



# Båtbranschen

NUMMER 6/2022

## MÄSSPECIAL

Sommaren avslutades med flytande båtmässor i när och fjärran. Båtbranschen rapporterar från mässorna i Sverige, Norge, Finland och Frankrike. Sidorna 16–20

Allt på Sjön  
med storpublik

**MÄSSOR.** Den flytande båtmässan i Gustavsberg lockade storpublik. **Sidorna 16–17**

Miljö och el blir  
tema på Metstrade

**MÄSSOR.** Miljöfrågorna ställs i centrum redan från starten på Metstrade. **Sidan 22**

Återanvända  
eller skrota båtar

**DEBATT.** Debatt om möjligheten med återanvändning av gamla båtar. **Sidan 26**



De flytande båtmässorna har avlöst varandra. Bilden är från Marstrand Motorboat Show.

Mats Eriksson, vd Sweboat.

# Stark mässhöst vittnar om uppdämt och förnyat behov

■ Karlshamn, Orust, Marstrand, Gustavsberg och Trosa. De flytande mässorna har duggat tätt under sensommaren och hösten och många aktörer väljer dessutom att, förutom att delta på mässorna, även arrangera efterföljande provkörningshelger på den egna anläggningen.

Sweboat har arrangerat Marstrand Motorboat Show, Orust Sailboat Show med Öppet Varv och Allt på Sjön i Gustavsberg. Efter semestern hade vi en märkbar uppgång i sena anmälningar. En hel del utställare ville byta ut båtar mot andra modeller men framför allt fick vi in helt nya anmälningar med kort varsel – många har insett att man måste

börja synas och marknadsföra sig igen, efter två hysteriska pandemisor, då fokus snarare har legat på leveransplanering och ordermottagning.

Som sagt, många ändringar från utställarna, många sena anmälningar men också en del sena avanmälningar visar på att det fortfarande är lite stökigt i leveranskedjorna och att det samtidigt finns en del produkter kvar i lager.

Hur blir då slutsputten på årets försäljning? Sweboats stora branschekät visar att trots all oro runt omkring oss i omvärlden och alla nedåtpåkande kurvor, så upplever branschen fortfarande en relativt god efterfrågan – helt bero-

ende på segment, förstås. Men, luttrade som vi är, inser vi att köpfesten inte kan pågå år efter år, så ”normalisering” är nog ledordet inför kommande säsong.

Hur branschen mår globalt kommer höstens stora flytande mässor i Cannes etc. visa. Sedan följer Düsseldorf och efter det våra svenska inomhusmässor i vår. Det är många år sedan det var så svårprognosticerad marknad som nu. Sweboatdagar arrangeras 23–24 november på Djurönaset utanför Stockholm. Där kommer vi ägna tid åt marknadsläget och framtidens båtliv men också branschens klimatfrågor.

**MATS ERIKSSON, VD SWEBOAT**

**Redaktör** Lars-Åke Redéen, Redéen Media AB, Brittabergsvägen 4, 371 38 Karlskrona. Tel 0708-297 800, e-post [lars-ake.redeen@sweboat.se](mailto:lars-ake.redeen@sweboat.se)

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

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

**Tryck** Exakta Print AB, 2022

**Omslagsfoto** Allt på Sjön i Gustavsberg. Foto: Sweboat.



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

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

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



**SweBoat**

# Gill

XPLORE



OS2. MADE FOR ROUGH SEAS.

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

**NAUTEC**

*Nordens största grossist i båt- och marinbranschen*

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

### BÅTSYSTEM OCH NOA BILDAR BOATSYSTEM GROUP

Göteborgsbaserade Båtsystem och Stockholmsbaserade NOA går ihop och bildar Boatssystem Group 1 oktober i år. Förutom varumärkena Båtsystem och NOA återfinns även Navisafe, Pivotion, Lagun och Waterline Design i den nya gruppen.

Bolaget kommer att ledas av Båtsystems vd Mattias Hedlund som ser samgångendet som ett strategiskt naturligt steg.

– Vi har klara synergier i våra internationella distributionskanaler. Vad det gäller den svenska hemmamarknaden märker vi kundernas ökade krav i kölvattnet av pandemin på; webb-handeln, utlämningsställen och showrooms. Detta uppfyller vi nu med både lager och kontor i Stockholm och Göteborg, säger Mattias.

Gruppen omsätter 80 Mkr och har sitt säte i Göteborg. Den ägs av Lotorp Grupp, därav "samgående" av två systerbolag.



### Ny V12 på 30 liter

■ MAN Diesel visar en ny V12-motor på hela 30 liters slagvolym. Den ger 2 200 hk (1 618 kW) med ett mycket bra vikt-effekt-förhållande.

MAN V12X-serien lanserades på Cannes Yachting Festival i början av september. Motorn är utvecklad för större yachter och superyachter.

Motorn har en uteffekt på 2 200 hk vid 2300 rpm och med en borrhning på 138x165 mm. Jämfört med de tidigare mest kraftfulla yachtmotorerna från tillverkaren

– MAN V12-2000 på 2 000 hk (1 471 kW) – har deplacementet ökat med mer än fem liter och max vridmoment har ökat från 6 500 Nm till 7 350 Nm.

### Victron reparationsverkstad i Kalmar

■ Victron har utsett Thermoprodukter i Kalmar till sin service- och reparationspartner i Sverige.

– Vi är glada att ha en svensk partner för reparationer i stället för att dessa skickas till Holland eller som tidigare till Danmark. Det kommer att öka närvaron på en av Victrons snabbast växande marknader, säger Henrik Nilsson Sales Manager för Victron i Sverige och Norge. Victron har flera distributörer i Sverige som tillsammans bidragit till en stark tillväxt de senaste åren.

– Det har gått väldigt bra både på marina sidan och övriga segment och kunderna uppskattar vårt kompletta sortiment för power-management men även enkelheten i produkterna och vår unika fem års garanti. Det är ett bra miljötänk, säger Henrik.

– Det är en utmaning för oss att bli utvald till Victron servicepartner och vi har avsatt stora resurser och nyrekryterat för att klara detta. Victrons support och ser-



viceavdelning är väldigt smidiga och vi har stor hjälp från dem. De ser detta som varumärkesbyggnad snarare än en kostnad vilket stämmer väl överens med andan hos oss, förklarar Erik Petersson på Thermoprodukter.

– Vi har liknande upplägg med andra stora leverantörer som Navico och Motorguide så vi är vana att hantera hela kedjan även för produkter vi ej har ensam försäljningsrätt på, fortsätter Erik.



## YANMAR

### SETTING THE GLOBAL STANDARD

10 - 640 HK



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

# Vi hjälper dig med lyftet!



# Etablerad båtmässa i sydost

**SOCIALT.** Karlshamn Boat Show har blivit en etablerad flytande båtmässa.

■ I år hölls denna lokala och omfattande båtmässa 19–21 augusti. Platsen var Vägghamnen, samma hamn där premiären hölls 2019 innan pandemin.

Sedan premiäråret har de lokala företagen arbetat och hoppats på en repris, men på grund av pandemin blev det inte möjligt förrän i år igen.

Totalt visades över 100 båtar vid bryggorna och många av branschens leverantörer fanns på plats. Mässarrangör är Solsidan Marin, som ägs av Karin Olsson.

– Det här är en riktig båtmässa, inte ett öppet hus för Marinkompaniet. Vårt arrangemang står sig mot vilken mässa som helst och vi når vår lokala publik, säger Ola Olsson, vd för Marinkompaniet.

– Vi visar över 100 båtar totalt, varav Marinkompaniet och MMG Marine står för en försvarlig del. Detta är den första flytande båtmässan i Europa i år så vi har även en del internationella båtjournalister här och en skandinavisk premiär där vi kan visa Mercury Verado V12 på 600 hk.

**ANYTEC MED OCKELBO** var en av utställarna på mässan.

– Anytec säljer på bra och vi kommer upp i ungefär samma siffror som förra året, men det finns



Karlshamn Boat Show arrangeras i Vägghamnen i Karlshamn. Hamnen ligger i en vik som bildar en naturlig plats för en mässa.

några återförsäljare som har några båtar kvar. Samtidigt är det kanske bara en handfull kvar av 130 båtar byggda för den här säsongen, säger Michael Waax, försäljningschef för Anytec och Ockelbo.

– Vi har sålt 4–5 Anytec A30 varav en förlängd variant med dubbla Mercury V12 som sålts av Granec i Luleå. Det är en specialmodell som är förlängd 78 cm för att kunna bära motorerna och kallas därför ”Extended”.

– Även Ockelbo rullar på bra och nästan alla Ockelbo är slutsålda till slutkund. Ockelbo har haft en fantastisk resa den här säsongen. Vi har gått från 100 till cirka 170 båtar på en säsong.

**TOM KÜHNE VAR** tidigare vd för Ryds Båtindustri, men är idag ansvarig för Stream Propulsion AB. Företa-

get utvecklar och säljer elutombordare, bland annat till huvudägaren Nimbus Groups varumärke Bella men även till många andra båttillverkare. Nimbus visade eldrivna alternativ med de båda elbåtarna från Bella Boats under mässan.

– Den större av Streams elmotorer säljs bara till OEM. Anledningen är att det inte bara är motor och drivlina som måste vara rätt anpassade utan även motorutrymmet, ventilationen och mycket annat som båtbyggaren måste fixa. Därför har vi inte vänt oss till slutkunder än, säger Tom Kühne.

Den elutombordare som Stream använder har en elmotor kommer från det amerikanska företaget Parker. Frågorna är många, inte minst från bätköpare, om bland annat effekten i elmotorer.

– Många pratar om peakeffekt,

men den kan bara användas under ett mindre antal minuter. Det mest intressanta för konsumenten är elmotorns kontinuerliga effekt, säger Tom.

**FRÅN KARLSKRONA**, sex mil österut från Karlshamn, kom 1852 Marin till mässan med flera stycken båtar.

– Vi var med här det första året och visar fem båtar i år. Vi visar Askeladden, Nimbus, Arronet och Nordkapp, men inte Axopar eftersom de är helt slutsålda, säger Michael Säaw från 1852 Marin.

– Jag tror att detta kommer att bli en etablerad mässa som kommer att finnas kvar över tid. Tillgängligheten är väldigt viktig och det är en bra slinga runt mässan här i Vägghamnen. Även parkeringen bara en liten bit från bryggorna är en fördel.

**TEXT: LARS-ÅKE REDÉEN**



Ola Olsson från Marinkompaniet var extra glad med Mercury Verado V12 för första gången på en båtmässa i Skandinavien.



Michael Waax hade med sig både Anytec och Ockelbo i Karlshamn.



Tom Kühne är ansvarig för Stream Propulsion AB.



Michael Säaw från 1852 Marin i Karlskrona som visade fyra bätmärken.



INVERTRAR

Äkta sinus  
Från 12/24V  
till 230V  
Tyst och säker



BATTERILADDARE

12, 24 eller 48V  
Snabb & fullständig  
laddning  
Sparar batteriet

## Lika bekvämt som hemma



Vem vill inte ha det bekvämt även på semestern? Med våra **batteriladdare och invertrar** har du ett elektriskt system för att kunna köra både dammsugare, datorer och TV precis som hemma. WhisperPowers produktfamilj av elverk, invertrar, batteriladdare och batterier ger dig säker strömförsörjning ombord, var du än befinner dig på vattnet.

**För komplett sortimentet och för att hitta närmsta återförsäljare besök [www.kgk.se/whisperpower](http://www.kgk.se/whisperpower) eller scanna QR-koden.**

# Flera viktiga premiärer i Cannes

**FRANKRIKE.** Svenska Humphree och norska Evoy stod för viktiga premiärer i Cannes.

■ Inte minst de svenska utställarna visade hur viktigt det är med moderna och nya produkter. Men det var som vanligt Axopar från Finland som tilldrog sig det största intresset.

Jan-Erik Viitala, som är medgrundare till Axopar, höll en mycket välbesökt presskonferens där han förklarade hur företaget ser på framtiden och hur de ska fortsätta att ligga i framkant för att driva utvecklingen. Att Viitalas tankar har fungerat bra hittills ger de två senaste årens försäljning bevis för med cirka 1 200 sålda Axopar per år. Den nya Axopar 45 som hade mässpremiär i Cannes har redan sålts i över 100 exemplar enbart till USA.

**FÖR SVENSK DEL** var båtnyheterna uppdelade på Windy, som visade sin förnämliga nya Windy 34 Alizé. Det är en modern och sofistikerad båt med stora sociala utrymmen och elegant utförande.

De två svenska elbåtstillverkarna X Shore och Candela var båda på plats. X Shore visade sin nya X 1 på 6,5 m i en monter på land medan Candela visade nya C8 i vattnet.

Intill Candela låg en av mässans hetaste nyheter, Axopar 25 med en 300 hk elutombordare från norska Evoy. Motorn fick mycket uppmärksamhet och testkörningarna var många, trots att det 800 kg tunga batteriet bara räcker till



Norska Evoy visade en 300 hk elutombordare på denna Axopar 25. Båten har ett batteri på 126 kWh som väger 800 kg. Elmotor och batteri kostar 140 000 Euro plus moms.



Humphree Lightning är ett nytt system med snabba interceptorer för båtar på 20–45 fot. Systemet är resultatet av 20 års erfarenhet. Interceptorerna har 50 mm bland annat inbyggda i kassetter med belysning.

drygt en timmes körning i 30 knop.

Betydligt lugnare går det med Nimbus nya eldrivna 305 Drophead E-power. Båten är försedd med en drivlina från Torqeedo samt BMW i3-batterier.

**HUMPHREE, SOM ÄGS** av Volvo Penta, visade ett nytt system med interceptorer för båtar på 20–45 fot. Enheterna är snyggt designade med inbyggd belysning och anpassningsbara för väldigt många båttyper på marknaden. För eftermontering finns det färdiga adap-



– Vi tar med oss allt som vi har lärt oss i 20 år. Det här projektet började för kanske fyra år sedan, men vi har fått tänka om några gånger. Vår målgrupp är till en början främst båtbyggarna i Nordamerika och Norden, säger Hannes Norrgren, vd för Humphree.

terplattor till Humphrees system som byggs i Estland och har mycket snabba interceptorer.

Många båtbyggare har redan fått besök av Humphree som har demonstrerat sitt nya system, som innebär att företaget ger sig in på ett nytt segment med mindre båtar.

**ERIC FETCHKO**, vd för Dometic Marine, var också på plats. Dometic kommer med en större produktlansering nästa år, men Fetchko är mycket nöjd med året som har gått.

– Vi har sett två extrema år. OEM-affären är fortfarande glödhet och de flesta båtbyggare säger att de är



slutsålda långt in på 2024 och en del större båtbyggare har till och med köllistor in på 2025, berättar Eric. – En av våra kunder i USA bygger cirka 1 800 båtar per år och de har över 3 000 ordrar på nya båtar. Från andra marknader hör vi att en del båtbyggare har haft det tufft tidigare i år men att det har svängt i sommar. Jag tror att vi ser en avmattning eller utplaning fram till och med första kvartalet 2023 i marinbranschen, men att vi därefter är tillbaka på nivåer över 2019 års siffror. Årets säsong är det näst bästa året någonsin för oss.

**PÅ SEGELBÅTSSIDAN** blir mässan i Cannes allt mer spelplatsen för riktigt stora båtar. Både enskrovsbåtar och katamaraner i storlekar upp till 70–80 fot dominerar i segelbåtshamnen.

Totalt visades närmare 650 båtar på Cannes-mässan som var öppen 6–11 september

TEXT: LARS-ÅKE REDÉEN



Windy 34 Alizé hade premiär i Cannes.



Eric Fetchko, vd för Dometic Marine.



**METS  
TRADE**  
MARINE  
EQUIPMENT  
TRADE  
SHOW

GET YOUR  
FREE TICKET  
METSTRADE.COM

# THE WORLD'S LARGEST MARINE EQUIPMENT TRADE SHOW

15 - 16 - 17  
NOVEMBER 2022  
RAI AMSTERDAM

The METSTRADE Show is the happening meeting place in Amsterdam where the international leisure marine community gathers. In a hospitable and safe environment, we make you feel at home to meet and mingle with the entire industry. Feel connected and charge yourself to optimise your business.

#### METSTRADE FEATURES



ORGANISED BY



POWERED BY



MEMBER OF



OFFICIAL  
METSTRADE  
MAGAZINE



OFFICIAL  
SYP  
MAGAZINE



OFFICIAL  
MYP  
MAGAZINE



# Äntligen dags för flytande



Mässväder för besökarna på Marstrand Motorboat Show.

**VÄSTKUSTEN.** Marstrand och Ellös bjöd på de första flytande båtmässorna på tre år.

■ Det märktes att förväntningarna var stora när båtmässorna på Väst-kusten öppnade grindarna. Marstrand Motorboat Show och Orust Sailboat Show med Öppet Varv på Ellös hölls båda 26–28 augusti.

**PÅ BÅDA PLATSERNA** bjöds på ”mässväder” med sol och en del molnighet.

På Marstrand var det gott om båtar, men andelen nyheter var

inte lika stor som förr om åren. Kanske det berodde på att båtproducenterna har haft fullt upp med att försöka bygga båtar och förhindra störningar i leveranskedjorna och därmed inte kunnat lägga lika mycket resurser som tidigare på att utveckla nyheter.

**PUBLIKTILLSTRÖMNINGEN VAR** inte heller lika stor som under toppåren, en stor anledning är att segelbåtar och relaterade tillbehör ställer ut på Orust. Men de flesta utställare föredrar alltid bra och motiverade besökare framför ”glassätare”.

På Orust var Hallberg-Rassys hemmahamn i Ellös bas för segelbåtsutställningen. Det var den 29:e mässan i följd hos Hallberg-Rassy. Vid bryggorna visades 22 nya segelbåtar plus cirka 20 begagnade båtar från företag som Knape Marin, Berthon Scandinavia och Båtagent.

**BLAND DE** båtproducenter som visade nyheter märktes Hellman Yachts, Arcona Yachts, X-Yachts och Najad som visade skisser och ritningar på sitt kommande flaggskepp Najad 450CC.

TEXT & FOTO: LARS-ÅKE REDÉEN



Emelie Sörensson (t. h.) och Karin Engström från Subaru höll i tävlingen med gula badankor.

# mässor igen



Martin Lindbaek Luk är försäljningschef för motorbåten X-Power hos X-Yachts i Danmark.

X-Power är en vidareutveckling av före detta svenska HOC33. Petestepskrovet och layouten i kabinen är desamma, men vindrutan och cockpiten är nya. Även elektroniksystemet Yacht Defined är utbytt mot ett nytt system från Simrad.

– Vi har även satt på T-Top medan HOC33 hade öppen eller kabin. Nu kan man dra för ett kapell och bli skyddad, säger Martin Lindbaek.

– Vi har sålt tolv båtar hittills, men ingen i Sverige. Vi planerar eventuellt för en båt i samma serie på 40 fot och kanske en på 45 fot med vår egen design. Det kommer även en utbordarversion som har 2x250 hk motorer.

– De primära kunderna finns över hela världen från USA till Schweiz och Turkiet. Det är en fantastisk båt, så vi har stora förhoppningar. Båten som visades på Marstrand hade produktionsnummer fem och var utrustad med en Yanmar V8 dieselmotor.



– Vi var med på Marstrand och hade därför ingen visning i Långedrag. Men samtidigt som Marstrand var vi i Köpenhamn med tre båtar och därefter Allt på Sjön i Gustavsberg och i Cannes med flera båtar. Sedan laddar vi för Ft Lauderdale där vi gör en storsatsning, säger Jonas Göthberg, försäljningschef för Nimbus.



Robin Klang från SARJ, som är den svenska distributören för OXE, visade dieselmotombordare. OXE har en motor på 200 hk baserad på ett GM-block (Opel) och en större på 300 hk baserad på BMW:s sexcylindriga motor.



Det var inte bara gubbar på bryggorna. Ringens Varv och West Coast Marine Center ställde upp med denna besättning. Fr. v. Pia Österman, Pernilla Lind, Emma Fornander och Ebba Lind.



Dan Monakhov har stora planer för sina Ultima Båtar som byggs i Polen. Dan är utbildad naval architect och designar båtarna.

– Båtarna byggs i helhetsad marinaluminium med 4-5 mm i botten och sidor. Vi har inga klena lösningar och båtarna har ett robust utseende. Vi har tre modeller idag, men jag har nyheter på gång och funderar på att rita en båt på 11 m, men det är för tidigt för den än, säger Dan.



Svensk premiär för Aquador 300HT, som är den första nya båten i Nimbus Groups nysatsning på Aquador.



Windy Boats hade premiär för sin helt nya SR28 CC med 300 hk Yamaha V6 utombordare. Det är en nyhet i en mindre storleksklass för Windy.

## ■ Mässor



För första gången sedan namnbytet hölls Orust Sailboat Show med Öppet Varv i Ellös.



Orust Sailboat Show med Öppet Varv hölls hos Hallberg-Rassy på Ellös, där Magnus Rassy är vd.



Najad 450CC blir tillverkarens flaggskepp och det första stora projektet under nya företagets vd, Fredrik Malmqvist.



Martin Sandell, Dometic var en av utställarna som visade tillbehör i Ellös.

Premiär för Heyman 34 Sport på Ellös. Båten byggs i kolfiber och är inredd för både semestersegling och racing. Levereras som standard med Oceanvolt elmotor och litiumbatterier.

## Nyhet! Hydraulvagn CV-J 6 ton

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



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



Representant Norden:



# 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

BD2 Dolly

BROWNELL  
boatstands

**SEAQUIP**

Drevlyft



BR37 Showroom

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

## CombiLock® Sweden

Många försäkringsbolag kräver idag **klass 4** lås på större motorer. Därför erbjuder nu CombiLock två utförligt testade modeller.



### RIGLOCK

Ett nytt patenterat klass 4 motorlås för båtmotorer. Låset monteras på utsidan av akterspegeln. Bulten finns i tre olika längder beroende på akterspegelns tjocklek.



### OUTBOARDER ROCK

CombiLock Outboarder Rock är ett patenterat klass 4 motorlås för båtmotorer som bultas fast med originalbulten på akterspegeln.

Låsen är certifierade av RISE certifiering Sverige  
Mer info hittar du på [comstedt.se](http://comstedt.se)

  
COMSTEDT

Sveriges modernaste verkstad för propellrar och båttrailer

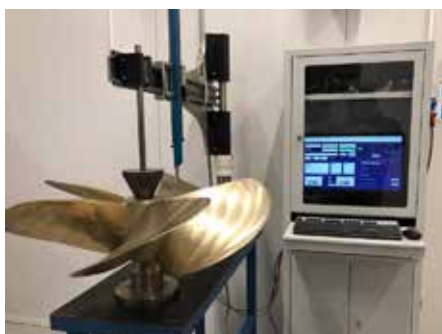
# PROPELLERTEKNIK

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 båtagn/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



Allt på Sjön i Gustavsberg bjöd på både sol och regn. Publikmässigt satte mässan rekord på lördagen, totalt kom det med cirka 24 000 besökare. Foto: Sweboat.

# Publikrekord på Allt på Sjön i

**STOCKHOLM.** Den flytande båtmässan i Gustavsberg bjöd på publikrekord.

■ Allt på Sjön 2–4 september i Gustavsberg blev den tredje flytande båtmässan på tio dagar för Sweboat som arrangör. Totalt kom 24 000 personer till båtmässan.

Uppställningen från båtbranschens företag var imponerande:

- 240 båtar.
- 75 tillbehör- och serviceföretag.
- Subaru med ankfiske där pengarna går till SSRS.
- Prova på med Navigationsgruppen.
- Skärgårdsradion sände live och gjorde reportage/intervjuer under hela mässan.

– Mässan blev en succé med både nöjda utställare och besökare, vi satte publikrekord under lördagen, säger Malin Troberg Lindén, Sweboats projektledare för båtmässorna.

– Vi på Sweboat är så klart trötta efter väldigt hårt arbete en längre period, men vi är också glada och nöjda över mässorna i sin helhet. Även för våra deltagare var de fysis-

ka mässor efterlängta och viktiga marknadsplatser som komplement till egna gjorda aktiviteter.

**EFTER ETT UPPEHÅLL** på två år på grund av pandemin var det nästan som att börja om på nytt med mässarbetet. Mycket har förändrats sedan 2019 och gett oss andra och delvis nya förutsättningar.

– Vi kommer nu att noggrant





X 1 från X Shore hade världspremiär på Allt på Sjön.

**24 000**

PERSONER

besökte Allt på Sjön i Gustavsberg första helgen i september.



Marcus Jungell är försäljningschef för Europa hos X Shore.



Pia Woungerecht från Svenska Sjö i Team Marins monter med båt.

# Gustavsberg

utvärdera allt för att under hösten börja jobba med mässorna inför 2023, säger Malin.

Bland båtnyheterna märktes bland annat världspremiären för den nya mindre båten X 1 från svenska X Shore. Båten lanserades på sociala medier kvällen innan Allt på Sjön öppnades.

TEXT: LARS-ÅKE REDÉEN

FOTO: LARS H LINDÉN



Malin Troberg Lindén.



Epropulsion visade en elutbordare på 9,9 hk med lång räckvidd.

# Röster om mässorna

**Många av båtbranschens företag var delaktiga i de olika flytande båtmässorna. Här är några av deras reflektioner efter mässorna.**

## CARL FORNANDER

### WEST COAST MARINE CENTER

– Vi deltog i Marstrand Motorboat Show samt var närvarande vid Cannes Yachting Festival där Windy ställer ut i egen regi med hjälp av återförsäljare.

Resultatet på Marstrand var helt otroligt bra. Vi ställde ut åtta båtar från 27–46 fot och räknar in fyra sålda båtar på mässan och ytterligare "leads" att följa upp bland annat i Cannes som kan ge ytterligare försäljning

## BERNT LINDQUIST

### BAVARIA SVERIGE

– Vi har deltagit på Eriksberg Boat Show, Orust Sail Boat Show med Öppet Varv och Allt på Sjön. Det är tydligt att den osäkra situationen med krig, räntor, elpriser och yttre besöksfrekvens speglar av sig i besökarnas vilja att investera i ny båt. Vi sålde ändå båtar på Orust och har hopp om avslut även efter Allt på Sjön.

## PATRIK HÅKANSSON

### RYDS BÅTAR

– Vi deltog på Eriksbergs Boat show, Karlshamn Boat show, Allt på Sjön och Båtar i sjön i Oslo. Besöksfrekvensen var god och vi ser mycket stort intresse för våra svensktillverkade produkter. Vi hade färre avslut på mässorna, de intresserade potentiella kunderna har längre tid till beslut. Många av de som är intresserade har kapital och är mindre priskänsliga.

## ROLF HANSSON

### GBM HAVSTENSUND

– Vi har varit med på Eriksberg Boat Show och Marstrand Motorboat Show. Vi missade Allt på Sjön då vi tyvärr inte fick fram alla utställningsbåtarna i tid.

Eriksbergs var över förväntan och det resulterade i flera affärer. Marstrand var bra trots dåligt väder på lördagen då många besökare uteblev, men det ser ut att ge affärer även här. Vi har flera offerter ute

och ser efterfrågan över förväntan på större båtar. Generellt mindre intresse för mindre båtar.

## PETER THOLÉRUS, MICORE

– Vi har varit med på Karlshamn Boats Show, Marstrand Motorboat Show, Allt på Sjön i Gustavsberg och Båtar i sjön i Oslo.

Karlshamn var mycket positivt i år, bra med folk. Marstrand var också bra, men det kändes som lite mindre folk. Vi gjorde vår bästa mässa någonsin där med tanke på försäljning.

Gustavsberg var jag inte med på själv, men Osломässan var magiskt bra med bra försäljning. Vi ska även vara med i Trosa på den lokala båtmässan

## MATTIAS KENNEBÄCK

### YACHTSALE AB

– Vi var bara på Allt på Sjön i år och motorbåtmässan i Nacka Strand i våras. Jag upplevde det som om att det var väldigt mycket folk. Kanske lite svalt intresse för motorbåtar, men mer intresse för våra segelbåtar. Det var fler premiärer i Cannes för vår del.

## JESSICA LINDER

### LINDER ALUMINIUMBÅTAR

– Vi har varit med på Karlshamn Boat Show och Allt på Sjön i Gustavsberg. Vädet påverkar oss, men jag tror att våra återförsäljare är nöjda. Nolia i Piteå var också mycket bra, så intresset verkar fortsatt mycket stort.

## ANDERS STENVINKEL

### THERMOPRODUKTER

– Vi var med på Orust Sailboat Show med Öppet Varv på Ellös och Allt på Sjön i Gustavsberg. Dessa mässor är alltid superbra sett till insats och kostnad och vi får bra eftersättskontakt med våra kunder.

## GÖRAN BLOMQVIST

### ORUST MARIN CENTER

– Vi var med på Marstrand Motorboat Show med en båt. Mässan var sämre än vanligt. Vi hade även öppet hemma på Orust och där var det bättre kunder, enligt min kollega.

Det vi kommer att satsa på är Båtmässan i Göteborg 2023.

## BJÖRN SANDHAAG

### MARINDEPÅN

– Vi var med på Allt på Sjön. Mässan i sig var riktigt bra trots brister i marknadsföring och skyltning. Vi dubblade vår försäljning jämfört med tidigare mässor i Gustavsberg.

## URBAN LAGNÉUS

### ARCONA YACHTS

– Vi har deltagit på Orust Sailboat Show med Öppet Varv på Ellös och Allt på Sjön i Gustavsberg.

Orust och Marstrand delade ju på segelbåtar och motorbåtar. För oss som säljer segelbåtar är det kanske till och med bra, men lite tråkigt då det inte blir samma volym och "happiness". Vi förespråkar nog gärna en gemensam mässa.

Allt på Sjön kändes som publikrekord. Det är inte viktigt för oss med mängden, vi vill ha rätt sorts kunder.

Resultat av mässan kan mätas 1–2 månader efteråt i verkligt utfall. Sverige utgör bara en del av vår marknad, men det är viktigt då det är hemmaplan. Båda mässorna har givit kontrakt samt bra leads att följa upp.

Mäter man kostnaden att delta på flytande mässa hemma och utfallet är båda dessa mässor viktiga. Tyvärr var det så tätt mellan mässorna att det är svårt med logistik och att hinna flytta båtar

## MICHAEL BOHM

### NIMBUS GROUP

– Vi deltog via återförsäljare på mässorna i Karlshamn, Marstrand och Gustavsberg. Vi är nöjda med Karlshamn och Gustavsberg som drog hyfsat med folk, vilket resulterade i en del försäljning och stort intresse för våra produkter. Marstrand är vi inte nöjda med, dessvärre. Det kom inte så mycket folk och vi i branschen gjorde för lite för att höras och synas både före och under mässan.

## ROBI GRIPENBERG

### X-YACHTS SWEDEN OCH

### X-YACHTS FINLAND

– Vi har varit med på de flytande mässorna i Helsingfors, på Ellös, samt Marstrand (X-Power 33) och i Gustavsberg.

Det var rätt gott om folk på alla mässorna och många är mycket intresserade av att köpa båt. Vårt problem är att leveranserna för

2023 är så gott som slutsålda. De båtar som är kvar tror jag är sålda inom september månad.

Jag ser som det stora problemet att man på Västkusten delar upp mässorna i två mässor och själv talar jag väldigt starkt för att det ska vara en mässa på Marstrand för motorbåtar och segelbåtar. Marstrand har all infrastruktur som behövs med hotell, restauranger, butiker och övrigt trevligt för barnfamiljer.

## DANIEL GUSTAVSSON

### ROSÄTTRA LINJETT

– Vi var med på Orust och tycker att det var mycket bra. Rätt målgrupp och internationella besökare som är köpmogna. Det är bra för Linjett.

Gustavsberg mera av besökare och intressenter som inte är direkt köpmogna. En mässa för "basen" i säljtriangeln. Bra genomförd mässa och många besökare och båtar.

## MIKAEL MAHLBERG, CANDELA

– Vi har varit med på mässorna i Venedig, Cannes och Helsingfors samt mindre lokala events i Holland och Stockholm.

Vi har sålt båtar på alla mässor. Helsingfors var bra med många bra leads och vi stänger försäljningar. Vi sålde även båtar i Venedig.

## MATS-UNO FREDRIKSON

### SELDÉN MAST

– Vi deltog både på Orust och i Gustavsberg. På båda mässorna märkte vi ett stort intresse för våra elvinschar E40i och elektriska uppgraderingar av Furlex och rullmaster.

Jag tror att vi krattade manegen för våra återförsäljare att få riktigt bra försäljning av dessa produkter samt installationer under hösten. Vi får alltid massor av bra frågor om skötsel av riggen och hur man kan förbättra sin segelhantering. Vi lär oss mycket på att vara tillgängliga för seglarna och förhoppningsvis är det ömsesidigt.

## FREDRIK MALMQVIST

### NAJADVARVET

– Vi var med på Orust Sailboat Show. Vi är fantastiskt nöjda med mässan! Vi hade konstant mycket folk på våra två båtar och intresset samt nyfikenheten på Najad var stor. Tack vare mässan, lyckades vi sälja båt på plats samt få till en gedigen pipeline med kunder som är intresserade av båt till 2023–2024.



Oslos flytande båtmässa lockade rekordpublik i år. Bilden är från öppningsdagen. Foto: Norboat.

# Stark comeback för Oslomässan

**NORGE.** Oslos flytande båtmässa – Båter i Sjøen – blev mycket välbesökt.

■ Förväntningarna var stora på mässan, som hålls på Aker Brygge i centrala delar av den norska huvudstaden, inför öppningen 1 september. Det var första gången sedan 2019 som mässan kunde genomföras.

Svaret kom snabbt när öppningsdagen blev den mest besökta sedan Båter i Sjøen flyttade in till Oslo.

– Totalt sett är vi mycket nöjda med årets mässa och vi fick den starka comeback som vi hade önskat oss. Företag i hela branschen hade visat att de var redo för en mässa igen och vi fick därför en bra produkt att sälja till besökarna, säger Magnus Frøshaug Ryhjell,



Magnus Frøshaug Ryhjell, daglig ledare på Norboat.

daglig ledare på Norboat.

– Det är endast mässan 2016 som har haft ett högre besökstal än det vi noterade i år. Fredagen har histo-

riskt sett varit den lugnaste dagen, men även denna andra mässdag var i år väsentligt bättre än tidigare.

Branschens företag var spända

på att se reaktionerna efter en säsong med rekordhöga bränslepriser. Norrmän kör traditionellt mycket båt, men i år har försäljningen gått ned och en del utställare befarade att kunderna kunde lägga kommande båtköp på is.

– Räntor och drivmedelspriser har dominerat debatten i år. Från Norboat har vi hela tiden sagt att vi tror att de som älskar båtlivet så långt det är möjligt prioriterar detta och att de flesta inte ge upp sitt båtliv. Baserat på de reaktioner vi har fått från utställare verkar detta stämma bra, kommenterar Magnus Frøshaug Ryhjell.

Säljarna på årets mässa rapporterade om bra försäljning och många hoppades på en fortsatt försäljning även efter mässan som hölls 1–4 september.

TEXT: LARS-ÅKE REDÉEN

# Fler besökare i Helsingfors

■ Helsingfors flytande båtmässa drog en rekordstor publik i år. Det kom drygt 12 000 besökare på fyra dagar. På mässan visades över 250 båtar plus tillbehör och service.

– Intresset för båtlivet ser ut att fortsatt vara på hög nivå. Vi som arrangörer fick bra feedback om evenemanget både av publiken och från utställarna, säger Jarkko Pajusalu, vd för Finnboat.

Båtförsäljningen i Finland är fortsatt stark. Årets försäljning ligger 13 procent under förra årets rekordnivå, men totalt ligger registreringarna av nya båtar 17 procent över 2019 års nivå.

– Siffrorna är fortfarande exceptionellt höga. Tillverkarna och importörerna har även i år haft svårt att leverera så många båtar som slutkunderna vill ha och även leveranssvårigheterna av komponenter har begränsat tillverkningen. Svår-



Helsingfors Flytande båtutställning lockade storpublik. Foto: Petri Järvinen / Kompass Lehdet.

righeterna har till och med ökat i år, säger Pajusalu.

**BESÖKARANTALET FÖR** mässan ökade med 14 procent jämfört med siffran för två år sedan. 2021 kunde evenemanget inte genomföras på

grund av pandemin.

En av de viktigaste produktannonseringarna på mässan var premiären för nya Aquador 300 HT, som utgör basen i Nimbus Groups relansering av Aquador.

Svenska Candela hade världspre-

miär på Helsingforsmässan när nya Candela C-8 fick visades. Candela importerar till Finland av Telva, som säger att de har sålt cirka fem C-8.







Nästa stora båtmässa i Finland är Vene 23 Båt-mässan som hålls 10–19 februari 2023.



## BOATHANDLING SYSTEMS SWEDEN

### TYRESÖSTÖTTAN HELGALVANISERADE BÅTSTÖTTOR

Trapetsgång 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.

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



#### L-ställ

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

ORIGINALPRODUKTER  
MADE IN SWEDEN

#### PULVERLACKERAD STÅL STÄLLBARA DEMONTERBARA

ORIGINALPRODUKTER  
MADE IN SWEDEN

#### TYRESÖSTÖTTAN



#### TYRESÖBOCKEN



#### TYRESÖVAGGAN



LÄS MER PÅ [WWW.TYRESOVAGGAN.COM](http://WWW.TYRESOVAGGAN.COM)

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

LÅT OSS OFFERERA DITT  
VARV/MARINA/BÅTKLUBB



# Vi bjuder på två weekendkryssningar

## 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!

## 40% goodwill

För dig som var utställare på Allt för sjön 2020 vid bokning senast 30 september. Kontakta våra säljare på [sales.alltforsjon@stockholmsmassan.se](mailto:sales.alltforsjon@stockholmsmassan.se) eller 08-749 42 94. [www.alltforsjon.se](http://www.alltforsjon.se)



**Allt** VI FIRAR 101 år 1922-2023  
**för sjön**

BÅTMÄSSAN

9-12 & 16-19 mars



Stockholmsmässan

# 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

## Mässor



Boat Builder Awards delas ut för åttonde gången på Metstrade i Amsterdam.

# Ökat fokus på eldrift på METS

**AMSTERDAM.** En av vision-ärerna inom eldrivna båtar blir första talare på årets METS.

Utmaningar inom hållbarhet och eldrivna flygplan är två av de punkter som Cory Combs ska ta upp i sitt tal vid första dagens frukostmöte på Metstrade, som i år hålls 15-17 november i Amsterdam. Hans rubrik är "Sustainability Challenges and Opportunities from the Sky to the Sea".



Cory Combs (bilden) är medgrundare till Ampaire, ett av de företag som var tidigast med att utveckla framdrivningssystem för eldrivna flygplan. Företaget har fått mycket uppmärksamhet för sin utveckling av små eldrivna passagerar- och fraktflygplan baserade på Cessna 337 Skymaster. Deras första prototyp heter Electric EEL och den uppges ge bränslebesparingar på 40 procent.

– Vi är väldigt glada att Cory Combs kommer till årets Breakfast Briefing på Metstrade. Både flyget och marinindustrin står inför stora utmaningar med miljö och bränsle i framtiden, säger Udo Kleinitz, generalsekreterare för Icomia.

upplaga av Boat Builder Awards 2022, som har fått en ny huvudsponsor i Raymarine.

En hel del nomineringar har redan kommit, men det är öppet för fler. Prisutdelningen sker vid en galamiddag på det fantastiska National Maritime Museum in Amsterdam.

I år delas Boat Builder Awards ut i tio klasser, varav tre är helt nya:

- Retail Marketing Initiative sponsored by E-Propulsion
- Collaborative Solution between a Production Boat Builder and its Supply Chain Partner

• Collaborative Solution between a Superyacht Builder and its Supply Chain Partner

- Innovative On-board Design Solution sponsored by Fusion
- Environmental Improvement in Manufacturing Process
- Eco-focused Boat of the Year sponsored by Marine Resources
- Designer of the Year
- Best Apprenticeship or Training Scheme
- Rising Star sponsored by Lumishore
- Lifetime Achievement Award sponsored by Sleipner Group

**MER INFORMATION OM** kategorier och anmälningarna finns här: [www.ibinews.com/bba2022](http://www.ibinews.com/bba2022)

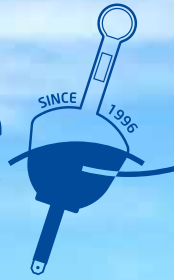
**TEXT: LARS-ÅKE REDÉEN**

**BOAT BUILDER AWARDS 2022**

Nomineringarna är öppna för årets

# Top Marine

Din bryggleverantör



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



Top Marine AB  
Box 7  
184 03 Ljusterö

[info@topmarine.se](mailto:info@topmarine.se)  
[www.topmarine.se](http://www.topmarine.se)  
08-684 199 00

## WRAP-IT SOLUTIONS

*Sweden's Shrinkwrap Professionals*

Sveriges bästa priser för  
kvalitetskrympplast och tillbehör.

Med 17 år i branschen  
kan vi allt om inplastning.

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



Prova vår  
nya Wrap-It  
krymptejp

Licensierad återförsäljare för Shrinkfast Tools



Service och reparationer på värmepistol

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



Höstens första "En timme Sweboat" sänds den 14 okt

En timme Sweboat är Sweboats "eget studioprogram" som sänds via Zoom den 14:e kl 14 – varje månad. Vi informerar om branschfrågor, bjuder in föreläsare och utbildar.

Höstens första En timme Sweboat-sändning blir den 14 oktober kl 14. Inbjudan skickas ut per mejl till alla medlemmar. Tidigare sändningar finns på medlemsidorna på Sweboats hemsida.

Har ni önskemål om innehåll i kommande sändningar är ni varmt välkomna att kontakta oss med förslag på mejl till [me@sweboat.se](mailto:me@sweboat.se).

### GODKÄND MARINVERKSTAD

I höst åker Sweboat ut på en Road Show för att informera om vår certifiering, Godkänd Marinverkstad. Vi berättar hur det går till och varför det är en god idé att välja att certifiera sin verksamhet. På träffen finns även möjlighet att nätverka med kollegor i branschen och prata med oss på Sweboat om annat. Aktuella datum för detta kommer presenteras inom kort.

### 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](mailto:tg@sweboat.se) på hjälper han er.

SAVE THE DATE

# Sweboatdagarna 23-24 november

**TRÄFF.** Snart är det dags för Sweboatdagarna – passa på att boka in dessa dagar redan nu!

■ I år kommer Sweboatdagarna att hållas på Djurönaset utanför Stockholm, precis som 2019. Inbjudan och program skickas ut inom kort, det finns redan nu möjlighet att anmäla sig på medlemsidorna på Sweboats hemsida

På Sweboatdagarna hålls **Årsstämman i Sweboat** men vi bjuder också på föreläsningar, middag och chansen att nätverka med kollegor i branschen.

Vi delar också ut vår utmärkelse



Glada deltagare på förra årets Sweboatdagar.

**Årets Grosshandlare** som går till någon av våra medlemmar som på ett framsynt sätt gjort något före alla andra som i efterhand visat sig vara helt rätt och dessutom utvecklat vår bransch.

Förra året gick Årets Grosshandlare till Göran Södergren på Svedea för sitt stora engagemang i båt-motorstöldfrågan vilket ledde till en av våra största lobbyingframgångar någonsin.

## Eleverna från Marina Läroverket – vilka klippor!

■ Sweboat vill rikta ett stort och varmt tack till Marina Läroverket och var och en av de elever som hjälpt oss med arbetet inför och efter båtmässan Allt på Sjön i Gustavsberg i början av september. Det är ungdomar från årskurs 3 på Marina Läroverket som har varit med och hjälpt till under tre



veckors tid.

– De har varit helt fantastiska, säger Thomas Greberg på Sweboat som var platschef i Gustavsberg. De har ställt upp med stort engagemang och vi vill passa på att tacka alla inblandade för ett gott samarbete!

## Besöksiffror från mässorna

### ALLT PÅ SJÖN SLOG BESÖKSREKORD

Allt på Sjön i Gustavsberg den 2-4 september blev en riktig publik-succé med besöksrekord på lördagen med 13000 besökare. Totalt under helgen besöktes mässan av ca 24000 personer, vilket ligger i linje med tidigare år.

Under lördagen gjorde publiktrycket att det stundtals var trångt med parkeringsstolar och det är något vi återigen kommer att se över inför nästa år.

### VÄSTKUSTENS MÄSSOR LOCKADE BÅTFOLKET

På Västkusten var det första året som Sweboat arrangerade två mässor samtidigt. Både Marstrand Motorboat Show och Orust Sailboat Show med Öppet Varv på Ellös höll öppet den 26-28 augusti.



Allt på Sjön bjöd på publikrekord under lördagen.

Trots det ostadiga vädret på Väst-kusten ansåg de flesta utställare att intresset hos de besökare som trotsade regnet var stort.

Besökantalet på Marstrand låg i år på knappt tiotusen, vilket är en minskning gentemot tidigare år. Anledningen kan vara

en kombination av kraftiga skyfall och flytten av samtliga segelbåtar och relaterade tillbehör till Orust. På Orust görs inga mätningar men vi konstaterar en märkbar ökning nu med tanke på att alla segelbåtar och tillbehör är samlade på samma plats.



SVENSKA MÄSSAN, GÖTEBORG



4-12 FEBRUARI 2023



## Rivstarta försäljningsåret på Västsveriges ledande mötesplats för båtmänniskor

Boka monter på [batmassan.se](http://batmassan.se)

# Skrota, återvinn eller återanvänd

■ Sweboat har som ett av sina projekt drivit skrotning av gamla båtar. Hoppas att detta även betyder återvinning i så stor utsträckning som möjligt, men är lite tveksam här. Gott och väl, vi kan inte ha gamla glasfiberskrov som ligger och "ruttar" i vår natur. Men borde inte återanvändning vara en möjlighet och ett mer miljövänligt alternativ för många av våra gamla båtar?

Jag har under några år försökt få Sweboat att se möjligheten med återanvändning som något som borde drivas som ett alternativ till skrotning av gamla båtar. Responset har varit snarast överseende, knappt en klapp på axeln, gamle man förstår din nostalgi för gamla båtar.

Visst jag tycker om gamla båtar. Jag gillar nästan alla båtar med vissa få undantag oavsett ålder. Men framför allt beundrar jag båtar som har en tydlig funktion för sina användare och deras behov.

Denna fråga handlar dock inte om gamla båtar utan snarast om båtlivets framtid.

**JAG KAN INTE** låta bli att förvånas över det ointresse jag mött i denna fråga. Jag ser så många fördelar och möjligheter för vår bransch om vi på olika sätt stöttar just denna aktivitet. Med all säkerhet en betydligt mer kostnadseffektiv väg än att driva annonskampanjer för att bredda båtlivet.

Kan det möjligen handla om en syn på att användandet av gamla båtar utgör en konkurrens till vår egen organisations försäljning av båtar? Självklart konkurrerar inte 20 till 50 år gamla båtar med nybåtsförsäljning. Inte ens med de båtar som båtmäklarna handlar med, här väljer man på grund av lagstiftning oftast bort så gamla objekt.

Sanningen är att vår bransch i stället har en helt unik möjlighet att



Borde inte återanvändning vara en möjlighet och ett mer miljövänligt alternativ för många av våra gamla båtar? undrar Bernt Lindquist.

locka in nya användare till båtlivet, ungdomar och alla andra som inte har provat på tidigare. Detta tack vare de extremt låga ingångskostnaderna som det innebär att köpa en helt fungerande båt med många år på nacken. Detta gäller både segelbåtar och äldre mindre motorbåtar.

Glädjande nog ser jag nu vad jag hoppas är början på en trend. Ungdomar som plötsligt syns ute i de båtar som tidigare legat på land. I våras var det extremt tydligt, de första helgerna var det i stort bara mindre äldre segelbåtar på sjön. Nu senare på säsongen har jag sett ett nytt inslag av äldre små motorbåtar som inte heller de syns på vattnet på många år. Kanske har man äntligen sjösatt sina föräldrars gamla båt på grund av ändrade semestervanor och många är säkert också helt nya båtmänniskor.

Denna grupp kan våra båtsäljande företag inte nå nu men de är grunden för det framtida båtlivet. Men för alla de företag som säljer

utrustning är de ju redan i dag en marknad att arbeta mot.

Motorleverantörer har här dessutom en tydlig uppgift och möjlighet. Skapa ett inbytessystem för de som vill byta ut sin gamla tvåtaktare till ett mer miljövänligt alternativ.

**VAD HAR BÅTBRANSCHEN** att vinna på återanvändning:

- Det är ett klart och tydligt miljövänligt alternativ. Få branscher kan påvisa minst 50 års användning av sina produkter. Detta går lätt att kommunicera på ett positivt sätt gentemot media och allmänhet.
- Det är en unik möjlighet som inropare till vår bransch då instegskostnaden i många fall understiger kostnaden för en enda utlandssemester.
- Det är här möjligheten finns att få in nya generationer till båtlivet. Redan nu blir de kunder till den del av branschen som levererar utrustning, sjökläder och säkerhetsutrustning. De är också de naturliga framtida kunderna

till de båtsäljande företagen.

**VAD KAN DÅ** vår bransch göra för att stötta denna utveckling?

- Vi kan i vår kommunikation med konsumenterna och media påvisa dessa möjligheter.
- Beskriva möjligheterna på Upplev Båtlivet, hur litet steget behöver vara till båtlivet.
- Vi skulle kunna erbjuda de som privat vill sälja (säg under 50 000 SEK) eller skänka bort sin båt, gratis annons i SökBåt. Detta då under en egen vinjett typ "Välkommen till Båtlivet" med förklaringar runt fenomenet och tydliggöra idé och juridik.
- Hjälpa till med juridik runt detta (ta fram ett avtalsförslag mellan parterna) så att säljarna går fria från reklamationer genom att båtarna säljs som förslagsvis, "renoveringsobjekt".
- Aktivera och stötta ungdomsverksamhet med renovering av äldre båtar hos skolor och andra organisationer.
- Skapa ett ungdomspris för renovering av båt.
- Som exempel, få igång min gamla idé med ett ungdomsrally med äldre mindre segelbåtar.
- Få kommuner att se värdet i en sund sysselsättning för ungdom och att stötta aktiviteten.
- Påverka båtlivets organisationer att underlätta för nya båtägare genom att utbilda, stötta, hantera och förvara sin båt.
- Kanske även få våra marinor/varv som är medlemmar, vara delaktiga i en kampanj runt detta. Välkommen till Båtlivet!

**DRÖMMEN VORE ATT** samla alla aktiviteter i en stor "politiskt korrekt kampanj" tydligt inriktad på de grupper jag beskrivit ovan.

Välkommen till Båtlivet!

TEXT: BERNT LINDQUIST

**MERCURYDELAR.SE**



**CAPELLA  
MARIN AB**  
GRUNDAT 1973



# 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](http://www.capella.se)

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

## VI HAR ALLT FÖR VINTERFÖRVARINGEN



**VI LAGERFÖR ETT HELTÄCKANDE SORTIMENT AV  
MARINA SERVICE OCH RESERVDELAR**

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





## Kustbevakning väljer OXE Diesel

■ Kustbevakningen på Nya Zeeland har valt motorer från OXE Diesel till sin nya sjöräddningsbåt. Det är en båt som byggs av Rayglass Protector, som tidigare varit leverantör och använts under America's Cup som nu är en del av sjöräddningsenheten vid Cook Strait, NZ.

OXE Diesel var ett naturligt val för Nya Zeeländarna, som ville ha en pålitlig och miljövänligare motor. Med dubbelmontage av OXE 300 på akterspegeln hittade de vad de tycker är den bästa kombinationen av låga utsläpp, räckvidd och säkerhet.

Coastguard Rescue Vessel är en av 26 chase boats som användes under det senaste America's Cup.



Per Plantoft (t. v.) och Johnny Källman.

## Ny vd för Liros Skandinavia AB

■ Per Plantoft tar över som ny vd för Liros Skandinavia AB efter Johnny Källman.

– Sedan jag startade Liros Skandinavia AB har vi kunnat glädjas åt inte mindre än 80 raka kvartalsrapporter med plustecken på de rätta raderna. Det har vi er affärspartners och förstås alla fantastiska medarbetare att tacka för, skriver Johnny Källman i en kommentar.

– Vår försäljningschef Per Plantoft hade varit hos oss i tio år när han 1 september tog över som vd. Det är med glädje och tacksamhet jag nu har lämnat över roddret till en så kompetent, ödmjuk och drivande människa och ledare som Per. Att han kommer att styra Liros Skandinavia AB mot nya framgångar har jag fullt förtroende för.

Johnny Källman fortsätter som arbetande styrelseordförande några år till.



Boot Düsseldorf hålls 21–29 januari 2023.

## Boot Düsseldorf tillbaka 2023

■ Planeringen för boot Düsseldorf 2023 är i full gång. Utställare har kunnat anmäla sig till mässan sedan i maj.

Det blir ett välkommet återseende när Boot Düsseldorf öppnar sina dörrar igen 21–29 januari 2023. Mässans projektledare, Petros Michelidakis, fick i sista stund ställa in mässan 2022 på grund av pandemin, men nu ska allt vara klart för världens största inomhus båtmässa.

– Intresset från branschen är mycket stort. Vi har haft bra diskussioner med företag från alla områden inom vattensporter och märker en mycket god efterfrågan. Tillverkarna saknar möjligheten att kunna visa sina båtar för en kunnig och intresserad publik i Düsseldorf, säger Petros Michelidakis.

– Med vår nya kampanj "my business starts at boot 2023" presenterar vi oss som en ansvarsfull partner till vattensportbranschen. Eftersom Düsseldorf erbjuder sina utställare den unika möjligheten att presentera sig tillsammans med andra ledande internationella toppmärken, i ett sofistikerat stödprogram och därmed vara en del av världens ledande mässa för vattensporter.

Förutom båtar och yachter visas tillbehör och motorer. Det finns också särskilda avdelningar för turism, charter, husbåtar, surfing, kanoter och kajaker, sportfiske, "love your ocean" och maritim konst.

I sociala medier har mässans klubb 155 000 medlemmar, som får aktuell information löpande.



## CE Märkning av båtar

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

Ekskogens Gård 15  
186 96 Vallentuna



## Raymarine partner till Beneteau

■ Raymarine och Groupe Beneteau har tillkännagett ett partnerskap för att leverera Raymarines Axiom-kartplottrar och navigationsutrustning till Beneteaus

Oceanis segelbåtar. Raymarines instrument ska monteras som standard på hela Oceanis-serien, som har valts ut för sin beprövade tillförlitlighet.



# SökBåt.se

## Sökbåt.se växer!

Nu har vi över 3 000 annonser från 130 företag och 1,5 miljoner besökare/år. Hör av dig om du också vill vara med!



SweBoat  
Båtbranschens Riksförbund

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

# 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 pickuper 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](http://isuzuverige.se)



## Nimbus Group väljer Svedea

■ Nimbus Group har valt Svedea som ny partner för båtförsäkringar. Samarbetsavtalet gäller från 1 september och omfattar sex märkesförsäkringar.

Idag omfattar Nimbus Group förutom Nimbus även varumärkena Alukin, Aquador, Bella, Falcon, Flipper och Paragon.

– Vi är väldigt glada över samarbetet med Svedea som liksom vi är en ledande aktör inom den marina sektorn. Vårt breda sortiment av fritidsmotorbåtar och ett starkt nätverk av återförsäljare toppas nu med Svedeas märkes-

försäkringar. För den medvetna båtägaren är detta ett svårslaget erbjudande, säger Michael Bohm, marknadsdirektör Nimbus Group.

– Alla motorbåtsälskare känner till den kvalitet Nimbus Group representerar och det nya samarbetet är ett mycket prestigefyllt uppdrag för oss. De nya båtförsäkringarna som är ett välkommet tillskott i vår flora av unika märkesförsäkringar kommer att gå att teckna hos auktoriserade återförsäljare från januari 2023, säger Göran Södergren, affärsansvarig båt på Svedea.

## Albin Group förvärvar Gobius

**AFFÄRER.** Albin Group Marine AB förvärvade i augusti Gobius Sensor Technology AB, specialiserat på tankövervakning.

■ Förvärvet innebär att Albin Group Marine AB övertar ägandet av alla Gobius varumärken och patent, inklusive Gobius, Gobius Pro och den senast lanserade Gobius C.

– Det här förvärvet är en perfekt kombination för både Albin och Gobius. Det ger oss betydande synergier i vårt arbete såväl som marknadsföring, säger Andreas Dahl, vd Albin Group.

– Det gör även Albin Group till ett ännu större företag som kan fokusera mer på vår nisch samtidigt som vi kan hitta nya intressanta kundsegment inom till exempel fordon, tåg och industriapplikationer. Det tillför också kompetens inom ett intressant område för vår

framtida produktportfölj.

– Som grundare av Gobius med erfarenhet av allt vi har gjort under de senaste 14 åren var det dags att ta Gobius till nästa nivå, säger Anders Meiton, vd Gobius.

– Som ett av varumärkena inom Albin Group kommer Gobius att spela en nyckelroll i Albins produktportfölj och säkra tillväxten för båda varumärkena.

Gobius har flyttat kontor och lager till Albin Groups anläggning i Jönköping. Leveranser därifrån ska inledas under september 2022.

– Mitt företag har under förra året växt med 50 procent och när jag fick förfrågan från Albin fann jag det vara rätt tid att sälja bolaget, men ändå stanna kvar ett antal år till, säger Anders Meiton.

– Min nya roll blir att tekniskt stödja försäljningen, leda utvecklingen av nya produkter och aktivt arbeta med nya marknader. Min officiella roll blir Albingruppens nya styrelseordförande.



## ÄRLIGHET VARAR LÄNGST

”PÅ INTERNETS LJUSSKYGGA marker löser programmerare annonsbottar på nolltid. För 5 000 spänn får vi en skraddarsydd megaklickare, komplett med tolv månaders service. Det här är berättelsen om den indiska programmeraren och koden, vars funktion - ad fraud - dränerar svenska annonsörer på miljarder kronor varje år”. Så skriver Dagens Media i sitt nyhetsbrev.

**FÖR ATT VARA** säker på att dina annonspengar används rätt så kontaktar du Marina Media. Vi har jobbat med marknadsföring till båtconsumenterna och båtbranschen i 28 år och ser det som viktigt att både vara kunniga inom media och båt.

**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

  
**NORSAP**



NorSap är marknadsledande på bords- och stolstativ. Bilden visar bordsstativ i saltvattenbeständig aluminium med rostfria snabba fästen utan durkgenomföring. Kontakta oss för mer information och hjälp med lösningar. 031-29 91 90, [info@aspero.se](mailto:info@aspero.se)

ETABL. 1927

**ASPERÖ HANDELS**

AKTIEBOLAG