är respektive organisations roll inom båtlivet? Vilket existensberättigande har vi? Vilka frågor har vi gemensamt och vilka frågor skiljer oss åt? Vilka frågor hänger lösa,

som ingen av oss driver?

Förutom att lära känna varandra personligen och varandras organisationer, så hade vi förberett ett antal tvärfunktionella workshops. Styrelsedeltagarna blandades i flera mindre grupper för att fånga upp vad respektive organisation står för, vilka frågor som ligger i fokus och vad man anser driva bäst.

Om man ska sammanfatta; samtliga jobbar för ett hållbart och säkert båtliv tillgängligt för alla!

Miljöfrågor, säkerhet, påverkansarbete, främjande och utbildning är våra stora, starka gemensamma frågor som alla driver utifrån sina verksamheter och uppdrag – men vem är bäst på vad? Ska Sweboat ta taten för allas räkning vad gäller lobbying och riksdags- och myndighetsrelationer, eftersom vi anses vara väldigt duktiga

på det? Ska SBU ta taten i miljöfrågor, som de har så starkt fokus på?

Ska RGS jobba för hela båtlivet med de så viktiga destinationsfrågorna? Och så vidare. Svaret var ett spontant JA på konferensen, men naturligtvis ska ett sådant viktigt beslut föregås av en noggrann analys och en intern förankring – men för att bli riktigt framgångsrika som en unison (oftast) superkonstellation under det gemensamma namnet ”Båtlivet Sverige”, då måste vi dra växlar på varandras spetskompetens.

Oavsett var och när och hur vi landar så var den historiska konferensen en riktig kick för båtlivets bästa! Sweboat kommer stå värd för nästa konferens 2024, men redan nu börjar vi jobba tajtare med varandra i en arbetsgrupp. Det ska bli väldigt, väldigt roligt!

HÄLSAR MATS ERIKSSON, VD SWEBOAT

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

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

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

Tryck Exakta Print AB, 2022

Omslagsfoto Nimbus eldrivna version av 305 Drophead. Foto: Henrik Ljungqvist.



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

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

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



SweBoat

SVENSKA MÄSSAN, GÖTEBORG



4-12 FEBRUARI 2023



Rivstarta försäljningsåret!

Nu är det dags att boka monteryta på Båtmässan.

Båtmonter eller båtar vid brygga

Jacob Ryder, 031-708 80 29
jacob.ryder@svenskamassan.se

Marina tillbehör eller tjänster

Eva Enoch, 031-708 85 05
eva.enoch@svenskamassan.se

MEDARRANGÖR:



SweBoat
Båttjänstens Riksförbund

PARTNERS:



Audi
Göteborg



batmassan.se
#batmassan

SVENSKA MÄSSAN
THE SWEDISH EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

ENIRO AVYTTRAR PÅ SJÖN

Eniro Sverige AB har ingått ett rörelseöverlåtelseavtal avseende avyttringen av verksamheten På Sjön till Skippo AB.

Transaktionen gör Eniro till huvudägare i Skippo AB med 40 % av aktierna med en rätt för Skippos befintliga och nya aktieägare att förvärva motsvarande 87,5 % av Eniros totala innehav i Skippo AB till ett förutbestämt belopp om 120 Mkr.



Garmin blev "Manufacturer of the Year"

■ Garmin har för åttonde året i rad blivit utsedd till Manufacturer of the Year i kategorin för stora tillverkare. Titeln delades ut av National Marine Electronics Association (NMEA) vid dess årliga konferens och bankett som hölls 6 oktober i Anaheim, Kalifornien. Titeln delas ut till det mest erkända företaget inom industrin för marinteknologi för förstklassig service inom produktsupport.

Garmin har också tilldelats fem Product of Excellence-utmärkelser. Dessa utmärkelser röstas fram

bland NMEA-återförsäljare som är specialiserade på installationer inom marinelektronik, NMEA-tekniker och andra tillverkare av marinelektronik.

Årets NMEA Product of Excellence-utmärkelser:

- Multifunktionsdisplay – GPSMAP 8616xsv
- Autopilot – Reactor 40 Hydraulic Autopilot med SmartPump v2
- Multimedia Underhållning – Fusion Apollo RA770
- Marinapplikation – ActiveCaptain
- AIS – Vesper Cortex M1

X Shore byter ordförande

■ Elbåtstillverkaren X Shore byter ordförande igen. Ny ordförande blir Jon Roskill som är "Senior Advisor" inom EQT. Susanna Campbell lämnar därmed ordförandeposten bara några månader efter att hon tillträdde.

GSM Electric AB genomför nyemission

■ GSM Electric AB genomför en nyemission för att tillföra bolaget rörelsekapital. Emissionslikviden ska främst användas för att bygga upp företagets lager, särskilt de komponenter som är kritiska och som har fortsatt långa leveranstider. GSM Electric räknar med att kunna omsätta sitt lager 3–5 gånger per år. De kommer att prioritera lageruppbyggnad och utökad försäljningskapacitet samt färdigställa produktsortimentet och ta fram en nollserie av produkter.



CE Märkning
av båtar

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

Ekskogens Gård 15
186 96 Vallentuna

Räcker inte tiden till? – förenkla och förbättra er annonsering med SökBåt

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

– Ett effektivt annonseringsverktyg

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

– Unik koppling till båtdatabasen

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

SökBåt är snabbt, enkelt, prisvärt och användarvänligt.

Kontakta oss på Sweboat så berättar vi mer!



SökBåt.se

Vi hjälper dig med lyftet!



NJUT AV NATUREN NÄR DEN ÄR SOM BÄST

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



E-LINE

E-POD

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

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

E-LINE

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

E-POD

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

Noterat



Det är dags att söka Svedeas båtstipendium.

Båtstipendiet för kvinnor öppet att söka

Med Båtstipendiet har Svedea uppmuntrat kvinnor att ta plats bakom rodet i flera år. Nu öppnar ansökningsperioden för 2023 med plats för fler stipendiater än tidigare. Bland annat välkomnas kvinnor som är verksamma i marinbranschen.

År efter år visar Svedeas årliga kundundersökning samma sak: det är nästan bara män som styr båten. Det var bakgrunden till att bolaget instiftade Båtstipendiet 2015. En intensivkurs som under en helg i Stockholms skärgård går igenom moment som tilläggning, navigation och höghastighetskörning.

– Vi tycker oss faktiskt se en liten förbättring av jämställdheten till sjöss de senaste åren. Om det är Båtstipendiets förtjänst ska jag låta vara osagt, men vi är glada att kunna bidra till en utjämnning på vårt sätt. Ett är säkert – tidigare stipendiater har inte ångrat sig, säger Göran Södergren, affärsansvarig för båt på Svedea.

– Att kunna framföra en båt är fantastiskt roligt och ger frihet, det

är klart att kvinnor ska köra! Med lite övning växer självförtroendet så att man vågar ge sig i väg med vännerna eller familjen när man själv vill. Under den här intensivkursen får man tillsammans med vana instruktörer testa de viktigaste momenten och dessutom ha väldigt kul tillsammans. Jag uppmanar alla kvinnor som kan att söka, säger Emma Lagerström, skadereglerare på Svedea och en av instruktörerna.

Nytt för 2023 blir att antalet platser utökas till elva. Av dessa är två viktiga för kvinnor som på ett eller annat sätt arbetar inom marinbranschen.

– Bara för att du jobbar på ett varv, båtbutik eller tillbehörsaffär i marinbranschen är det inte självklart att du haft möjligheten att köra själv. Därför utökar vi nu antalet platser med tre, varav två är örönmärkta för kvinnor i den marina branschen, säger Göran Södergren.

Mer information och ansökan finns på [Svedea.se/batstipendiet](https://www.svedea.se/batstipendiet)

Mer tillgängliga reservdelar

Mercury Marines reservdelar och smörjmedel av märket Mercury kommer att bli tillgängliga i Mercurys stora nätverk av återförsäljare och båtbyggare i Europa, Mellanöstern och Afrika.

Lanseringen omfattar fler än 180 försäljningsprodukter, exempelvis filter, anoder, termostater, impellersatser, bränsle- och tänd-

ningskomponenter, propellernav, nödstoppslinor och mycket mer.

I den första fasen kommer utvalda reservdelar av märket Mercury (Mercury Precision Parts) att lanseras i början av oktober. Mercury-märkta oljor och smörjmedel kommer att börja lanseras i början av 2023 och kommer med ett komplett utbud senare under året.

Två vändor till sjöss

NYHET! En mässperiod blir två

Allt för sjön firar 101 år med ett nytt upplägg: två fullmatade långhelger med några dagars paus, eller landpermission, däremellan.

Utöver det är allt som vanligt. Sveriges största båtmässa har något för alla med intresse för fritidslivet till sjöss: aktiviteter, nya båtar och en helt ny tillbehörshall. Räkna med högt tryck av tidigare och nya besökare!

Kontakta oss

Mejla sales.alltforsjon@stockholmsmassan.se eller ring 08-749 42 94
Vi ser fram emot att du hör av dig.



Allt VI FIRAR 101 år 1922-2023
för sjön

BÅT M Ä S S A N

9-12 & 16-19 mars



Stockholmsmässan



Kellox höll sin återförsäljarkonferens i hamnen i Strömstad.

Kellox ändrar om i Sverige

■ Jörgen Lundén blir country manager för Sverige och Danmark när det norska företaget Kellox gör om sin organisation.

Med erfarenhet från flera välkända företag i marinbranschen har Jörgen Lundén redan ett stort kontaktnät att arbeta med.

– Jag har tidigare arbetat hos Yamaha Motor Sweden samt Marine Power Sweden som senare blev Brunswick och därefter som

försäljningschef hos en av Volvos återförsäljare. Jag kommer närmast ifrån jobbet som försäljningschef för Watski, säger Jörgen Lundén.

KELLOX GRUNDADES 1950 och är Norges största importör av motorcyklar (Honda) och båtmotorer. Företaget samarbetar med flera välkända båttillverkare, bland andra svenska Micore och Sandströms förutom River, Pioneer och Terhi.

Kellox är också importör av Tohatsu båtmotorer till Norge, Sverige och Danmark.

– Vi har 55 återförsäljare i Sverige och ett tiotal tilltänkta i Danmark där vi håller på att etablera oss. På den svenska marknaden ska vi fortsätta att förstärka återförsäljarnätverket. Vi har ett tydligt mål var vi vill nå, förklarar Jörgen.

På Kellox stora återförsäljarkonferens i Strömstad i september

deltog 24 svenska återförsäljare. I Norge har Kellox ett 25-tal återförsäljare, så totalt cirka 100 återförsäljare och 120 personer i de tre länderna inklusive Danmark.

UNDER KONFERENSEN belönades syskonen Peter och Malin Tholérus, ägare av Micore Plast AB, för att de levererat 500 båtar via Kellox.

– På motorsidan jobbar vi med det egenproducerade material som Tohatsu har utvecklat själva. Det är motorer på 2,5–140 hk. Alla storlekarna är viktiga för oss, men vi är intresserade att få större marknadsandel på de större motorerna på 75–140 hk.

– Vi har ett antal samarbeten med båtbyggare, men vi äger inga båtbyggare. Vi kommer dock att ha exklusiva återförsäljare för båtmarknaden River som gör entré i Sverige och Danmark.

Jörgen Lundén bor i Gävle och är anställd av Kellox i ett svenskt bolag. Han får en kollega i Daniel Johansson som bor i Kungälv. Daniel Johansson kommer närmast från Watski.

LARS-ÅKE REDÉN



Jörgen Lundén är ny country manager för Sverige och Danmark hos Kellox.



Isami Hyuga är vd för Tohatsu Corporation i Japan. Han har varit i Skandinavien över 30 gånger och fanns med även på Kellox konferens i Strömstad.



Avstamp för säsong 2023

14-16 april 2023

*– en flytande båtmässa mitt i
Göteborgs Hamns anrika varvsmiljö!*

SOMMAREN BÖRJAR PÅ ERIKSBERG BOAT SHOW

eriksbergboatshow.se

go:teborg&co



Följ oss på
sociala medier

Större och bättre METS

AMSTERDAM. Metstrade hålls i år 15–17 november på RAI Amsterdam.

■ Arrangörerna har utlovat ett nytt koncept för denna världsledande branschutställning.

Större och bättre är vad som utlovas. Programmet för Metstrade (METS) ska justeras och förfinas, bland annat med betydande förbättringar av layouten. Förra året genomfördes en ”bantad pandemi-upplaga” där Sweboat och ett antal svenska utställare fanns på plats. Flera företag hade dock tackat nej på grund av pandemin, en del stora svenska utställare tog beslutet bara ett par dagar innan mässan öppnades.

SYFTET MED ÅRETS förändringar är främst att stärka METS position som världens största B2B-utställning för fritidsbåtsbranschen.

I en redovisning innan som-



Den 15–17 november hålls Metstrade (METS) i Amsterdam på RAI Amsterdam.

maren rapporterade arrangörerna att deras indikatorer för 2022 var mycket positiva. 96 procent av besökarna och 90 procent av utställarna deklarerade då att de skulle återvända till METS i november. De rapporterade också om betydande ökning för de nationella paviljongerna och fler förstagångs-

utställare, särskilt från företag som producerar elektriska framdrivningssystem och elektronikföretag.

– Branschens företag är angelägna om att komma tillbaka på världens största B2B-arrangemang efter förra årets bantade uppsättning. Vi har skapat en bättre layout med viktiga intressepunkter i varje hall i

nära samarbete med våra partners som ICOMIA och utställningskommittén. Detta gör att vi kan tillgodose METSTRADE:s tillväxt med fler utställare, mer utrymme, mer fokus och en förbättrad besöksupplevelse, säger Niels Klarenbeek, ansvarig för Metstrade.

UDO KLEINITZ, generalsekreterare för industriorganet ICOMIA, kommenterar Metstrades planer så här:

– Efter pandemins utmaningar säger viktiga industriintressenter och organisationer att det är mer avgörande än någonsin för leverantörer och köpare att få kontakt med sina branschkollegor. METS är den ledande plattformen för marina proffs som vill vara relevanta och uppdaterade inom branschen.

EN AV HÖJDUNKTERNA i år blir utdelningen av Boat Builder Awards för Business Achievement. Den arrangeras av IBI (international Boat Industry) och Metstrade och hålls i samarbete med Raymarine.



Många besökare i La Rochelle

■ Den stora båtmässan i La Rochelle lockade 73 000 besökare på sex dagar. Arrangörerna är nöjda, men betonar att besökssiffran kunde varit högre om vädret hade varit bättre.

Nästa års upplaga av Grand Pavois La Rochelle hålls 20–25 september.

73 000
BESÖKARE

Oslos båtmässa flyttas till 2024

■ Oslos inomhusbåtmässa 2023 flyttas till 2024. Det beslutet kom 10 oktober efter en dialog med de största aktörerna i den norska båtbranschen. Mässan skulle enligt de ursprungliga planerna ha hållits 22–26 mars 2023.

– Det är generellt mycket osäkerhet i branschen, så därför känns det bättre att flytta hela arrangemanget till 2024. Vi har också en del nya koncept som vi vill se om de är möjliga att genomföra och vi behöver mer tid för att arbeta in dem ordentligt, säger Magnus Frøshaug Ryhjell, daglig ledare hos Norboat.

– Vi hoppas och tror verkligen att Oslos båtmässa kommer tillbaka i all sin prakt 2024.

BESLUTET HAR FATTATS i samråd med branschorganisationen Norboat, som äger båtmässan Sjøen for Alle som är Norges största



Oslos inomhusbåtmässa skjuts upp till 2024.

tillbehörs- och båtmässa.

Arrangemanget flyttas ett år för att uppnå ännu bättre och bredare deltagande från olika utställare. Flera av dessa upplever fortfarande utmaningar i leveranskedjor på grund av två år med pandemi, konflikten i Ukraina och de ökade energipriserna. Dessutom förväntar

sig branschen att de makroekonomiska utsikterna påverkar båtbranschen den närmaste tiden.

NYA DATUM FÖR Sjøen for Alle 2024 kommer att publiceras på sjoenforalle.no. Arrangemanget hålls på NOVA Spektrum i Lillestrøm öster om Oslo.

Full fart för Båtmässan 2023

GÖTEBORG. Förberedelserna inför Båtmässan pågår för fullt.

■ Den 4–12 februari är det dags för Båtmässan igen. För branschen startar dock mässan redan på fredagen 3 februari, då det blir branschdag och förhandsvisning på en gång klockan 16–21. Förutom verksamma i branschen är särskilt inbjudna gäster välkomna.

– Det verkar som att utställarna är nöjda med vår plan inför mässan 2023. Vi har cirka 125 utställande företag bokade, säger Jacob Ryder, affärsansvarig för Båtmässan.

– Generellt är det lättare för oss att planera mässan nu än för ett år sedan. Vi slipper pandemidis-



Jacob Ryder.

kussionerna och handlarna har lite mer tid att förbereda sig. Det är inte heller någon diskussion om mässans genomförande.

LIKSOM TIDIGARE ÅR blir det en

mässa med båtar och tjänsteföretag på plan 1 och marina tillbehör på plan 2. Dessutom finns det en rad med spännande aktiviteter som prova-på-poolen, dykpoolen, segelbåtsbassängen, utställningen för klassiska båtar, piratland för de yngsta och mycket mer.

– Fördelen med att ha ett uppehåll är att det blir mycket nytt på mässgolvet. Det är kul. Det blir också lite omkastningar i var folk står, det känns lite nytt överhuvudtaget, säger Jacob Ryder.

GÖTEBORGSMESSAN ÄR EN väldigt återförsäljardriven mässa och flera stora utställare kommer att vara med. Bland de mer kända företag som är bokade finns GBM Havstensund, Jensen & Englund, Orust Marin Center och Harry

Hansson Marincenter.

Bland båttillverkarna märks Järnbröderna som ska visa båtmärkena Highfield och IRON och Micore som finns hos återförsäljare.

Det blir också ett gediget seminarieprogram med före detta mässchefen Bengt Wallin som samordnare. På programmet finns allt från paddling och segling till sportfiske och miljö.

– Vi har också mycket fokus på aktiviteter och inspiration. Segelbåtsbassängen kommer tillbaka efter en paus och vi ska ha en utställning med klassiska båtar.

BÅTMÄSSAN FORTSÄTTER sin satsning även i år på ungdomar och bjuder alla upp till 16 år på entrébiljetten under hela mässperioden.

LARS-ÅKE REDÉEN

Allt för sjön i två hallar

ÄLVSJÖ. Båtmässan Allt för sjön i Stockholm arrangeras två långhelger 2023.

■ De dagar som mässan hålls öppen är:

Torsdag 9 mars – söndag 12 mars.

Torsdag 16 mars – söndag 19 mars.

– **ALLT FÖR SJÖN 2023** blir som en omstart när flera utställare inte har varit med på flera år på grund av pandemin. Det blir nästan en relansering av Allt för sjön, säger Hanse Thorslund, projektchef för Allt för sjön.

– Vårt bokningsläge inför mässan ser helt OK ut. De viktiga större företagen är inbokade och det finns ett tydligt intresse tack vare att de större mässorna har kommit igång.

Bland de tillbehörsutställare som redan är bokade märks SeaSea/Hjertmans och Erlandsons Brygga. Av båttillverkarna finns bland andra Nimbus Group med. Mässan

har en dialog med Brunswick men Yamaha Motor ställer inte ut med Europamontern. För Yamahas del kan det bli ett deltagande via återförsäljare. Det har även tillkommit en del nya utställare och företagare, till exempel Goldfish, Sealine och Greenline med flera.

– Många utställare hade ett tillgodohavande sedan förra gången när mässan fick stängas i förtid. Det har nog påverkat deras beslut, säger Hanse Thorslund.

ALLT FÖR SJÖN är av tradition en viktig mötes- och marknadsplats för båtbranschens företag. Med stigande inflation och höjda räntor blir plånboksfrågorna viktigare för många, men Hanse Thorslund tror att intresset för att gå på båtmässor och för båtlivet i stort finns kvar.

– Vi gör vårt jobb genom att erbjuda en unik marknadsplats i mars månad. Hela 79 procent är unika besökare bara för Allt för sjön och de går inte på andra båtmässor. Det är ett av våra tyngsta



Hanse Thorslund.

argument att delta som utställare.

– Det är också viktigt för tillverkarna att stötta sina varumärken över tid, även när försäljningen av

nya båtar och motorer går ner.

På Allt för sjön 2023 skapas ett område med namnet ”Det nya båtlivet” för olika former av nyheter inom båtlivet. Samma sak gäller för eldrivna båtar och elmotorer, som samlas i en avdelning.

DE KLASSISKA BÅTARNA finns också med. Inför förra årets planerade jubileum gjordes en 100-årsutställning i samarbete med MYS (Motor Yacht Society). Hela det arrangemanget flyttas in på mässan.

Allt för sjön hålls i A- och B-hallen på Stockholmsmässan. Två andra mässor arrangeras parallellt med Allt för sjön: Antikmässan första helgen och Sportfiskemässan andra helgen. Båda hålls i C-hallen.

ALLT FÖR SJÖN har även ett mycket välfyllt seminarieprogram med Bengt Wallin som samordnare. Seminarierna pågår mässans alla dagar med ämnen om allt som rör båtlivet inklusive miljö.

LARS-ÅKE REDÉEN

Sveriges modernaste verkstad för propellrar och båttrailer

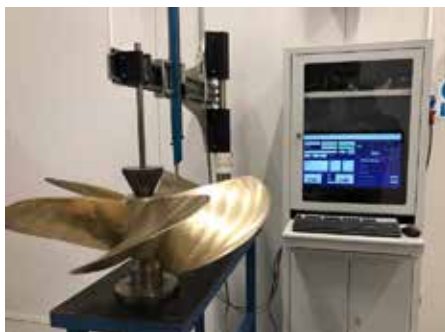
PROPPELLERTEKNIK

METALLDESIGN AB

10-ÅRS JUBILEUM

Reparation och försäljning
från 10 tum i diameter till 100 tum i diameter.

Efter mer än **10 000** reparationer av propellrar har vi idag Sveriges modernaste propellerverkstad. Där reparerar vi propellrar, impellrar och propellerblad.



Vi använder oss av den senaste utrustningen såsom Propress 360, MRI scanning och dynamisk balansering. Reparation och kontroll för fartyg och fritidsbåtar.



Propellerteknik AB // Flygfältsgatan 16 B // 423 37 Torslanda
telefon: 031-14 40 40 // mail: tom@propellerteknik.se
www.propellerteknik.se

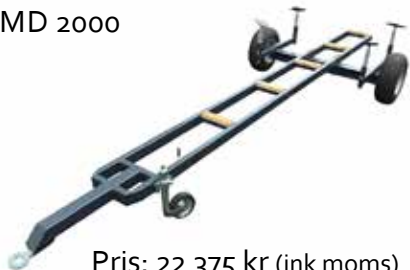


Sveriges mest byggda båtvarn/trailers

MD Trailer

MD Trailer produceras och konstrueras i Göteborg av Propellerteknik Metalldesign AB. Med över 1 000 producerade vagnar har vi nu stor erfarenhet för att säkert transportera båtar. Vi anpassar vagnen till motorbåtar, segelbåtar och andra olika fartyg.

MD 2000



Pris: 22 375 kr (ink moms)
Pris exkl. moms 17 900 kr

MD 3000



Pris: 28 625 kr (ink moms)
Pris exkl. moms 22 900 kr

MD 4000



Pris: 35 000 kr (ink moms)
Pris exkl. moms 28 000 kr

MD 5000



Pris: 48 625 kr (ink moms)
Pris exkl. moms 38 900 kr

MD 7000



Pris: 58 625 kr (ink moms)
Pris exkl. moms 46 900 kr

MD 5500



Pris: 61 125 kr (ink moms)
Pris exkl. moms 48 900 kr

MD 10000



Pris: 74 875 kr (ink moms)
Pris exkl. moms 59 900 kr

MD 15000



Pris: 87 375 kr (ink moms)
Pris exkl. moms 69 900 kr

MD 20000



Offert

MD Hydraulvagn 5T



Offert

MD Hydraulvagn 8T



Offert

MD Hydraulvagn 17T



Offert



Nimbus Group är en av båttillverkarna som påverkas av prishöjningar, men företaget har långa avtal i botten. Foto: Nimbus Group.

Ökade kostnader slår olika

VÄRLDSLÄGE. De snabba kostnadsökningarna drabbar även båtbranschen.

■ Snabbt växande inflation och allt högre räntor kommer att påverka båtbranschen framöver. Det är de flesta ekonomer överens om.

För konsumenter som vill köpa båtar finns det fortfarande bra tillfälle att köpa nyproducerade båtar som byggdes och prissattes 2022. För dem som väntar med beslutet tills 2023 års modeller kommer det dock att bli betydande prishöjningar. De återförsäljare som Båtbranschen har talat med tror på prishöjningar i konsumentledet på 10–20 procent.

Alla båttillverkare drabbas dock inte omedelbart av höjningarna, enligt en rundfrågning som *Båtbranschen* har gjort. Detta trots att priserna justeras uppåt för i stort sett allt – från plast till textilier och motorer.

NIMBUS GROUP är idag Nordens största tillverkare av fritidsbåtar med varumärkena Alukin, Aquador, Bella, Falcon, Flipper, Nimbus och Paragon Yachts.

Hur drabbas ni av kostnadsökningarna?

– Än så länge i en ganska liten omfattning. Vi har långa avtal i botten, säger Michael Bohm, Marknadsdirektör Nimbus Group.

Vilka material eller produkter ökar mest i pris?

– Motorer och en hel del råvara som går andra vägen och minskar trycket på totalen. Detta rymms inom de prisökningar vi gjort i spannet om 5–10 procent.

HALLBERG-RASSY VARVS AB är en annan stor båttillverkare som drabbas av prisökningarna.

– Det har varit betydande kostnadsökningar på många komponenter, råmaterial, energi med mera, något vi måste föra vidare på båtens pris mot konsument. Men det finns ett annat perspektiv också, att det är svårt att få tag i material och vi måste lägga mycket tid och fokus på att jaga grejer för att få ihop båtarna. Trots många avsevärda förseningar på inleveranser till oss, har vi inte missat en enda leveransdag gentemot vår konsument. Men det har kostat på med mycket övertid, sena kvällar och helgarbete, säger Magnus Rassy, vd Hallberg-Rassy Varvs AB.

Vilka material eller produkter ökar mest i pris?

– Det är väldigt spretigt. Framst gäller det vissa träslag, men inte alla. Plastprodukter, glasfiber, däckbeslag, riggar och mycket mer har ökat mycket.

Vilket genomslag får detta till konsumenterna?

– Vi ser klart ökade priser, men det slår mer i SEK än i till exempel USD eller EURO. Som tur är tänker 90 procent av våra konsumenter inte i SEK, utan oftast i EURO eller USD, vilket mildrar effekten lite.

SANDSTRÖM INNOVATION AB i Norr-längträsk är en av landets större tillverkare av mindre båtar.

– Vi tvingas betala mer för både råvaror och förbrukningsmaterial. Detta försämrar avsevärt de marginaler vi har på produkterna, säger Niklas Sandström, försäljningsansvarig för Sandström Innovation AB.

– För vår del är det kostnadsökningar på glasfiber, polyester och frakter som vi drabbats mest av, men det är inte det enda som har stigit. Vi kommer att behöva göra en prisjustering uppåt inför nästa säsong.

LINDER ALUMINIUMBÅTAR AB i Tingsryd har redan genomfört en del prisjusteringar.

– Aluminiumet har fördubblats i inköpspris och de flesta komponenter har haft prishöjningar. Vi har fått höja priserna med 10–15 procent på båtar och kanoter, säger Jessica Linder, vd för Linder Aluminiumbåtar.

– Att fraktkostnaderna också ökat har vi då inte tagit hänsyn till.

RYDS BÅTAR har också drabbats av prisökningarna samt brist på material det gångna året. De har varit tvungna att göra olika inköp för att hålla produktionen igång.

– Även elpriset drabbar oss och vi gör allt för att minska uttaget, men då vi ligger i elområde 4 blir det en nackdel ur konkurrenssynvinkel samt slår hårt på lönsamheten, säger Johan Svensson som arbetar med inköp hos Ryds.

Kostnadsökningarna för Ryds Båtar gäller bland annat glasfiber +45 %, gelcoat +30 %, polyester +23 % och rostfria detaljer +42 %. Samtliga ökningarna beräknade på tio månader.

Vilket genomslag får detta till konsumenterna?

– Priserna ökar och leveranstiderna kan bli längre då lagerbyggnad är dyrt, säger Johan Svensson.

LARS-ÅKE REDÉEN

GRUNDORDER 2022–2023

*Missa inte årets viktigaste order.
Bättre priser och längre betalningstid.*

Varför ska Du göra en grundorder?

Grundordern är viktig av flera anledningar och det finns många fördelar med att redan nu göra en beställning inför nästa säsong.

- 1. BÄTTRE PRIS!** Över 3800 artiklar är rabatterade mellan 5-35% på ordinarie pris och rödmarkerade i detta års grundorder. Alla andra övriga varor som du beställer på grundordern köps till 2022 års priser. Med tanke på rådande världsläge och den höga inflationen kan det handla om många kronor på sista raden och vi förväntar oss många generella höjningar i priser under första kvartalet 2023.
- 2. LÄNGRE BETALNINGSTID!** Din grundorder ska vara betald senast den 1:a juni 2023. Du har alltså 5 månaders kredittid, istället för 30 dagar.
- 3. LEVERANS NÅR DET PASSAR DIG!** Vi levererar dina produkter när det passar dig, mellan 1 januari och 31 mars. Du kan givetvis även dela upp din order i flera leveranser.



Årets katalog finns på hemsidan.

Kontakta oss gärna!



Tim Törnqvist
FÖRSÄLJNINGSCHEF
SÄLJARE SÖDRA SVERIGE
040-671 67 23
tito@nautec.se



Carl-Johan Backe
INNESÄLJARE
040-671 67 24
cbac@nautec.se



Andreas Böhn
SÄLJARE VÄSTKUSTEN
040-671 67 27
andb@nautec.se



Patrik Kronegård
SÄLJARE
ÖSTKUSTEN / NORRLAND
040-671 67 15
pakr@nautec.se



Gjunej Fejzulovski
INNESÄLJARE
RETUR & REKLAMATION
040 - 671 67 10
gjfe@nautec.se



www.nautec.se

– en del av nordens största marina grossist





KGK Motor nya ägare till

AFFÄR. HR Boat förvärvades 1 september av KGK Motor AB..

■ Motorleverantören KGK Motor AB har tidigare inte ägt någon båtfabrik, men med det här förvärvet har de försäkrat sig om ett långsiktigt samarbete med en stor tillverkare. Från 1 september är KGK Motor AB ny ägare till Höga Produkter i Laxå som producerar och säljer båtar under varumärket HR Boat.

KGK Motor har varit verksam inom den ma-

rina branschen i 40 år med starka varumärken som exempelvis Suzuki utombordsmotorer. Idag är de även distributör för Askeladden, Capelli, Arronet, Suzumar och SeaDrive. KGK Motor är ett familjeägt företag som omsätter cirka 400 Mkr med 24 anställda.

– HR Boat är ett båtmärke som passar oss. De har passande båtmodeller för en liten återförsäljare på landsorten, men även för större handlare, säger Lasse Johansson, chef för den marina affärsverksamheten på KGK Motor.

– HR är det enskilt viktigaste båtmärket för oss

och Suzukis återförsäljare. De andra båtmärkena vi representerar är också viktiga, men vi har till exempel bara sex återförsäljare för Askeladden.

Ett bevis för hur viktig affären är var att Håkan Knutsson, ägare till KG Knutsson AB, själv var på plats när affären gjordes upp. Håkan är en stor båtälskare och är mån om att KGK Motor och HR Boats utvecklas väl tillsammans.

– Min plan är att vi ska fortsätta vara i det segmentet som HR Boats redan befinner sig i. Vi ska inte gå till premiumsegmentet utan det som HR står för ska fortsätta gälla, säger Lasse.



– Ska du sälja lösmotorer så måste du också sälja båtar, säger Lasse Johansson, chef för den marina affärsverksamheten på Suzukis svenska generalagent KGK Motor.



HR 555 BR är den senaste modellen från HR Boats.

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

400
MKR

är omsättningen för det familjeägda företaget KGK Motor.

HR Boats

Alla HR-båtar säljs inte med Suzuki, men 40–45 procent av de båtar som preriggas i fabriken levereras med en Suzukimotor. Övriga säljs med andra motormärken.

– Idag har vi 25–27 Suzukiåterförsäljare som säljer HR-båtar. Det är det enskilt viktigaste båt-märket för dem, säger Lasse Johansson.

Båttillverkaren i Laxå bygger främst mindre motorbåtar. Den senaste nyheten är dock en större båt i mellanklassen.

– Nya HR 550 BR är färdig för marknaden. Den är väldigt lyckad och hamnar helt rätt i pris,

säger Lasse Johansson.

Höga Produkter AB tillverkar fritidsbåtar i glasfiberarmerad polyester under varumärket HR Boat Sweden. Företaget startade båttillverkningen i Laxå 1976. Det har 30 anställda och omsätter cirka 75 Mkr. Tillverkningstakten ligger på cirka 1 200 båtar per år med tonvikt på styrvipvetbåtar i storlekar på 4–6 meter.

– Försäljningen av Höga Produkter AB är ett naturligt steg i vår strävan efter en fortsatt stabil utveckling för företaget. Det lilla familjeägda bolaget har vuxit och behöver dra nytta av en

större ägares specialkompetens i många frågor samtidigt som vi kan fortsätta att driva produktion och utveckling vidare i samma anda som tidigare. Sammantaget ger också denna försäljning mig personligen möjlighet att jobba kvar i branschen under många år, men jag kan avsluta när tiden känns rätt, säger Tomas Eriksson, tidigare ägare och vd på Höga Produkter AB

Tomas Eriksson blir kvar i bolaget i minst tre år, men i rollen som styrelseordförande. Från och med 1 oktober blir Daniel Svensk vd för Höga produkter AB (se separat artikel).

Daniel Svensk blir ny vd

PÅ NY POST. I samband med att KGK Motor köper HR Boats byter båttillverkaren vd.

■ Daniel Svensk är ny vd för HR Boats från 1 oktober. Han har jobbat på HR Boats i två år och har en bakgrund som regionchef för Byggmax och kollektivtrafikchef i Örebro. Dessutom är Daniel den enda som är utbildad båtbyggare på HR Boats.

– Jag har gått båtbyggarskolan i Storebro. Jag kanske kan få en del nytta av det på mitt nya jobb som vd, säger Daniel Svensk.

– Jag har ett eget brinnande båtintresse. Men då är det segelbåt som gäller men trivs bra bakom ratten på en HR. Jag har min båt i Askersund och tar gärna Göta kanal antingen öster eller väster ut på somrarna.

Daniel känner redan sin nya arbetsplats väl. Han hade tidigare ansvar för en helt annan typ av produktion med lokaltrafik, men tror att båtbyggeri passar honom.

– För oss som båttillverkare med stor volym är det en utmaning att hitta ett bra flöde och kunna leverera båtar med hög kvalitet utan stora avvikelser. Oavsett om det är tillverkning av båtar eller driftsättning av kollektivtrafik är det viktigt att produktionen fungerar bra.

HR Boats har haft tillväxt i många år och i princip varit slutsålda sedan 2012. De senaste tre åren har inneburit mycket hårt arbete och personalen har jobbat extra för att få fram så många båtar som möjligt.

– Förra året fick vi beställningar på 1 700–1 800 båtar, men vår maxkapacitet ligger på



Daniel Svensk är ny vd för HR Boats.

cirka 1 400 båtar och då blev en del återförsäljare som inte fick exakt vad som beställts.

Av totalt 27 anställda är 26 i sysselsatta i själva båttillverkningen medan Daniel är den enda "pappersvändaren". Dessutom finns Tomas Eriksson, företagets tidigare ägare och grundare, kvar. Han är inköpsansvarig och lägger en hel del tid i produktionen med olika projekt.

– Tomas kommer att jobba kvar några år trots att jag har tagit över som vd. Han har väldigt mycket erfarenhet och det känns tryggt att ha honom som kollega framöver.

Enligt Daniel Svensk är planen inte att HR Boats ska växa ytterligare för tillfället.

– Inte nu och inte i befintliga lokaler. Vi får se vart allt tar vägen i rådande konjunktur, men till nästa år är vi mer eller mindre slutsålda. Flera återförsäljare vill ha koll på vad som sker med en eventuell lågkonjunktur innan de lägger beställning för hela nästkommande år.

HR Boats kommer att genomföra prishöjningar inför nästa säsong, liksom alla andra. Det blir en höjning som är mycket högre än det vi normalt har gjort.

– Det är mer än förra året då vi bara höjde fem procent, men det räckte inte riktigt till för att täcka rusande materialpriser. Nu tror jag dock att polyester, glas och rostfritt har stabiliserat sig fast på en hög nivå.

HR Boats har cirka 55 återförsäljare i Sverige och Norge samt en i Danmark. I Norge är Erling Sande AS generalagent och de säljer båtar exklusivt med Suzukimotorer. I Sverige preriggas båtarna för flera märken, men Suzuki är störst.

Tillverkaren har flera stora återförsäljare; Rodins Marin i Uddevalla och Hunnebostrand, Marinbutikerna i Åkersberga, Borgs Motor i Kumla, Fritzéns i Mellerud och Öckerö Båtvarv med flera.

– Vi har även långa samarbeten med flera handlare som inte säljer Suzuki. Vi värnar om vårt samarbete med dem även i framtiden, säger Daniel Svensk.

HR Boats fabrik ligger i Laxå. Företaget har även en underleverantör i Vretstorp två mil från Laxå som gör alla roddbåtar och ett par mindre modeller, totalt cirka 200 pulpetbåtar och 400 roddbåtar per år. De har 5–6 anställda. All plastning sker med handlaminering i Laxå och i Vretstorp.

En av de nyheter som är på gång gäller båtarnas design.

– Vi har en ny CC-modell på gång som bygger på samma skrov som 555 BR, efter det så har vi några idéer men inget officiellt ännu.

– Vi vill bygga bra och prisvärda båtar, vi måste hålla nere kostnaderna genom smarta inköp samt en design som gör båtarna mer lättillverkade. Det lyckas vi med genom en smart design och ett genomtänkt byggnadssätt.

Båtkonstruktören John H. V. Lindblom har designat de flesta av HR:s nuvarande båtmodeller. Framtidsplanerna är att hitta en ny designer, det är dock ingenting som är klart ännu.

LARS-ÅKE REDÉEN



Suzuki DF350A kommer med hydraulstyrning.

Suzuki Motors satsar långsiktigt

■ Den japanska motortillverkaren Suzuki Motors satsar långsiktigt. I Sverige är HR Boats en del av den planen.

– Suzuki Marin i Japan investerar hela tiden. Marint är en lönsam del för fabriken i Japan. Omsättningen är betydligt lägre än mc och bilar, men som bidragsgivare till moderbolaget är marinavdelningen bra. Det gör att de satsar på att utvecklas och vill vara ett ledande märke, säger Lasse Johansson, chef för den marina affärsverksamheten på Suzukis svenska generalagent KGK Motor.

Innan pandemin visade den internationella branschorganisationen Icomias statistik att Suzuki hade gått upp på andra plats bland utombordarleverantörerna i Europa. Märket är trea i Sverige men ökar i både Europa och i USA. I Norge är de näst störst efter Yamaha.

– Vi har nått en punkt där det är väldigt svårt att ta ytterligare marknadsandelar i Sverige. Det beror på att Mercury och Yamaha har flera egna båtmärken och då kommer vårt förvärv av HR Boats lägligt, förklarar Lasse Johansson.

På motorsidan kommer det flera nyheter från Suzuki den närmaste tiden. Företaget fortsätter att utveckla sina motorer och vara med i frontlinjen.

– Integrerad styrning kommer på de stora modellerna med dubbla propellrar under 2023. Styrningen är hydraulisk och mycket enklare att montera på båtarna. Den kommer på motormodellerna 300B och 350A.

KGK Motor och marinavdelningen startade i januari 2002. Företaget har utökat personalstyrkan med ett par tjänster under pandemin. Marinavdelningen växer, vilket påverkar även andra avdelningar inom KGK positivt.

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 • info@wrap-it.se • 0706-97 86 05

Bryggor • Y-bommar • Flytkroppar • Tillbehör • Reservdelar



WE TRADE MARINE

För ett smartare båtliv!

Från smarta Y-bommar till komplett hamnleverantör.



0155-360 70
08-718 04 50

031-380 26 00
040-13 12 50

info@wetrade.se
www.wetrade.se



Iver Strand, marinansvarig hos Yamaha Motor Scandinavia.

Comeback för konferens

KONFERENS. 150 återförsäljare för Yamaha träffades i Tanumshede.

■ Platsen var välkänd när 370 personer från 150 Yamahahandlare träffades för återförsäljarkonferens på TanumStrand.

– I tre dagar informerade vi våra återförsäljare från Sverige, Norge, Danmark, Island, Grönland och Färöarna. Däremot hade vi den här gången inte med några handlare från Finland, säger Iver Strand, ansvarig för Marin hos Yamaha Motor Scandinavia.

Yamahas stora konferens har blivit något av en institution. Ett antal egna båtmärken finns på plats tillsammans med produkter från Yamaha och alla kontaktpersoner från Yamaha Motor Scandinavia. När återförsäljarna har studerat nyheterna tar journalisterna över och kan testköra ett par dagar.

Pandemin satte dock stopp för konferensen några år.

– Årets konferens i Tanum var den första sedan 2018, men innan dess arrangerade vi konferensen tio år i rad. Vi är väldigt glada för den här platsen, det är fin skärgård utanför och därmed enkelt att visa båtarna och motorerna, säger Iver Strand.

Det viktigaste budskapet på årets konferens var tydligt.

– Vi visar att vi fortsatt är en solid och trygg leverantör. Under pandemin har marknaden ökat markant, totalt 18 procent där mertalet är utombordsmotorer. Det har varit väldigt bra för

oss och vi har ökat motsvarande.

– Vi har faktiskt tagit en del marknadsandelar i både Sverige och Danmark och har behållit positionerna i Norge. I Sverige är vi nummer två på utombordare efter Mercury medan vi i Norge är ledande och det mest sålda utombordarmärket 50 år i rad.

Bland årets nyheter fanns Yamahas nya V6 utombordare, som lanserades förra året. I år kunde den dessutom visas med det nya systemet Yamaha Helmmaster EX som bland annat tillför integrerad styrning, joystick och autopilot på ett smart och lättanvänt sätt.

– Den som börjar köra båt med elektrisk styrning vill inte tillbaka till hydraulik. Den elektriska styrningen är så mycket bättre och har många påbyggnadsmöjligheter. Det blir väldigt enkelt att använda autopilot med det här systemet.

– Vi har ett fantastiskt bra samarbete med Garmin som levererar instrumenten.

Yamaha drabbades lika hårt som alla andra av leveransproblem under pandemin. Nu är dock fabriken i full gång och de flesta leveranserna



Yamaha Helmmaster var en av nyheterna.

fungerar som vanligt.

– Japanerna är ikapp och fabriken har varit igång under hela pandemin. De har fått många fler ordrar än vad de har kunnat leverera, men nu lättar det och alla kan börja bygga upp lite lager igen. Det gäller fabriken, distributörerna och våra återförsäljare.

Yamaha har tre motorfabriker i världen. Två finns i Japan och en i Thailand, där de mindre motorerna på 2,5, 4, 5 och 6 hk produceras. I USA finns ytterligare produktion, men det gäller bara vattenskotrar och propellar.

En av de stora förändringar som är på gång på motorsidan gäller krav på bättre rening av utombordare.

– Tvåtaktarna är förbjudna sedan 2007. Nu hoppas vi att de nya kraven blir globala och därmed lika för alla. Våra nya motorer har redan plats för en katalysator...

Vattenskotarförsäljningen har minskat i Sverige och Norge det senaste året efter några års tydlig uppgång.

– I Sverige är det 55 000 personer som har konverterat sina förarintyg till förarbevis för vattenskotrar och så har vi ganska många som har skaffat helt nya förarbevis för vattenskotrar. Vi vet inte riktigt hur försäljningen kommer att förändras, men vi ser en nedgång.

I Norge införs nästa år ett höghastighetscertifikat för både båtar och vattenskotrar som gör 50 knop eller mer. Båtförare måste då ta två separata intyg med praktik och teori för vardera sorten. Den lagen börjar gälla i maj 2023.

LARS-ÅKE REDÉEN



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
Kölstöta
Top 310x160 mm



MBS
Motorbåtsstöta
Top 310x160 mm



SBS
Segelbåtsstöta
Top 255x255 mm

DEMONTERBAR

NYHET

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



LCMG
Motorbåtsstöta
Top 310x160 mm



Gersågad fot



Levereras
omonterad i
kartong



LCKG
Kölstöta
Top 310x160 mm



LCFG
Segelbåtsstöta
Top 210x210 mm

L-ställ

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



ORIGINAL PRODUCTS



I-M-D-S's PAVILION



MONTER 02.108

15-17 NOVEMBER 2022

PULVERLACKERAD STÅL STÅLBARA DEMONTERBARA



TYRESÖVAGGAN



TYRESÖBOCKEN

ORIGINAL PRODUCTS



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

LÅT OSS OFFERERA DITT
VARV/MARINA/BÅTKLUBB



Tekniska marinprodukter till båtbranschen!





Finnmaster T9 ST (Soft Top) är den senaste nyheten från Finnmaster Boats.

Entreprenör blev vd och ägare

FÖRETAGANDE. Jari Löfroos är både vd och ägare av Finnmaster Boats.

■ Därmed är han en av de större makthavarna i finländsk båtindustri. Genom företaget Finnmaster Boats har han ansvar för tre mycket välkända båtmärken: Finnmaster, Husky och Grandezza.

Finnmaster Boats ingår i den finländska företagsgruppen Terra Patris Group, genom vilken Löfroos sedan tidigare ägde Seliö Boats sedan 2004. Han köpte Finnmaster Boats av grundarna Osmo Roukala och Jarmo Kinnunen 2015.

Finnmaster är dock inte det enda båt företaget som Jari Löfroos äger och driver.

– Mitt företag Seliö Boats var stora underleverantörer till Kesko och byggde deras båtar Yamarin fram till 2016 när vi slutade med den

produktionen. Därefter har vi bara byggt Finnmaster Boats egna båtmärken, säger Jari.

Efter Löfroos förvärv av Finnmaster Boats har företagsgruppen för Terra Patris haft en rejäl tillväxt. 2015 var omsättningen 562 Mkr för att det senaste verksamhetsåret sluta på drygt 800 Mkr. Antalet anställda uppgår till knappt 500.

– Mitt mål med att köpa Finnmaster Boats var att utveckla det så mycket som möjligt. Det gäller även lönsamheten som måste utvecklas mer, det senaste året var inte bra men det berodde främst på bristen på komponenter, säger Löfroos.

– Vi har sålt mycket bra av Grandezabåtarna inte minst i Sverige, men även Finnmaster har sålt bra. Den senaste tiden har vi dock märkt en nedgång för båtar under 6 m längd. Det är typiskt när det blir lite svagare konjunktur.

Liksom många andra producerande företag

har Terra Patris haft betydande leveransproblem de två senaste åren.

– Ja, det har varit brist på allt. Som företagare har jag aldrig upplevt så svåra år som de vi har varit med om. Det är inte riktigt bra än, men jag hoppas på att vi kan se en förbättring i vinter. Det är fortfarande svårt att producera på rätt sätt med rätt lönsamhet eftersom vi måste hantera förseningar på en rad olika områden, säger Jari.

– Det finns båtar som vi har byggt två gånger på grund av bristen på delar. Det är tyvärr ungefär samma problem för alla.

– Vi tror att marknaden kommer att minska en del framöver. Det är svårt att säga hur mycket, det finns nog ingen som vet.

Finnmaster Boats båtar tillverkas vid tre fabriker i Finland. En i Kokkola för större Finnmaster, en i Kalajokki för Grandezza och en i Sammatti för mindre båtar. De två förstnämnda ligger i Österbotten medan Sammatti ligger i södra Finland, fem mil nordost om Helsingfors.

Jari Löfroos driver även flera andra företag, bland andra Hakki Pilke som tillverkar professionella vedmaskiner. Företaget omsätter 30–40 Mkr och har helt andra framtidsutsikter än båtbranschen för de närmaste åren.

– Hakki Pilke har en orderstock för över ett år. Det är mycket ovanligt och beror på att alla vill ha ved när energipriserna stiger. Även vedmaskinerna har dock drabbats av leveransproblem, främst är det en stor brist på hydrauliska pumpar.

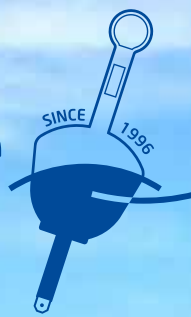
Fotnot: Finnmaster Boats Oy bildades när Oy Finn-Marin Ltd och Seliö Boats Oy slogs samman i juli 2018. Finn-Marin har varit en del av Terra Patris Group sedan 2015 och Seliö Boats sedan 2004.

LARS-ÅKE REDÉEN



Jari Löfroos, vd och ägare av Finnmaster Boats.

Top Marine
Din bryggleverantör



Design & layout - Betongpontoner - Trä-betongbryggor - Y-bommar



Top Marine AB
Box 7
184 03 Ljusterö

info@topmarine.se
www.topmarine.se
08-684 199 00

Vässa verksamheten!

- Bli medlem i Sweboat

Juridisk support

Rabatt när ni ställer ut på våra flytande mässor

Tillgång till SökBåt - ett effektivt annonseringsverktyg

Avtalsmallar och branschråd

Prisvärda och branschanpassade kurser & utbildningar

Ett oslagbart nätverk i den marina branschen

Nyhet - möjlighet att certifiera din verksamhet!

Och mycket, mycket mer!

Läs mer på sweboat.se och varmt välkommen att kontakta Thomas Greberg, tg@sweboat.se, för mer information!



SweBoat
Båtbranschens Riksförbund



SWEBOATNÄTVERKET PÅ FACEBOOK

Du vet väl att det finns ett nätverk på Facebook som enbart är tillgängligt för Sweboats medlemmar? I Sweboatnätverket kan du ställa frågor till dina branschkollegor, dela information, söka efter personal och mycket annat. Vi på Sweboats kansli använder oss också av nätverket för att publicera t.ex. pressreleaser och nyheter, samt att efterfråga medlemmarnas åsikter i olika branschrelaterade frågor. Är du inte med än? Sök upp Sweboatnätverket på Facebook, svara på våra frågor och ansök om medlemskap idag!



MILJÖFONDEN

Nu är det dags för er som bedriver varvsverksamhet att anmäla er till Sweboats miljöfond inför vinterförvaringen.

Det kostar inte er som företagare något utan medlen till miljöfonden skapas genom att ni låter era kunder bidra med en summa per vinterförvarad båt. Bidraget läggs på ordinarie debiterat belopp till kunden och går sedan oavkortat till Miljöfonden.

Sweboats Miljöfond fungerar lite som en försäkring eftersom du som är med i den också kan söka bidrag från fonden den dagen du behöver vidta miljöförbättrande åtgärder.

Mer information om miljöfonden finns på vår hemsida, eller maila tg@sweboat.se så hjälper han er.

Godkänd Marinverkstad Road Show

■ Under oktober – december åker Sweboat på turné med Godkänd Marinverkstad. Vi planerar att besöka följande orter och områden så håll ögon och öron öppna för en inbjudan eller hör av er till direkt Thomas Greberg på tg@sweboat.se för att anmäla intresse. Har ni förslag på andra orter hör av er så försöker vi sy ihop något! Vi kommer även att berätta mer under Sweboatdagarna 23-24 november.

- Göteborg
- Marstrand/Havshotellet
- Orust/Grundsund
- Smögen
- Grebbestad
- Lidköping/Mariestad
- Blekinge
- Skåne



Ny försäkringslösning i sikte

■ De senaste åren har vår bransch anpassade företagsförsäkring genomlevt flera premiehöjningar.

Den erbjuder fortfarande en av de absolut bästa lösningarna och vår försäkringsmäklare har jobbat hårt för att hitta nya lösningar

men i dagsläget har vi samma försäkringsgivare, Protector, som de senaste åren och vi är inte nöjda med den premienivån.

Nu har vi gjort en rejäl omstart och planerar för en ny, bredare basförsäkring med lägre premie

men med möjlighet till tillval. Vi har i dagsläget tre olika mäklare som jobbar för oss med en ny lösning och vår målbild är att kunna presentera den på Sweboatdagarna den 23-24 november.

Förnyelsedatum är 1 mars 2023.

Sweboatdagarna 23-24 november

■ Årets Sweboatdagar på Djurönäset går av stapeln 23-24 november. Vi ser fram emot att berätta mer om vad som är på gång inom Sweboat och ta del av intressanta föreläsningar, men framför allt få

träffas och lyssna in hur året som gått har varit för er medlemmar och vad ni tänker och tycker.

I samband med Sweboatdagarna hålls även Sweboats årsstämma, den går förstås bra att

delta på oavsett om man anmält sig till själva dagarna eller ej.

Vill ni komma men har missat att anmäla er? Hör av er till Malin Troberg Lindén, mtl@sweboat.se, så ser hon efter om det finns plats kvar.

Kallelse till Årsstämma i Sweboat

Härmed kallar vi alla medlemmar till årsstämma i Sweboat - Båtbranschens Riksförbund.

Tid: torsdagen 24 november kl 12:00

Plats: Djurönäset – stora salen

Varmt välkomna!

I samband med årsstämman hålls de årliga Sweboatdagarna, separat anmälan har gått ut till detta.

ABUS

EN KEDJA ÄR ALDRIG STARKARE ÄN SIN SVAGASTE LÄNK.



Låspaket

ABU96085

Hänglås, kätting, strumpa och väska.



Stävöglor



Hänglås



Kättingar



Fästpunkter

Snabba leveranser och mycket på lager! hansenkatalogen.se



MER AV ALLT SOM BETYDER NÅGOT

ISUZU



SWEBOATS
MEDLEMMAR ERHÅLLER
8% RABATT
PÅ BILKÖP, TILLBEHÖR OCH
TILLBEHÖRSPAKET*

En del säger att alla pickuper är likadana. På ren svenska vill vi kalla det för rent skitsnack. Jämfört med nästan vilken pickup som helst har Isuzu mer styrka, komfort, säkerhet och dessutom högre last- och dragkapacitet. Med andra ord, **MER** av allt som betyder något. Marknadens starkaste rambygge ger dig upp till 1,1 ton lastvikt och 3,5 ton dragvikt.

Isuzu D-Max Double Cab fr. 289.900:- exkl. moms. Bränsleförbr. bl. körn. 8,2–9,2 l/100 km, CO2 bl. körn. 216–241 g/km (WLTP)

*Gäller vid köp av ny Isuzu pickuper. Fullständiga villkor finns hos din lokala återförsäljare och på sweboat.se. Med reservation för eventuella ändringar och avvikelser.

Läs **MER** på isuzuverige.se

Utredning vill begränsa vattenskotrar

■ En statlig utredning om vattenskotrar presenterades 3 oktober. Det mest konkreta som utredningen föreslår är ett förbud för vattenskotrar att köra i naturreservat.

Utredningen handlar om hur användningen av vattenskotrar och andra vattenfarkoster med "liknande störningsbild" bör regleras. Sweboat har suttit med i expertgruppen och påverkat utredningen i en riktning som till slut blev ett rimligt förslag som vi kan ställa oss bakom.

– Vi lyckades påverka utredningen att lägga ned sitt förslag om en fartgräns om fem knop för vattenskotrar närmare än 200 meter från land. Vi har lyckats få utredningen att inse att en vattenskotter i många avseenden är att jämföra med en vanlig båt, vilket har påverkat utredningen i en för båtlivet gynnsam riktning, säger Mats Eriksson, vd på Sweboat.

– Det enda vi inte ställer oss bakom i det inlämnade förslaget är ett generellt förbud för vattenskotrar att köra i naturreservat. Varför ska en vanlig båt kunna färdas där men inte en vattenskotter?



Utredningen om vattenskotrar föreslår bland annat särskilda regler i naturreservat.

I övrigt ger Sweboat utredningen ett gott betyg vad gäller vilja till samråd och öppenhet för branschens synpunkter i frågan.

Redan i direktiven till utredningen framgår tydligt att vattenskottrarna inte är särskilt populära hos de myndigheter som beställde utredningen. I direktiven, som presenterades i september 2021, står bland annat:

"En särskild utredare ska utreda hur användningen av vatten-

skotrar och andra vattenfarkoster med liknande störningsbild bör regleras. Syftet med utredningen är att säkerställa att användningen av sådana farkoster inte medför oacceptabla störningar eller olägenheter för människors hälsa eller miljön."

Ett eventuellt förbud mot vattenskotrar i naturreservat reser en del frågor i sig, då naturreservaten inte är irriterade på dagens sjökort.

En annan fråga gäller varför

vattenskotrar ska behandlas annorlunda än andra båtar. EU fastslog för flera år att en vattenskotter är en båt som vilken annan båt som helst. Det finns inga belägg för att en vattenskotter skulle orsaka mer skada på sjön än någon annan båt. Tvärtom kan en modern vattenskotter med fyrtaktsmotor vara betydligt bättre ur miljösynpunkt än en äldre båt med en tvåtaktsmotor.

Svenska Båtunionens miljö- och hållbarhetsansvarige, Carl Rönnow, skriver bland annat så här i sin kommentar till utredningen:

"Vidare så delar jag inte utredningens störningsbild ur miljösynpunkt. Visserligen står det skrivet i kommittédirektivet att utredningen ska analysera hur vattenskotrar och andra vattenfarkoster med liknande störningsbild bör regleras i syfte att förhindra oacceptabla störningar för människors hälsa och miljön, men utredningen har inte kunnat definiera vad en "oacceptabel störning för miljön" är på ett tillfredsställande sätt, trots upprepade påtalanden."

LARS-ÅKE REDÉEN



Windy belönades vid Cannes Yachting Festival

■ Windy belönades med pris för bästa exteriöra design för sin nya 60 fots motorbåt Windy SR 60 vid båtmässan i Cannes. Prisutdelningen ägde rum på stranden vid Carlton Hotel under Cannes Yachting Festival. På bilden syns Trevor Fenlon, vd, hålla i priset som delades ut av Victoria Silvestedt.

Windy SR 60 hade premiär i oktober 2021 vid ett event på Slottsholmen i Västervik för internationellt inbjudna gäster och kunder från hela världen. Båten

har blivit en stor försäljningsframgång vilket leder till att Windy nu står i begrepp att anställa 15 ytterligare båtbyggare för att möta den starka efterfrågan på företagens båtmodeller.

Ett flertal investeringar i utökad produktionskapacitet vid varvet i Västervik har nyligen genomförts och ytterligare kommer att slutföras under 2023. Den ökade produktionskapaciteten förväntas vara i full drift inom 12–16 månader.

Mindre interceptorer från Humphree

■ Humphree lanserade en ny serie interceptorer under namnet "Lightning" på båtmässan i Cannes.

De nya enheterna är mycket konkurrenskraftiga i pris och täcker båtar i storlekarna 20–45 fot. Över den storleken har Humphree sedan tidigare ett omfattande program. En kul nyhet är att de nya enheterna har inbyggd LED-belysning i flera olika färger.

Med sin bakgrund under cirka 20 år inom interceptorer och stabiliseringssystem har Humphree mycket erfarenhet och kunskap

att bygga in i "Lightning". Systemet är helt automatiskt och enkelt att installera. Humphree har redan besökt en stor mängd båtbyggare och varv för att introducera "Lightning", som ska börja levereras i höst.

Tillverkningen av "Lightning" sker i Estland. Systemet omfattar bland annat:

- Integrerad belysning med 25 W LED.
- Ultrasnabba blad som stabiliserar båten.
- Två storlekar: 300 mm och 450 mm breda, båda med ett 50 mm interceptorblad.

- Enkla att installera med bracket.
- Helt ny kontrollpanel.
- Uppdateringar över internet.
- HTML5-klara för

MFD-integration.



Arbetskamrater som alltid ställer upp!

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



Servicebock



Mastvagn



Seaquip Båtstötta

BROWNELL
boatstands

SEAQUIP



BD2 Dolly



Drevlyft



BR37 Showroom

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

Wema, världens mest sålda nivågivare!

Nyhet! Multifunktionsinstrument med touch display.



wema

Wema marknadsförs och säljs av Frigus AB, www.frigus.se

CXO300

Dieslutombordare på 300 hk

- ✓ 30% lägre bränsleförbrukning
- ✓ 650 Nm vridmoment
- ✓ 3 gånger längre livslängd än bensinmotorer
- ✓ Klassad för kommersiellt bruk
- ✓ V8 4,4L

Anmäl dig för en provtur!

Kontakta Mats Hallberg
tel: +46 (0)31 748 62 10
epost: mats.hallberg@dpower.se
www.dpower.se/cox



Noterat

Tohatsu levererar till Stream Propulsion

Nimbus Groups AB intressebolag Stream Propulsion AB, har tecknat ett avtal med Japans äldsta utombordartillverkare, Tohatsu Corporation, avseende leverans av nyckelkomponenter till eldrivna utombordsmotorer.



Avtalet innebär att Tohatsu levererar nyckelkomponenter till Stream Propulsion som därefter integrerar dem med elmotor och sitt egenutvecklade styrsystem.

Nimbus Group äger 50 procent av Stream Propulsion som utvecklar och säljer elektriska drivlinor för fritidsbåtar. Engagemanget i Stream Propulsion är ett av flera projekt där Nimbus är delaktigt i utvecklingen av kostnadseffektiv och kommersiellt gångbar ny teknologi.

Stream Propulsion har utvecklat en elektrisk utombordsmotor som kan fås i effektklasserna 30 respektive 50 hk. Motorerna drivs av specialdesignade batteripaket som kan laddas med ström från vanliga eluttag. Tohatsu är en av världens absolut största tillverkare av utombordsmotorer.

Förlängt sällsamarbete mellan Nimbus och Axopar

Nimbus Group AB och Axopar Boats Oy har ingått en överenskommelse som innebär att Nimbus Group fortsätter vara exklusiv återförsäljare av Axopar på den svenska marknaden samt fortsätter sälja båtar av varumärket Axopar via valda europeiska återförsäljarnätverk.

Samtidigt undersöker parterna möjligheterna att förstärka respektive varumärkens positioner genom ett fördjupat operativt och strategiskt samarbete. Företagen

avser bland annat utvärdera ytterligare möjligheter för respektive återförsäljarnätverk för att, där så är lämpligt, erbjuda båtar av varumärkena Nimbus och Axopar.

Nimbus Group AB och den finska båtillverkaren Axopar Boats Oy har haft ett samarbete sedan 2015 som inneburit att Nimbus Group haft exklusiv rätt att sälja Axopars båtar på den svenska marknaden men också erbjudit dem via valda europeiska återförsäljarnätverk.

Konstnär bakom Eriksbergsmässans målningar

Den 8–10 april 2022 hade Eriksberg Boat Show sin första flytande båtmässa i samarbete med Göteborg & Co. Bakom mässannonserna och programmet i akvarell står konstnären Jonas Bergstedt.

Jonas Bergstedt, 55, är född och uppvuxen i Göteborg. Målandet är en stor del av honom. Bland alstren finns de akvarellerna i annonserna för Eriksberg Boat Show.

– Jag blev tillfrågad och kunde givetvis inte tacka nej. Ett kul uppdrag som också ses av många, berättar Jonas.

Jonas räknar sig som självlärd men har även genomgått kurser i akvarellteknik och kroki. När han reser bort är akvarellådan och några penslar nästan alltid med.



Till vardags jobbar Jonas som grafisk formgivare, närbesläktat med akvarellmåleri tycker han.

– Ja, mycket är likt. I bägge fallen handlar det om komposition och färgsammansättning. Men i akvarellen har du även ljuset att tänka på, jag tror faktiskt att ljuset är viktigare än färgen. Saknas det blir målningen platt och tråkig.

Mycket av inspirationen till Jonas tavlor hämtar Jonas från hemstaden Göteborg och från kusterna runtomkring.

COX



JOHN DEERE

KOHLER
IN POWER. SINCE 1920.



Diesel Power AB
POWER SOLUTIONS



Per Svanberg (beige tröja) tillsammans med tidigare ägarna Patrik Karlsson (t. v.), Jerker Flink och Andreas Edén.

Ny ägare till JF Marin

■ Per Svanberg är från och med 1 oktober ny ägare till JF Marin på Limhamn-Malmö.

– Bäst av allt är att grundarna Jerker och Andreas följer med på vår framtidsresa, säger Per Svanberg.

– Hela mitt liv har jag hållit på med båtar. Jag har seglat, kört, köpt, sålt och renoverat båtar

samt är aktiv i Sjöräddnings-sällskapet. Jag har också varit flygkapten i nästan tre decennier och ICA-handlare i nästan ett. Vi kommer att fortsätta bygga på den fina grund vi har men ser också fram emot att kunna öka vår båtförsäljning tack vare värdefulla samarbeten med våra leverantörer.

Nya samarbeten i båtbranschen

■ Svenska Kryssarklubben (SXX) har ingått två samarbetsavtal om partnerskap som är till nytta för dess medlemmar, samtidigt som det utvecklar båtlivet. Det ena med Elvström Sails, det andra med Baltic Safety Products.

– Vi är stolta över de här två ingångna partnerskapen. Det är tre starka varumärken som nu samarbetar och förbättrar båtlivet, säger Svenska Kryssarklubbens generalsekreterare Fredrik Norén.

Förutom att båda partnerskapen kommer SXX:s medlemmar till del i form av rabatter på produkter från de två partnererna kommer Svenska Kryssarklubben att delta i produktutveckling som innebär att testa prototyper.

– Vi har som policy i Svenska Kryssarklubben att välkomna samarbetspartners i syfte att utveckla och tillgängliggöra

båtlivet i Sverige, förutom att ge ett mervärde till våra medlemmar i form av rabatter och andra värden såsom kunskap, säger Fredrik Norén.

Varför har Svenska Kryssarklubben valt just dessa två partners?

– När det gäller Baltic beror det på att företaget är Europas ledande tillverkare av säkerhetsprodukter för båtlivet. När det gäller Elvström Sails för att Elvström äger hela värdekedjan i produktionen och är därmed oberoende av klimatskadliga flygtransporter och känsliga logistikkedjor, då produktionen sker i Sverige och Danmark. Dessutom arbetar Elvström med produktutveckling av nya hållbara material och i nära kontakt med sina kunder – bland annat Svenska Kryssarklubbens medlemmar.

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 Qvalify har vi tagit fram en skräddarsydd certifiering för vår bransch.

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

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



SweBoat
Båtbranschens Riksförbund

KGK och Webasto firar "guldbrylllop"

JUBILEUM. 9 september firade KGK att det är 50 år sedan deras samarbete började med ett handslag.

■ Stämningen var på topp under firandet. Hundratalet inbjudna gäster samlades på KGK i Sollen-tuna för att umgås, utbyta erfarenheter, delta i workshops och lyssna till talare. Det hela avslutades sedan med en båtturn från Strandvägen till en skärgårdsrestaurang där sällskapet avnjöt middag och underhållning.

Temat för dagen var "förändring och utveckling i branschen" och deltagarna fick en inblick i den senaste tekniken. Webasto presenterade sina innovationer och kommande produktlanseringar, KGK:s ägare Håkan Knutsson och Webastos ägare Werner Baier berättade om det fruktbara sam-



arbetet. Joachim Due-Boje från Motorbranschens Riksförbund höll en uppskattad föreläsning om kundvård och kundrelationer. Från minglet hördes historieberättande, skratt och samtal om framtiden.

En av deltagarna var Bengt Johansson, som under många år drivit Mälardalens Bile & Motor. Han säger att han som kund varit mycket nöjd med samarbetet,

som skapar förutsättningar för utvecklingen av produkter på marknadens frontlinje.

– Det är så komplicerade produkter att det inte hade varit möjligt att utveckla utan samarbetet. Det går fort på marknaden. Kontakten och nätverket är A och O för att utvecklingen ska hänga med i svängarna och möta kundbehoven, berättar han.

Håkan Knutsson och Werner

Baier talade om hur familjärt och fruktbart samarbetet varit och kommer att fortsätta vara. Partnerskapet beskrevs som en verklig vänskap, där företagen gemensamt ägnat sig åt framgångsrik problemlösning och tagit sig an utvecklande utmaningar. Det märktes tydligt att relationerna genomsyras av en genuin samhörighet och ödmjukhet.

Jonas Carlsson, som arbetar på Sjöräddningssällskapet, beskrev hur samarbetet inneburit stora möjligheter även för utvecklingen på den marina sidan.

– Vi har fått hjälp på bred front, under många år. Bland annat med utvecklingen av värmesystem, flöden och beräkningar. Det är ett ytterst värdefullt samarbete, som har möjliggjort helhetslösningar vi inte hade klarat oss utan, säger Jonas.



MEDLEMSTIDNINGAR ÖKAR I UPPLAGA OCH ÄR DE STORA VINNARNA!

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

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

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

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

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

Marina Media

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

Båtliv • Båtbranschen • IBI • Stångmärket

Kranar byggda 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 eller scanna QR-koden.

POWERED
by **KGK**



Frihet med extra frihet