



# Båtbranschen



## Mässor på hemmaplan

**TEMA.** De uteblivna båtmässorna gör att många återförsäljare satsar på egna mässor i nybyggda visningshallar. Samtidigt råder det brist på både båtar och motorer. Sidorna 20–26

### Jan Comstedt AB sålt till Frankrike

**AFFÄRER.** Distributören Comstedt har sålts till franska Alliance Marine Group. **Sidan 8**

### Stark export för svenska elbåtar

**REPORTAGE.** Elbåtstillverkarna har medgång på exportmarknaderna. **Sidorna 16–17**

### J Craft utökar tillverkningen

**REPORTAGE.** Nordic Boat Service AB utökar och har flyttat till nya lokaler. **Sidan 19**





Mats Eriksson, vd Sweboat.

Vi har en gyllene chans att ta initiativ till en inbyteskampanj för att bli av med gamla tvåtaktare från marknaden.

# HaV:s åtgärdsprogram – hot eller möjlighet? Vi bestämmer!

■ Havs- och Vattenmyndigheten (HaV) är den myndighet som har ansvar för alla marina miljöfrågor och de agerar både främjande och värnande. Till exempel så är det HaV som står bakom den båtskrotningspremie som Båttretur fått de senaste åren. Det är också HaV som gett ut riktlinjer för båtbottnentvättning.

Nu är HaV aktuell med sitt ”Åtgärdsprogram för havsmiljön 2022–2027”, som är en konsekvens av FN:s klimatmål. Det finns två avsnitt i den 351 sidor (!) långa rapporten som berör båtbranschen i allra högsta grad, nämligen utfasning av eller förbud mot gamla tvåtaktare och dito av biocidfärger, framför allt i Östersjön.

HaV har delegerat vidare frågorna till Transportstyrelsen respektive Kemikalieinspektionen, men det är HaV som är huvudman. Här har vi en riktigt gyllene chans att ta initiativ,

vara proaktiva och lösningsorienterade.

Exempelvis en inbyteskampanj för att bli av med gamla tvåtaktare från marknaden, ett kvitto på en skrotad tvåtaktare ger rabatt på en ny motor, el eller bensin. Vi kan också engagera Båttretur med Båtskroten och Stena Recycling för ett nationellt system för återvinning av de gamla motorerna, där vi i branschen kan ta vår del av systemet, att samla in och vidarebefordra för återvinning.

När det gäller utfasning av biocidfärger behöver vi nog mer tid. Mer tid för att ta fram ännu fler biocidfria (giftfria) alternativ, och att få båtägarna att släppa sargen och våga prova någon av de biocidfria alternativ som faktiskt redan finns på marknaden.

Det viktiga är att vi inte sätter oss på tvären och hindrar utvecklingen att gå framåt. Om vi

visar genuint intresse för att dra vårt strå till stacken i de klimat-påverkande delar som branschen råder över – så ska vi göra det!

Vi har redan ett väl fungerande Miljöprogram för varv och marinor, vi har vår Miljöfond (samla in och ansök om bidrag!) och vi är i uppstartsfasen av vårt betydligt bredare Klimat- och Miljöprogram för tillverkning, hantering, användande och återvinning. Vi söker efter en miljöansvarig att jobba med oss, nära oss och nära klimatfrågorna. Och så är vi i slutfasen i vårt projekt Kostnadseffektiva saneringsåtgärder.

Mycket är på gång som ni ser och tacklar vi HaV:s åtgärdsprogram rätt så kan vi nog vara med och påverka utvecklingen inom de områdena också. Utan ett bra klimat, inget bra båtliv.

MATS ERIKSSON

VD SWEBOAT – BÅTBRANSCHENS RIKSFÖRBUND

**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** GBM i Havstensund har ny utställningshall.



**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, Box 92065, 120 07 Stockholm  
Tel 08-449 55 90.

E-post [info@sweboat.se](mailto:info@sweboat.se)  
Hemsida [www.sweboat.se](http://www.sweboat.se)



**SweBoat**

# Maxa försäljningen på *sommarens flytande mässor*



MARSTRAND  
MOTORBOAT  
SHOW

**Marstrand Motorboat Show**  
Västkustens största motorbåtmässa  
26-28 augusti  
[marstrandmotorboatshow.se](http://marstrandmotorboatshow.se)

ALLT PÅ  
SJÖN  
I GUSTAVSBERG



**Allt på Sjön i Gustavsberg**  
Sveriges största flytande mässa  
2-4 september  
[alltpåsjön.se](http://alltpåsjön.se)



ORUST  
SAILBOAT  
SHOW

**Orust Sailboat Show med Öppet Varv**  
Skandinaviens största segelbåtmässa  
26-28 augusti  
[orustsailboatshow.se](http://orustsailboatshow.se)

**Som medlem i Sweboat får du 25% rabatt när du ställer ut!**

Följ våra mässor i sociala medier



Arrangeras av  
**SweBoat**



## DANSK ÅTERFÖRSÄLJARE FÖR FERRETTI YACHTS

Ferretti Group stärker sin närvaro på den europeiska marknaden. Det senaste är ett avtal med den danska återförsäljaren Risbjerg AS, som ska marknadsföra Ferretti Yachts, Pershing och Riva varumärken i Danmark på en exklusiv bas.

Risbjerg AS representeras av Jakob Sorensen och Ole Risbjerg, vars företag Risbjerg AS har varit i båtbranschen i 20 år.

## BÄSTA ARBETSGIVAREN

AkzoNobels svenska verksamhet har fått utmärkelsen Top Employer av det oberoende europeiska Top Employers Institute. Certifieringen utvärderar en rad olika parametrar kopplade till arbetsgivarfrågor som påvisar bolagets engagemang för en bättre arbetsplats.

– En objektiv bedömning av oss som arbetsgivare är mycket värdefullt och ger oss en bild av våra interna processer och vad vi som arbetsgivare kan göra ännu bättre, för våra medarbetare och för framtida kollegor, säger Kees-Jan Starenburg Country Director AkzoNobel Nordics.

För AkzoNobel utmärker sig speciellt resultaten för kvalitén och nivån av digitala HR-processer och verktyg, utbildning- och utvecklingsprogram för medarbetare och ledare, ledarskap och strategi.

## LINSSEN YACHTS I EXKLUSIVT AVTAL MED MERCURY MARINE

Linssen Yachts i Nederländerna, som bygger stålbåtar med displacementskrov upp till cirka 50 fot, har kommit överens om ett avtal för motorleveranser med Mercury Marine som därmed blir företagets exklusiva leverantör av dieselinombordsmotorer.

Linssen har gjort en noggrann urvalsprocess innan de kom överens om att installera enbart Mercury diesel inombordsmotorer. Avtalet gäller båtar på 12,85 m och större (från och med Grand Sturdy 40.0/Linssen 40 SL).

De första motorerna som ska installeras blir Mercury Diesel 2.0 115 hk inombordare. De sätts i Linssen Grand Sturdy, SL, Variotop och Variodeck-modellerna från 40 fot och uppåt i slutet av 2022.

## Torqueedo öppnar eget

Torqueedo utökar sin återförsäljningsverksamhet och öppnar ett eget försäljningsbolag på den svenska marknaden. Anledningen är att möta den ökade efterfrågan på elmotorer för marint bruk.

– Svenskarna har en stark anknytning till sina sjö- och kustmiljöer. Ungefär en av åtta svenskar äger en båt, en av de högsta siffrorna för båtägande i världen, berättar Tommi Salonen, Torqueedos ställföreträdande försäljningschef.

– Sverige är också världsledan-

de när det kommer till elektrifiering av transporter på land och på sjön, med stöd från både regering och befolkning kring klimatvänliga initiativ. Antalet elbilar på svenska gator ökade trefaldigt mellan 2018 och 2020 och vi förväntar oss en liknande tillväxt när det kommer till elbåtar.

– Genom att utöka vår återförsäljningsmodell till Sverige kommer vi att kunna erbjuda snabbare ledtider och bättre teknisk support för vår växande kundbas



i Norden. Vi ser fram emot att samarbeta med våra återförsäljare och servicepartners i vårt bygge av framtidens lösningar för marin framdrift, säger Salonen.

## Exklusiv återförsäljare av Prestige

Från 1 januari har Yachtsale tagit över generalagenturen för motorbåtmärket Prestige i Sverige. Det franska varumärket, som är en del av Beneteau Group, bygger motorbåtar i storleksklassen 40–70 fot. Prestige har tre olika modellprogram: F-Line, S-Line och senaste tillskottet X-Line med flaggskeppet X70.

– Det är väldigt kul att vi får chansen att addera Prestige till vår portfölj och att Beneteau Group väljer att utöka sitt samarbete med oss. Det är ett spännande varumärke som satsar mycket på utvecklingen av sitt modellprogram och teknisk innovation,



vilket har gjort dem till ett av de ledande motorbåtmärkena, säger Mattias Kennebäck, vd och grundare, Yachtsale Sweden AB.

Varumärket Prestige har funnits i drygt 30 år och har levererat över 4 000 båtar.

## Horisontellt kabelskydd

Scanstrut har presenterat sitt första horisontella skydd för kabelgenomföringar: DS-HD6-BLK.

Det nya skyddet är avsett för dubbla kablar. Det är enkelt att montera och ger ett vattentätt skydd för kablarna enligt IP68. Två kablar på 5 mm (0.19") eller 6 mm (0.23") kan installeras. Enligt tillverkaren är installationen mycket snabbare än tidigare modeller, oavsett om den används på trä, plast eller metall. Höljet är UV-säkert.

Scanstrut representeras i Sverige av Navinordic.



## Frydenbø köper underleverantör

Frydenbø Marine i Norge satsar ordentligt och garderar sig för kommande försäljningsökningar av båtar med varumärkena Nordkapp och Sting. Frydenbø Boats AS blir huvudägare i den polska båtfabriken Mirage Boats, där Frydenbø's egna varumärken produceras.

Efter skiftet från Evinrude till Mercury har Frydenbø Boats AS fått en starkare position på den skandinaviska båtmarknaden. Under 2020 hade Frydenbø Marine en omsättning på 571 MNkr och ett resultat före skatt på 34,3 MNkr. Båttåret 2021 och resultatet blev ännu bättre för Frydenbø Marine.

– Vi märker den höga efterfrågan på våra båtar och måste säkra att vi kan möta denna. Köpet



**Trond Underhaug.**  
Foto: Trude Brun Wilhelmsen.

av Mirage är en del av att säkra den kapaciteten, säger Trond Underhaug, delägare och vd för Frydenbø Marine.

Samarbetet med produktionsbolaget Mirage Boats startade 1999, på den tiden genom Nordkapp Boats AS. Frydenbø köpte Nordkapp Boats 2019 och fusionerade de båda bolagen med

gemensamt ägarskap, Frydenbø Marine. Ägarna Ronny Antonsen och Brødrene Underhaug AS fanns med även fortsatt.

– Mirage har producerat och distribuerat båtar till den nordiska marknaden i många år. Det är viktigt för verksamheten att säkra arbetsplatserna i Augustów, säger Hubert Roszkowski, daglig ledare för Mirage Boats.

Mirage Boats producerar cirka 1 300 båtar årligen. Företaget har närmare 300 medarbetare. Frydenbø Marine har sitt huvudkontor i Sarpsborg och är ett av fem bolag i koncernen Frydenbø Group. Frydenbø Marine består av bolagen Frydenbø Boats, Outboard Services Nordic, Frydenbø Milpro och Mirage Boats.



# Bra tillväxt för Volvo Penta

## Nettoomsättningen ökade med 22 % enligt bolagets rapport

■ Volvo Penta rapporterade bra tillväxt i försäljning och vinst för det fjärde kvartalet 2021. Nettoomsättningen ökade med 22 %.

Justerat rörelseresultat för perioden blev 330 Mkr (25) och för helåret 2 092 Mkr (1 448).

Enligt bolagets rapport var efterfrågan på motorer för fritidsbåtar

fortsatt stark under fjärde kvartalet. Marknaden för kommersiella fartyg har återhämtat sig och investeringar i nya fartyg, som sköts upp på grund av covid-19, har återstartats med ett ökat intresse för mer hållbara lösningar.

Under fjärde kvartalet tecknade Volvo Penta ett partnerskapsavtal



med Danfoss Editron med målet att leverera robusta, pålitliga och effektiva elektriska lösningar för kommersiella fartyg. Det är ett pilotprojekt för att utveckla en avancerad hybridlösning för Hurtigruten Svalbards nya sightseeingbåt.

**Hélène Mellquist är vd för Volvo Penta.**

## Kraftig tillväxt för AkzoNobel

■ AkzoNobel levererar 9 % intäkts-tillväxt för fjärde kvartalet 2021 genom stark prissättning för att motverka negativa effekter av råmaterialinflationen.

Höjdpunkter Q4 2021 (jämfört med Q4 2020):

- Priserna steg med 12,5 %; i de-

cember steg de med 14 %.

- Avkastningen gick upp 9 % och konstanta valutor ökade med 7 %. Jämfört med Q4 2019 ökade avkastningen med 12 % i konstanta valutor.

- Volymerna var 6 % lägre jämfört med Q4 2019.

- Rörelseresultat på 205 miljoner

EUR (2020: 243 miljoner EUR).

Höjdpunkter 2021 (jämfört med 2020):

- Priserna steg med 7 %

- Avkastningen gick upp 12 % och konstanta valutor ökade med 14 %. Jämfört med 2019 ökade avkastningen med 9 % i konstanta valutor.

- Rörelseresultatet ökade med 16 % till 1 118 miljoner EUR (2020: 963 miljoner EUR).

- Justerat rörelseresultat på 1 092 miljoner EUR (2020: 1 099 miljoner EUR) trots att priserna för råmaterial och andra rörliga kostnader ökade med 769 miljoner EUR.

## LEWMAR® PROPORTIONAL THRUSTERS



### Att lägga till ska vara enkelt.

Bogpropellern är skepparens bästa vän vid manövrering i hamnar och trånga passager. Dock kan propellerns effekt ofta vara för hög vilket gör dem högljudna och svårmanövrerade.

Därför lanserar Lewmar nu en serie bogpropellrar med steglös varvtalsreglering

- en efterlängtat nyhet för många skeppare.

Med Lewmar Proportional Thrusters lägger du till säkrare, enklare och mer elegant. Nyutvecklade borstlösa 24-voltsmotorer ger en kontinuerlig drift och låter dig använda lagom med kraft beroende på situation, vilket ger maximal kontroll och underlättar finmanövrering. De är dessutom mycket tysta, har lång livslängd och kräver minimalt underhåll.

Deras fembladiga propellrar ger jämn kraft i båda riktningar. Elektronik är monterad i kapslad box för ökad driftsäkerhet och motorerna är även bakåtkompatibla med retrofit-kit för ersättning av befintliga Lewmar bogpropellrar.

Läs mer på [comstedt.se](http://comstedt.se)





# Nimbus Group förändras

## Genomför flera förändringar med nya lokaler och nya anställningar

### ■ Vilka förändringar gör ni i Stockholm?

– I Norrtälje flyttar vi från Stockholmsvägen till Norrteljeporten. Vi fortsätter med befintligt sortiment från Marine Store tills vidare, säger Michael Bohm, marknadschef för Nimbus Group AB.

– Viggbyholm får också ett lyft med större lokaler. Där kommer nya varumärket Nimbus visas i en egen hall. Vi fortsätter att hyra in oss på Lidingövarvet. Där blir det inga förändringar utan samma sortiment med Nimbus, Axopar och Paragon. Saltsjö-Duvnäs är mer inriktat på Alukin vid sidan av Nimbus, Axopar, och Paragon.

### Vilka nya personer har tillkommit?

– Vi fortsätter rekrytera folk



Michael Bohm, Nimbus Group AB.

inom Nimbus Group. Hans Walkenström är sedan 8 november ansvarig för eftermarknadsaffärer globalt.

– Vi har anställt Linda Johansson som marknadskoordinator i Stock-

holm med placering på Flipper Marin. Hennes roll blir att se till att våra enheter i Stockholm har uppdaterat marknadsmaterial.

För övrigt rekryteras det kontinuerligt, främst till våra tillverkande enheter.

### Hur viktig är Stockholmsmarknaden?

– Vi har i vår marknadsanalys bedömt Stockholm som en internationellt viktig marknad och definitivt Nordens båt huvudstad. Globalt finns flera sådana områden där Nimbus Group finns representerade eller håller på att etablera sig. Vilka marknadsaktiviteter är viktigast för er?

– Den absolut viktigaste marknadsaktiviteten är mötet med kunden. Det handlar om att skapa

dessa möten, där är exempelvis de flytande båtmässorna viktiga tillsammans med representabla showrooms. Sedan märker vi att de digitala platserna blir viktigare. Att vara relevant digitalt är ett måste, men det dröjer innan vi gör några avslut där.

– Återförsäljarens roll är fortfarande stark och nödvändig i båtbranschen. Men de kommer att ändra sig till sin natur och bli mer serviceinriktade.

### Hur ska Nimbus Group växa ytterligare?

– Vi fortsätter att följa vår affärsplan. Den säger att vi ska fortsätta vår expansion. Just för tillfället balanserar vi den med vår kapacitetsökning.

LARS-ÅKE REDÉEN



**YANMAR**

**I behov av  
ny båtmotor?**



**PROVEN MARINE TECHNOLOGY**

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



Sveriges modernaste verkstad för propellrar och båttrailer

# PROPPELLERTEKNIK

## METALLDESIGN AB

### 10-ÅRS JUBILEUM

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



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



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

**MD 3000**

Lastvikt: 3 000 kg  
21.900 kr



**MD 4000**

Lastvikt: 4 000 kg  
27.000 kr

**MD 5000**

Lastvikt: 5 000 kg  
37.900 kr



**MD 7000**

Lastvikt: 7 000 kg  
44.900 kr



**MD 5500**

Lastvikt: 5 500 kg

48.900 kr



**MD 10000**

**MD 15000**

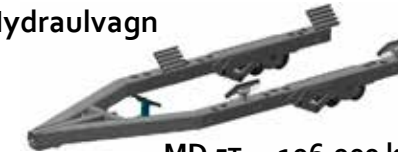
**MD 20000**

**MD 30000**

från 56.900 kr



**Hydraulvagn**



CE

MD 5T 196.900 kr

MD 8T 306.900 kr

MD 10T 589.000 kr

MD 17T 545.000 kr

Alla priser är exklusive moms.



**MD Trailer**



Propellerteknik AB // Flygfältsgatan 16 B // 423 37 Torslanda // [www.propellerteknik.se](http://www.propellerteknik.se)  
telefon: 031-14 40 40 // mail: [tom@propellerteknik.se](mailto:tom@propellerteknik.se)



# Comstedt sålt till franskt företag

■ Franska Alliance Marine Group har förvärvat Jan Comstedt AB med bas i Göteborg. Det franska företaget ser flera möjligheter genom köpet.

*Vad innebär detta för dig och för ert företag?*

– Jag kommer sitta kvar som vd och vara styrelsemedlem. Comstedt kommer att drivas vidare som tidigare med samma personal och ledning, säger Mats Comstedt, vd för Jan Comstedt AB.

– Vår bas kommer även i fortsättningen att vara i Västra Frölunda. Den stora skillnaden är att företaget får en stark internationell ägare med bolag i många europiska länder. Det finns flera synergieffekter, men i grunden ska inte strukturen förändras. Comstedt är ett fristående bolag i Alliance Marine gruppen.

*Kommer ni att förändra något i produktsortimentet?*

– Inga förändringar i produktsortimentet i början, men målsättningen är att i framtiden utveckla



**Ledningsgruppen för Comstedt: Mats Comstedt (CEO), Anna Comstedt Hedröd (CFO) och Magnus von Barth (Sales Manager).**

vårt sortiment för att fortsätta vara en konkurrenskraftig distributör.

– Både Comstedt och Alliance Marine respekterar de avtal som finns med alla leverantörer, så vi kommer inte att göra något som inte är förankrat.

– Om möjligheter dyker upp kommer de att värderas. Tanken

är dock att fortsätta arbeta med tekniska produkter till marin- och sportfiskemarknaden.

*Kommer ni att jobba likadant som tidigare med förstklassig service?*

– Alliance Marines intresse för Comstedt beror till stor del på hur vi har arbetat under många år. Deras ambitioner är att vi ska fort-

sätta på samma sätt som tidigare.

– Hög servicenivå har alltid varit och kommer alltid att vara en stor del av Comstedt, det är ett arv från vår grundare Jan Comstedt som lever kvar.

*Vilka marknader jobbar ni med idag och kommer ni att satsa på fler länder?*

– Sverige är vår bas, men vi har startat dotterbolag i Finland och Norge samt startat med försäljning till Danmark från vårt svenska bolag. Produktsortimentet skiljer sig mellan länderna beroende på vad vi har rätt att sälja i respektive land.

– Expansionen i Norden kan nu påskyndas tack vare att Alliance Marine går in som ägare.

Jan Comstedt AB grundades 1983 och har 21 anställda. Bland de varumärken som företaget representerar märks Humminbird, Minn Kota, Cannon, Fusion, Vesper, Lewmar, Jabsco, Rule och Dometic.

LARS-ÅKE REDÉEN



## 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 hjälper dig med lyftet!



YSTADS MARINA



SALTSJÖ PIR AB



NYKÖPINGS HAMN



LIDKÖPINGS HAMN



SKEBÄCK, ÖREBRO



LOMMA



MOTALA



LÖVSTAVIKEN



LIMHAMN



LIMHAMN



GBM MARINA AB



TJÄRNÖ



BÅSTAD



HALLBERG-RASSY



ORUST YACHT SERVICE

LEDIG PLATS!

Finns det planer på ny lyftutrustning i er hamn, slå oss en signal!



# Ny teknologi för beväxningsskydd av båtbottnen

Spelar ingen roll om du kappseglar eller nöjesseglar...

Spelar ingen roll om det är insjö eller saltvatten...

Ta hand om dig själv, din båt och miljön.

Använd Hempaspeed TF.



Nyckel  
egenskaper

- ✓ Hård tunnfilmsfärg
- ✓ Superslät yta
- ✓ Biocidfri



**Hempaspeed TF** är en högpresterande, hård och tunn bottenfärg utan biocider. Bildar en extremt slät yta som minimerar beväxning och minskar friktion.

Används som bottenfärg på båtar av glasfiber, stål och aluminium. Lämplig för fritids-, racing- och regattabåtar. Passar perfekt för användning i både salt- och färskvatten.

# Extrem ökning på efterfrågan

Efterfrågan på motorer är mycket större än tillgången



Mercury ser en kraftigt ökad efterfrågan på motorer och utombordare.

■ Pontus Liljequist, chef för Mercury Marine Sverige, svarar här på Båtbranschens frågor om motorleveranser.

**Hur har volymerna förändrats för era motorleveranser i Sverige de senaste tre åren?**

– 2019 var det sista ”normala” året innan pandemin. Sedan dess har det varit en kraftigt ökad efterfrågan på motorer och utombordare i synnerhet och vi har upplevt en ännu större efterfrågan på Mercury-motorer.

– Marknaden ökade från 14 700 motorer till 16 700 motorer till 2020. Till 2021 ökade marknaden till 17 800 motorer. Vi lyckades öka med 38 % till 2020 och drygt 26 % under 2021. Under 2022 ser det ut som att vi kommer att leverera ytterligare 32 % fler motorer.

– Mer än var tredje motor som säljs i Sverige nu är en Mercury. Det är en fantastisk prestation av våra medarbetare, våra återförsäljare och båt-samarbetspartners. Tyvärr räcker våra leveranser dock inte till för vi har haft och har fortfarande en betydligt större efterfrågan än vad vi kan producera. Det är också roligt att vi ser en ökad efterfrågan på inombordsmotorer, både bensin och diesel, men inte lika stor ökning av efterfrågan som för utombordare.

**Har storleken för levererade motorer förändrats?**

– Ja, det har varit en ökad efterfrågan på större motorer där utombordsmotorer har blivit vanligare på båtar som traditionellt sett varit inombordarbåtar. Det har också blivit vanligare

med flermotorsmontage i Sverige, vilket också drivit på efterfrågan på större motorer. På vissa storlekar av motorer är det ett större gap mellan tillgång och efterfrågan.

**Vilka problem har Brunswick med leveranser till årets säsong och hur möter ni dem?**

– Det känns ju lite konstigt att man pratar om problem när man talar om de mängder motorer som trots allt säljs men för konsumenter, återförsäljare och båttillverkare upplevs det som problem om vi inte kan leverera det som efterfrågas. Och det är ju oerhört tråkigt att vi inte kan tillgodose alla kunder.

– Det är en perfekt cocktail av anledningar till att vi inte kan leverera enligt efterfrågan. Det är svårt att få tillgång på råmaterial till motorer, delar från underleverantörer, riggingdelar, propellrar och komponenter. Sedan har covid gjort det svårare att ha all personal på plats och därtill har det varit utmaningar i hela transportkedjan.

**Hur prioriterar ni bland era kunder?**

– Det är en jättesvår uppgift. Vi har huvudsakligen prioriterat båt-paket för att både båttillverkare och återförsäljare skall kunna sälja ut så mycket av sitt sortiment som det bara går och inte bli stående med dyra produkter i onödan. Vi har fantastiska produkter som efterfrågas av allt fler kunder men vi har varit tvungna att tacka nej till många nya kunder och även nya båtar/båtmärken hos befintliga kunder under den här perioden på grund av att vi redan har en större efterfrågan än vad vi kunnat tillgodose.

**Är Sverige ensamt om de här problemen eller hur ser det ut på övriga marknader?**

– Det ser exakt likadant ut i hela Europa och övriga världen. Varje marknad har upplevt samma utveckling av efterfrågan och det har vi inte sett förut. Normalt sett har det varit olika utveckling på olika marknader och då har den totala efterfrågan gått att balansera. Nu har efterfrågan påverkat produktionen så att även om vi kunnat öka produktionen succesivt så har det inte varit tillräckligt.

**Vad gör Brunswick för att lösa problemen?**

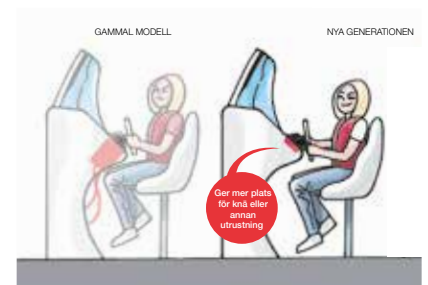
– Vi har investerat tungt i ökad produktionskapacitet av motorer, riggingdelar och propellrar samt att undanröja de flaskhalsar vi har i produktionen.

**När kan era återförsäljare se en förbättring?**

– Vi beräknar att vi ska kunna se att vi kommer ikapp successivt framåt hösten. Fram till dess har en ökad efterfrågan ätit upp vår ökade leveranskapacitet. Men hela den ökning som vi har gjort de sista åren har ju gått via våra återförsäljare och båttillverkare så jag hoppas att de kan glädjas av det tillsammans med oss.

LARS-ÅKE REDÉEN

## MODERN HYDRAUL STYRNING



För känsla och körupplevelse – prova vår moderna **Ratt-Tilt\***

\*Unikt litet installationsdjup 10 cm.



LS80 PRO

LS125 PRO

LS175 PRO **Nyhet!**

LS225 PRO **Nyhet!**

LS3500 PRO **Nyhet!**

LS7000 PRO **Nyhet!**



Fins upp till 700 hk.

Komplett sortiment av servicedelar och tillbehör.

Beställ före kl. 13.00 så levererar vi samma dag!

**GECEA**

www.gecea.com tel 031-779 29 10



# Flytande mässor för Nimbus

**UTSTÄLLNING.** Nimbus Group ska vara med på de flytande båtmässorna i Sverige i år.

■ Båttillverkaren är också med på flera internationella mässor.

*Hur ser ni på de uteblivna båtmässorna?*

– Vi har egentligen inte sett något försäljningstapp trots att det inte varit mässor utan snarare en ökning, säger Jonas Göthberg som är globalt säljansvarig för Nimbus och varumärkeschef för Nimbus och Paragon.

– Boot Düsseldorf är den mässa där vi når flest internationella besökare, men det är lika mycket en B2B-mässa för oss. Den tror jag fortsatt kommer att vara viktig för Nimbus.



– Båtmässorna kostar mycket pengar, men för oss har det varit värt det, säger Jonas Göthberg.



Sydmarins helt nybyggda showroom i Råå.

*Vad tänker du om de svenska mässorna?*

– Vi skulle vara med på Allt för sjön i Stockholm, men ville boka av när vi såg vart pandemin var på väg. Vi hade inte bokat oss för Båtmässan utan hade en dialog om hur vi skulle göra in i det sista.

– De stora varumärkesmässorna för Nimbus är Düsseldorf, Cannes och Ft Lauderdale.

*Ska ni vara med på Eriksberg, Marstrand och i Gustavsberg?*

– Ja, vi har för avsikt att vara med på alla. Flytande mässor ligger oftast bättre i tiden för oss när kunderna har möjlighet att bestämma specifikationerna på en båt. Det

blir enklare logistik för alla.

– Eriksberg är inte lika bra tidsmässigt, men vi kommer att vara med där. En sådan mässa kan vara bra för att värna branschen och ett viktigt nytillskott för branschen.

*Vilken blir nästa stora båtmässa för Nimbus?*

– Det blir Cannes i september. Vi kommer även att ställa ut på Miami-mässan, men det sköter vår återförsäljare där. Även Southampton är en bra mässa.

*Hur gör ni på övriga marknader?*

– Våra återförsäljare ansvarar för sina respektive marknader och sköter mässorna där. Vi har Nimbusar utställda på samtliga marknader

där vi är aktiva, såsom Sidney, Auckland, HongKong, Boston och Seattle bara för att nämna några.

– Vi har många återförsäljare som bygger upp fina permanenta showrooms, bland annat De Vaart Yachting Nimbus Center i Nederländerna. Många av våra återförsäljare jobbar även bra med sociala medier, bland andra Patric Polch i Tyskland.

**EN SVENSK, FRISTÅENDE** Nimbus-återförsäljare som satsar på nytt showroom är Sydmarin i Råå, söder om Helsingborg. Företagets nya showroom ska bli klart i vår.

LARS-ÅKE REDÉEN



SökBåt.se

**Jobba inte i onödan!**

Spar tid och hantera alla dina annonser på båtar, tillbehör och tjänster på en plats. Med vårt unika publiceringssystem gör du det både enkelt och smidigt!



SweBoat  
Båtbranschens Årskörtning



## 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**  
Kölsjötta  
Top 310x160 mm



**MBS**  
Motorbåtsstötta  
Top 310x160 mm



**SBS**  
Segelbåtsstötta  
Top 255x255 mm

### DEMONTÉRBAR

### NYHET

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



**LCMG**  
Motorbåtsstötta  
Top 310x160 mm



Gersågad fot



Levereras  
omonterad i  
kartong



**LCKG**  
Kölsjötta  
Top 310x160 mm



**LCFG**  
Segelbåtsstötta  
Top 210x210 mm

### L-ställ



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

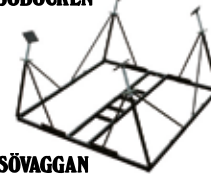


### PULVERLACKERAD STÅL STÄLLBAR DEMONTÉRBAR

ORIGINALPRODUKTER



### TYRESÖBOCKEN



### TYRESÖVAGGAN



### MASTKRAN

c-märkt  
Lyfthöjd ca 12  
eller 15 meter.  
Lyftvikt max 500 kg.  
Varmgalvaniserad.

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

# Martec International AB

## MarinSpecialisten!



Vi lagerför kompletta Pumpar och Pumpreservdelar till de flesta förekommande inombordsmotorer.  
Specialtillverkade Värmeväxlare för Elmotorer och Förbränningsmotorer.



# Koppla loss!



WhisperPower ger dig säker strömförsörjning ombord med elverk, laddning och batterier, var du än befinner dig på vattnet.

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

POWERED  
**by KGK**



Frihet med extra frihet



Den 8–10 april 2022 öppnas portarna till den flytande båtmässan i centrala Göteborg. Foto: Christian Badenfelt.

## Högtryck inför flytande mässa

**GÖTEBORG.** Inför premiären av Eriksberg Boat Show 8–10 april är alla platser för att visa båtar utsålda.

■ – Vi märker ett mycket bredare intresse nu än tidigare, inte minst bland besökarna. Det finns massor av båtälskare som inte har fått gå på båtmässa på länge och de längtar verkligen att få se något nytt, säger Kjell Hansson på det arrangerande mässbolaget.

– Bokningsläget ser riktigt bra ut och det börjar bli fullt i den 7 m djupa dockan, där alla bryggorna redan är fullbokade. Totalt får vi ett 150-tal båtar i alla storlekar. En del ska visas på land, men de flesta ska ligga i sjön.

**PÅ MÄSSAN VISAS** allt från små öppna båtar till stora yachter. Bland utställarna märks Princess Yachts Sweden, Marstrand Yachts (Fleming), GBM Marin (Grandezza), Bavaria, UMS Boats, Hanse Yachts, Micore, Ryds, Nimbus, Windy,



Kjell Hansson.

Westline och Sandström. Även ett antal tillbehörsföretag kommer att finnas på plats liksom Volvo Penta, som har sitt huvudkontor ett långt stenkast bort.

– Micore blev vår första utställare, de hörde av sig direkt när allt blev klart med mässan och anmälde ett antal båtar.

– Vi visar även riktigt stora båtar. Marstrand Yachts kommer med en 65 fots Fleming och Princess visar både en 60-fotare och en 72-fotare, berättar Kjell Hansson.

En del av mässan och med bland annat en del tillbehörsföretag kommer att finnas i en stor hall uppbyggd med moduler på 12x5 m. Den placeras på områdets pir, men det är inte klart än hur stor hallen blir.

Det kommunala bolaget Göteborg & Co finns med i projektet kring Eriksberg Boat Show och står som garant för kvalitet. Bolaget medverkar ofta vid stora evenemang i Göteborg, till exempel var de med vid stoppet för Volvo Ocean Race som också la till i dockan på Eriksbergsområdet.

**FÖR PUBLIKEN BLIR** det gratis entré till mässan. Den som bor i centrala delar av staden och inte vill ta egen bil kan ta en av de pendelbåtar som kommer att köra till mässområdet. För dem som kommer med egen bil blir det bussar från parkeringsplatser intill Eriksbergsområdet. Det går också att åka kommunalt.

– Vi kommer att jobba med Trafikkontoret så att alla kan ta "båten till båten". Det ska finnas stora ytor för parkering och sedan bussas till mässområdet.

Eriksberg Boat Show har två teman; "Levande skärgård" och "Miljö och hållbarhet". Det ger ytterligare anledningar för besökarna att komma till Sveriges enda större flytande båtmässa i vår.

LARS-ÅKE REDÉEN



## NYHET!

GECEA utökar sortiment av rattar från högkvalitativa Savoretti's



**Förnya båten med en fin modern ratt**

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

Ring eller e-maila din beställning!  
Välkommen!

**GECEA**

www.gecea.com tel 031-779 29 10



## Svenska elbåtar i kraftig medvind

■ De båda elbåtstillverkarna Candela och X Shore har fått ordentlig medvind. Båtarna skiljer sig ganska mycket åt, frånsett

eldriften, men har båda nått en stor kundkrets.

För Candela är det främst den nya modellen C-8 som har mot-

tagits extremt väl. Företaget ska flytta produktionen till Rotebro.

X Shore har också lyckats bra och håller på att färdigställa en

ny, stor fabrik för att kunna möta efterfrågan samtidigt som bolaget har fått en ny styrelseordförande.

LARS-ÅKE REDÉEN



X Shore har tilldelats flertalet priser för designen av modellen Eelex 8000, bland annat det prestigefyllda German Innovation Award, och "People's Choice"-priset vid Sveriges Grand Award of Design 2020.

# Ny fabrik och ny ordförande

■ Susanna Campbell har valts till ny styrelseordförande för elbåtsbolaget X Shore. Samtidigt valdes Helene Willberg in som ny ledamot i styrelsen.

*Hur är er position på elbåtsmarknaden totalt idag?*

– Vi är idag globalt marknadsledande i segmentet högpresterande elbåtar, vi var nominerade till European Powerboat of The Year 2022 och tilldelades ett hedersomnämmande av juryn, något vi är otroligt stolta över. Samtidigt arbetar vi ständigt för att driva, inspirera och förnya branschen och industrin framåt vad gäller elektrifiering och hållbara val. Här har vi i branschen mycket att göra för framtidens båtliv, säger Jenny Keisu, vd för X Shore.

*Vilka nya marknader finns ni på?*

– Vi tillverkar våra båtar i Sverige och säljer dem i dagsläget främst i Europa, Nordamerika och Mellanöstern.

*Hur går etableringen av den nya fabriken?*

– Det är ett pågående arbete som



Fr. v. Susanna Campbell, Jenny Keisu och Helene Willberg. Foto: X Shore. Susanna Campbell är investerare och styrelsemedlem i bolag som Northvolt, H2 Green Steel och Kinnevik. Helene Willberg, med bakgrund som vd för KPMG, är styrelsemedlem i Thule, Profoto och Renewcell.

går framåt enligt plan. Det är en häftig tanke att vi etablerar Sveriges största elbåtsfabrik! I dag arbetar redan cirka 30 personer här, men förhoppningen är att snart vara runt 100 anställda i fabriken.

*Vilka förändringar kommer med*

*er nya styrelseordförande?*

– Susanna och Helene kommer in med mångåriga erfarenheter av starka tillväxtresor, vilket kommer vara mycket värdefullt för oss på X Shore att ta del av. Deras engagemang för klimatomställningen

i näringslivet är en annan positiv aspekt. En tredje är det centrala i att lyckas rekrytera och attrahera personer som är minst lika roliga, som smarta, att arbeta med. Det är verkligen sant när det gäller Susanna och Helene.



Candela C-8 har fått ett starkt mottagande, inte minst i USA.

## Öppnar dotterbolag i USA

■ Candela har öppnat ett dotterbolag i USA och skapat samarbeten på andra marknader.

*Hur är er position på elbåtsmarknaden totalt idag?*

– Jag uppskattar att vi är klar etta i premiumsegmentet elbåtar worldwide när det gäller försäljning. Det är svårt att få fram säkra siffror här. Men tittar vi på omsättning så är vi solklart ledande, säger Mikael Mahlberg, PR & Kommunikationschef på Candela.

*Vilka nya marknader finns ni på?*

– Vi har idag representanter i Europa, USA och Nya Zeeland, men har även direktsålt båtar till Mellanöstern och Island. Innan jul öppnade vi ett dotterbolag i San Francisco, den amerikanska marknaden är enorm. Vi har också knutit upp en stor återförsäljare i Nya Zeeland, NG boats, som har beställt åtta båtar initialt. De första är redan på väg. Vi har representanter i flera europeiska länder, det senas-

te tillskottet är The Boatshed som är den största elbåtsåterförsäljaren i Benelux-området.

*Hur är mottagandet för er nya modell C-8?*

– Fantastiskt bra. Med över 100 order på några månader tror vi att C-8 är Europas bästsäljande 300 000-Euromodell, oavsett drivmedel. Det visar att det finns ett uppdämt behov och längtan efter elektriska båtar med hög prestanda och lång räckvidd, något vi är ensamma i världen om att erbjuda i dagsläget.

*Hur möter ni den ökande efterfrågan?*

– Vi flyttar i maj till en mångdubbelt större fabrik i norra Stockholm, i Rotebro. Där kan vi bygga många hundra båtar per år, och dessutom bygga elektriska taxi- och transportbåtar för den kommersiella sektorn. Vi ser en stor efterfrågan på sjötaxi- och transportbåtar, egentligen över hela världen. Vi flyttar också huvudkontoret.

VÅR STRÄVAN ÄR ALLTID EN

# PROBLEMFRI HAMN

## Företag



## Förening



## Privat



### Hållbart över tid

Hamnens livslängd avgörs inte minst av vad som är dolt under ytan. Vinklar och längder på kättingar, placering av betongankare och schacklars kvalitet. Ingen hamn är helt underhållsfri, men när det gäller betongpontoner och deras förankring är SF Pontona i en klass för sig.

En del av svenskt hålliv



# SF PONTONA

SFPONTONA.SE



# Smart däckert

**Smart och stabil däckert för jollen**  
- lyfts över och förbi badbryggan!



## The Easy Way On Board

Båtsystem AB, 031 69 03 80, info@batsystem.se, www.batsystem.se



# Smidig kran

**Ta ombord utrustningen**  
- säkert och ergonomiskt med smart kran



## The Easy Way On Board

Båtsystem AB, 031 69 03 80, info@batsystem.se, www.batsystem.se





J Craft 42 Torpedo byggs av Nordic Boat service AB som har flyttat sin tillverkning till Visby.

## J Craft flyttar och utökar

**FLYTT.** Gotlandsbaserade Nordic Boat Service AB som bygger den svenska båten J Craft håller bra fart och har bland annat flyttat till nya lokaler.

■ – Vi har nyligen gått i produktion igen efter ett planerat stopp sedan början av november, säger Johan Hallén på NBS/J Craft.

– Vi har flyttat till helt nya varvslokaler på 2 300 m<sup>2</sup> i Visby efter sex år i Färösund på norra Gotland. Det svenska försvaret, som har varit vår hyresvärd sedan 2018 då dom köpte marinhamnen i Färösund, har bestämt att de ska använda våra tidigare lokaler som är byggda för varvsverksamhet till ett förråd för Försvaret. I lokalerna är bland annat hälften av alla Stridsbåt 90 byggda.

J Craft har i vinter även utökat med legoproduktion. Det gäller den svenska båtmodellen Hwila 25.

– Den bygger vi i ett samarbete som vi värdesätter högt eftersom Hwila ligger på en kvalitetsnivå och stil som vi känner oss besläktade med, säger Johan Hallén.

Den nya anläggningen i Visby ger J Craft nya spännande möjligheter att växa. Lokalerna har designats efter J Crafts speciella behov.

– Vi har även anpassat verksamheten så långt det går för att ge ett så litet klimatavtryck som möjligt. Till exempel värmer vi hela anläggningen med en flispanna, lokalerna är extremt välisolerade med en värmeåtervinning på ventilationen som kommer att ligga i framkant i många år framöver.

– Förutom detta driver vi ett projekt där

vi siktar emot att bli helt självförsörjande av elkraft om något år genom att bygga en solcellsanläggning på vårt över 2 000 m<sup>2</sup> stora tak i allra bästa solläge.

Sedan 2009 bygger J Craft den 42 fot långa båtmodellen Torpedo. Håkan Södergren har ritat skrovet till den nya modellen med företagets ursprungliga 38-fotare som förebild, men den nya båten har ett helt annat framdrivningssystem. Undervattensskrovet togs fram i samarbete mellan Volvo Pentas designers och Håkan Södergren för att skrovet skulle vara så perfekt som möjligt för IPS-systemet.

Kung Carl XVI Gustaf köpte det allra första exemplaret av J Craft efter en exklusiv och ovanlig båtpremiär på varuhuset NK i centrala Stockholm år 2000. Därefter har båtmärket vuxit både på hemmaplan och internationellt. Vid KMK:s bryggor i Stockholm finns två fina exemplar medan många av de övriga båtarna är utspridda på flera platser.

– 7–8 båtar har svenska ägare och en del av båtarna finns i Sverige, bland annat de två som ligger hos KMK. Men de allra flesta finns i Medelhavet och särskilt runt St Tropez, där J Craft har försäljning och service.

– Båtens ekonomiska och behagliga marschfart är runt 30 knop. Det är den bästa komfortfarten. Då drar båtarna minst i förhållande till vunnen väg. Det gäller för alla motoralternativen, säger Johan Hallén.

J Craft 42 Torpedo levereras med Volvo Penta IPS. Kunderna kan välja effektklass, från IPS 400 på 2x300 hk till IPS 650 på 2x480 hk. Med de största motorerna har båten en toppfart på 47 knop.

LARS-ÅKE REDÉEN

## High End badstege



## Hydraulisk akterlucka/ bogramp



## Elsystem för uppgradering/ förnyelse av hydrauliska landgångar



**GECEA**

www.gecea.com tel 031-779 29 10





Båtmässan i Göteborg arrangeras nästa gång 4–12 februari 2023.

# Båtmässan återkommer nästa år

■ Båtmässan i Göteborg ställdes in i sista stund, men återkommer nästa år.

*Hade ni på något sätt kunnat genomföra Båtmässan i år?*



Jacob Ryder, affärsansvarig för Båtmässan.

– Nej, det gick inte. Lyftet av restriktioner kom mitt i det som skulle ha varit mässveckan, säger Jacob Ryder, affärsansvarig för Båtmässan.

– Det är väldigt långa ledtider på att arrangera en mässa. Vi och utställarna behöver veta om det blir en mässa minst en månad innan öppningen.

– Svenska Mässan har ställt in och skjutit upp allt till 1 april. Då arrangeras Öl & Whiskymässan, som blir den första mässan i år. Bokmässan i september kommer att hållas som vanligt med mycket publik.

*Märkte ni ett stort tryck från Båtmässans publik när mässan uteblev?*

– Min uppfattning är att det finns ett uppdämt behov för alla

former av evenemang. Det kan bli en ny vår för mässor när folk vill uppleva saker som vi har saknat. Det ser vi på Öl & Whiskymässan, som har sålt fler biljetter än vad den brukar göra så här dags.

*Hur går det med Båtmässan 2023?*

– Vi har börjat planera för den redan och har 70 företag klara för nästa år. Många av utställarna är företag som flyttar fram sitt deltagande från i år. Scenprogram och andra aktiviteter kan vi flytta som de är och finjustera efter behov.

*Blir det några extra saker nästa år?*

– Det kan bli en väldigt fest på förhandsvisningen och goda chanser till en bra mässa publikmässigt.

*Vilka reaktioner har ni fått från utställarna?*

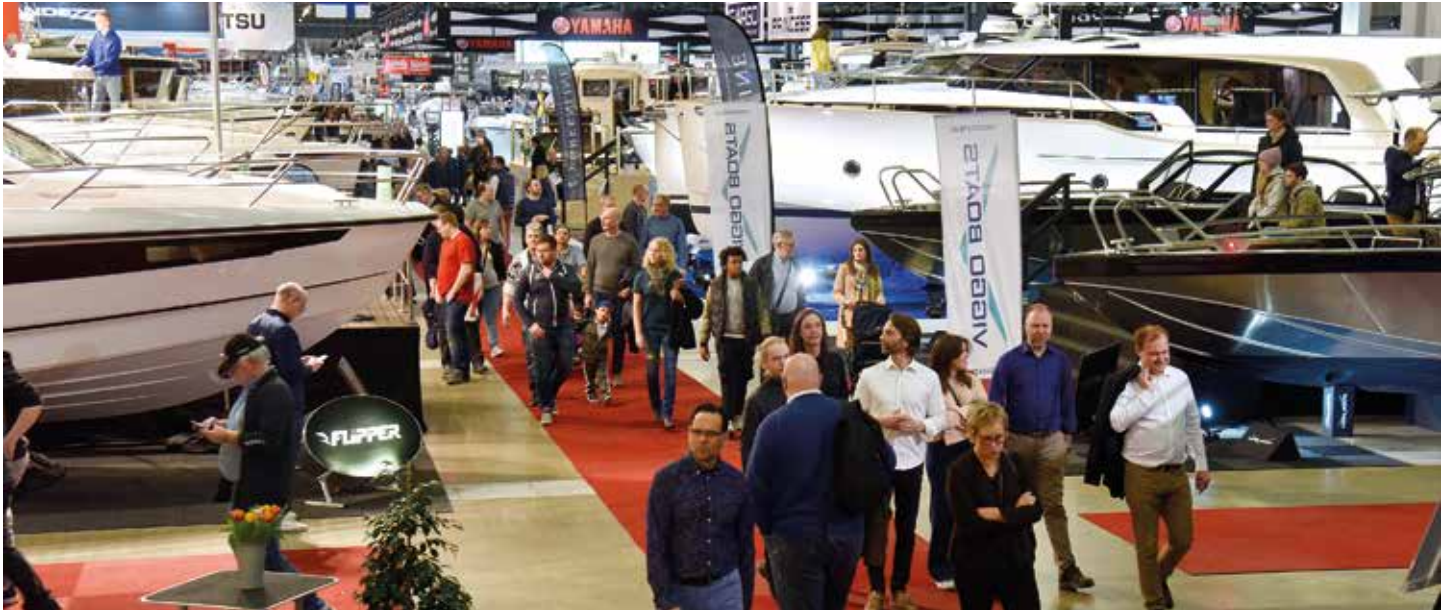
– Hela känslan av att mötas på en mässa är viktig. Det är också ett väldigt bra tillfälle att träffa nya och gamla kunder. På Västkusten är båtåterförsäljarna ganska utspridda så mässan är ett bra tillfälle att mötas.

*Vilka förhoppningar har ni inför 2023?*

– Vi hoppas att båtbranschen kan spinna vidare på det stora intresset för båtlivet. Men konkurrensen blir tuffare om folks pengar och tid. Samtidigt kanske det kommer fler som tar hela steget in i båtlivet efter att ha testat på tidigare med kompisar och vänner.

– Den riktigt stora utmaningen för branschen detta år är att få fram produkter.

LARS-ÅKE REDÉEN



I mars 2023 öppnar Allt för sjön i Stockholm portarna för publik igen.

# Dilemma för Allt för sjön

■ Trots att restriktionerna på grund av pandemin upphävdes till 9 februari var det aldrig något alternativ att trots allt arrangera Allt för sjön i år. Om allt hade gått enligt planerna skulle Allt för sjön hållits 12–20 mars på Stockholmsmässan. De förlängda restriktionerna gjorde att mässan flyttas till 2023.

– Vi tappade alldeles för mycket under de kritiska veckorna fram till att mässan skulle ha öppnats. Det tar lång tid att bygga upp och marknadsföra en stor mässa som Allt för sjön, säger Hanse Thorslund, projektchef för Allt för sjön.

– För vår del var det här ett riktigt dilemma. Men utifrån flera utställares reaktioner så var det enda rätta att fatta det beslut som vi tog.

Logistikkedjan inför en stor, internationell båtmässa är långa. Utställarna ska hinna planera allt inklusive transporter av båtar och material i god tid. För mässan handlar det om omfattande förberedelser, inte minst med marknadsföringen som brukar börja vid jul eller nyår med planlagda kampanjer.

– Om vi skulle missa till exempel marknadsföringen så skulle vi få kritik för det eftersom publiken troligen skulle minska då. Vi måste säkerställa ett bra genomförande av en mässa i ett tidigt skede och det är därför inte läge att chansa.

Ledningen för Stockholmsmässan, som arrangerar Allt för sjön, visste inte att restriktionerna skulle lättas. De fick följa utvecklingen som alla andra.

– Det känns snöpligt på något sätt eftersom vi låg tre veckor fel mot beslutet att lätta på restriktionerna. Självklart känns det trist att inte kunna genomföra Allt för sjön som planerat.

*Var det många båtföretag som inte skulle vara med på Allt för sjön?*

– Vi hade ett bekymmer med att en del av de stora märkena inte kunde komma för att de inte har några båtar att visa. Då såg de inte affärsnyttan av att vara med på mässan. Av det skälet hade vi en

mindre båtall på gång.

*Ser ni någon förbättring för utställarna framöver?*

– Vi hoppas att båtbranschen får bättre logistikkedjor så att de ser nyttan av att ställa ut på Allt för sjön 2023. Besökarna längtar säkert verkligen efter en båtmässa och det kommer nog att visa sig på sommarens båtmässor. Allt för sjön ska genomföras vecka 10–11 nästa år.

*Hur ser du på kraven att förändra Allt för sjön?*

– Jag har varit på många mässor och formaten är ganska lika. Om man ska tänka nytt så måste man tänka på hela livsstilsituationen. Ska vi kunna locka hela båtfamiljer så måste vi ha flera aktiviteter som lockar under en mässhelg.

*Vad tycker du om diskussionerna att ha mässa i Göteborg respektive Stockholm vartannat år?*

– Det är en svår fråga. I dagsläget är det en för stor omställning, oavsett vilken mässa som ska flytta. Sedan företräds ofta åsikten att ha mässorna vartannat år av de utställare som är med på båda mässorna. Däremot är det ofta lokala återförsäljare som arbetar i montrarna och de tycker nog att det är enklare med mässa varje år.

*Är kostnaderna för båtmässan för höga för utställarna?*

– De kostnader som många gånger tillkommer är ofta frakten av båtar och monterbyggnation, vilket är helt naturligt. Om man jämför med enklare format som flytande båtmässor så har de en helt annan inramning.

– Jag tror att besökarna är kvar hos oss längre och då har det betydelse för hur besökarna uppfattar montrarna. Men vi måste se till att vara konkurrenskraftiga totalt i vad branschen avsätter för att marknadsföra sig. Men om utställarna anser att vi är för dyra så måste vi se över det också.

*Hur går det med ert jubileum?*

– Det blir 100-årsjubileum nästa år, trots att Allt för sjön då egentligen fyller 101 år.

LARS-ÅKE REDÉEN



Allt för sjön är en allt för stor mässa för att kunna omstartas med bara fyra veckor kvar till öppning, säger Hanse Thorslund.





Anton Hedström utanför Marine Stores nya anläggning vid Norrtäljeporten i Norrtälje.

# Marine Store flyttar till nya lokaler

**TEMA.** Marine Store i Norrtälje flyttar till helt nya lokaler som ett led i Nimbus Groups satsning i Stockholmsområdet.

■ Företaget lämnar därmed de tidigare lokalerna på Stockholmsvägen.

– Vi gör en stor satsning med våra nya anläggningar vid Norrtäljeporten som till ytan blir dubbelt så stora som tidigare. Vi får 1 800 m<sup>2</sup> utställningsyta med nya kontor och verkstad, säger Anton Hedström, platschef för Marine Store i Norrtälje och Bergshamra.

– För oss blir det som att ha en egen båtmässa. Vi har inte kunnat visa alla båtar samtidigt, men nu kan vi presentera hela vårt utbud av båtar och motorer i samma lokaler.

**ÖPPNINGSHELG BLIR 12 MARS**, samma datum som Allt för sjön skulle ha öppnats. Tanken var att ha en mindre monter på mässan och samtidigt visa de nya lokalerna på hemmaplan. Öppningshelgen är gemensam för Nimbus Groups Stockholmsanläggningar i Norrtälje, Bergshamra, Viggbyholm, Nynäshamn, Saltsjö-Duvnäs och på Lidingö.

– För vår del hade mässan inte påverkat så mycket. Vi har redan räknat bort dess betydelse för den här säsongen. Det finns också en del besparingar för oss i marknadsföring och tid med

att inte vara där, inte minst att flytta båtar fram och tillbaka.

– Vi vill helst göra affärer på hemmaplan, det är smidigare och effektivare och vi tjänar bättre på att göra affärerna i vår egen hall.

*Behövs inte båtmässan för att bygga varumärke?*

– Möjligen, men om tittar man på antalet båtaffärer som görs kontra hur stor publiken är så tror jag att de som kommer dit köper båt i vilket fall. De struntar inte i att köpa båt för att mässan inte blir av.

– Bilbranschen har inga mässor längre och det fungerar för dem. De har stora showrooms där kunderna kan se hela utbudet och öppettiderna passar kunderna.

*Hur tror du att utvecklingen blir för er de kommande åren?*

– Det är inte rimligt att tro att det går uppåt lika snabbt. Men vi har kapacitet att omsätta betydligt mer i den nya lokalen i Norrtälje. På sikt kanske vi också har flera nya märken att jobba med.

*Ska ni vara med på Allt på Sjön i Gustavsberg?*

– Vi vet inte riktigt hur vi ska göra eftersom alla detaljer inte verkar vara klara kring mässan.

**ANTON HEDSTRÖM KOM** till Marine Store för sex år sedan och har varit platschef i fyra av dessa. Anton kommer närmast från IT-branschen där han sålde affärssystem för Microsoft.

– Som båtåterförsäljare är vi väldigt stora. När jag började på Marine Store för sex år sedan hade vi omsatt 80 Mkr året innan. Förra året omsatte vi enbart i Norrtälje 213 Mkr och tillsammans med Nynäshamn omsätter Marine Store-bolagen över 350 Mkr.

**DE SENASTE ÅREN** har Marine Stores utbud förändrats en del och idag säljer de inte enbart aluminiumbåtar utan även en del i plast. Leveansproblemen i båtbranschen har även drabbat denna stora återförsäljare.

– Det är en bromskloss att vi inte får båtar och annat som vi vill ha, trots att leverantörerna försöker matcha förra årets försäljning.

I år ser prishöjningarna ut att bli i genomsnitt 7–8 procent på båtpaket. Det verkar dock inte påverka kunderna nämnvärt ännu. Köpkraften är stark i de svenska hushållen och intresset för båtliv växer starkt.

*Vad är ert "smör och bröd"?*

– Dragloken för oss är båtar mellan sex och sju meters längd, där Buster är det största varumärket sett till antalet båtar. Särskilt bra säljer Buster XL och XXL, som båda har uppdaterats och är väldigt fina. Även Yamarins glasfibersortiment har tagit mycket mark de senaste åren.

Förutom båtförsäljningen har Marine Store 600 vinterförvaringar i Norrtälje och 200 vinterförvaringar i Nynäshamn.

**LARS-ÅKE REDÉEN**

# Flipper Marin utökar med showroom

**TEMA.** Flipper Marin i Viggbyholm norr om Stockholm expanderar.

■ Företaget är idag en del av Nimbus Group och kommer därför att visa upp gruppens samtliga märken i sina lokaler.

Förändringarna är stora efter att Flipper Marin förvärvade en lokal i samma fastighet, den före detta SeaSea-butiken. Det innebär att Flipper kan bygga till och utöka på samma plats.

– Vi får ett nytt showroom på 1 300 m<sup>2</sup> och en stor reservdelshantering med egen disk. Utöver Flipper och Aquador har vi sedan ett par år tillbaka även Bella, Alukin och Falcon i lokalerna och nu får vi Nimbus också. Vi har en egen hall för båtar upp till 40 fot för Nimbus, säger Christer Rexholt på Flipper Marin.

– Efter detta har vi nog vuxit maximalt på den här platsen och vi är fortfarande Stockholms största marina med vattenläge. Det finns många stora marinföretag som ligger längs vägarna i Stockholm, men 1 300 m<sup>2</sup> är en stor anläggning.

En ytterligare anledning till utbyggnaden är att Flipper Marin behövde fler verkstadslokaler.

– För tillfället behöver vi dock inga fler säljare. Jag tror att när vi kommer fram till april så är allt sålt för i år och vi får ägna oss mer åt att



Christer Rexholt (t.h.) och Mikael Colling är ansvariga för Flipper Marin i Viggbyholm. Här syns de i en av de nyrenoverade utställningshallarna.

hantera begagnade båtar. Vi säljer väldigt bra av allting för tillfället.

*Vad gör ni i stället för Allt för sjön?*

– Invigningen av våra nya lokaler är 12–13 mars, samma helg som Allt för sjön skulle ha startat. Vi hade inte haft med alla produkter på mässan utan tagit med en del av våra båtmärken där.

– Problemet vi har är att efterfrågan är mycket större än utbudet och att produktionen inte hinner med. Efter juledigheten var de tre första samtalen från kunder som ville köpa båt och ingen prutar, säger Christer Rexholt.

– Vi kommer inte att ställa upp på fler mässor och visa gammal skåpmat utan det ska vara nyheter. Den stora anledningen är att vi har satsat på våra showrooms, där vi kan visa hela vårt utbud.

Nästa stora mässa för Flipper Marin blir Allt på Sjön 2–4 september i Gustavsberg.

– Då kommer vi att satsa riktigt ordentligt. Kunderna måste redan då börja satsa på nya båtar för säsongen 2023.

Helgen efter Allt på Sjön ska Flipper Marin ha en provkörningshelg för hela Nimbus Group.

LARS-ÅKE REDEÉN

# Självklart med båtmässa för Marindepån

■ Marindepån hade gärna varit med på Allt för sjön, men har stora problem med uteblivna båt- och motorleveranser.

– Bristen började synas ordentligt förra våren. Vad gäller båtar så började det med råvarubrist och komponentbrist. Det följdes av personalbrist, facilitets- och fraktbrist. Personligen tror jag att det kan finnas en strukturell brist med logistik och information också.

Det säger Björn Sandhaag, som är vd för Marindepån med anläggningar vid Skanstull i Stockholm, på Dalarö, i Roslagen och i Nacka.

*Skulle ni varit med på Allt för sjön?*

– Absolut, det är självklart att vara där om det blir en mässa. Men vi ligger bra till i stan och är en vinnare i alla fall.

*Vad gör ni i stället?*

– Jag tillbringar mina dagar med att försöka få fram saker som vi sålde förra året och ska leverera i vår.

*Vad är det problem med?*

– Allt. En båt består ju av två stora komponenter som kommer från olika håll. Vi ska först jaga fram en båt och därefter ska vi jaga fram en motor. I bästa fall så kommer även de små komponenterna såsom lanternor, reg-



Björn Sandhaag, vd för Marindepån.

lage, propellarar etc. med också.

– Ett undantag är Suzuki, som vi har fått positiva besked av. De klarar att leverera motorer till alla båtar vi har sålt som är riggade för deras motorer.

*Har ni fler problem än dessa?*

– Vi säljer de ryska Victorybåtarna också. Vad som händer med dem beror på vad som händer kring kriget i Ukraina och det är inte så enkelt att lösa. Kvar är Terhi och Linder, som hittills håller vad de lovar. Jag har aldrig upplevt något liknande, men jag har bara varit med sedan 1979...

– Askeladden har också stora problem med sin produktion. Kort sagt är det samma problem hos alla, inklusive motortillverkarna som har en väldigt råvarubrist.

Björn Sandhaag tror att resultatet av alla leveransstörningar kan innebära en minskad försäljning redan i år.

– Det kan göra att vi 2023 kanske kan ligga i rätt nivå mellan tillgång och efterfrågan.

– Efter att Allt för sjön stängde i förtid 2020 blev det ett svart hål och därefter kom högkonjunkturen i höjd med påsken. Därefter sålde vi rent, men vi hade en del båtar kvar för leverans till i vår. Nu kommer snart en sändning på 60 båtar, men vi får bara ca hälften av de motorer vi beställt, borträknat de båtar som kommer färdigmonterade. Vi har motorer på ingång till alla båtar vi får hem men lösa motorer för att ersätta gamla eller stulna motorer i de större storlekarna finns inte.

– Vi tackar nej till 5–10 motoraffärer per dag. En del kunder har kommit på först nu att det kan bli motorbrist till säsongen och de får tyvärr inget.

Nästa båtmässa för Marindepån blir till hösten.

– Nästa chans blir Allt på Sjön i Gustavsberg. Vi gillar mässor och tycker att det är bra. Alla som vill kommer dock inte att få åka båt i sommar, men om de beställer nu så kanske de kan få båt till nästa säsong.

LARS-ÅKE REDEÉN



# Inviger ny hall i Havstenssund

■ GBM i Havstenssund är normalt sett en av utställarna på Båtmässan i Göteborg. I år inviger de en egen utställningshall.

– Jag är för båtmässor totalt sett. Det är få gånger vi som bransch lyckas enas och göra något så bra som våra mässor, säger Rolf Hansson, vd och delägare i GBM Havstenssund.

## Vad gör ni i stället för Båtmässan i år?

– Vi var bokade till Båtmässan men fick avboka. Anledningen är att vi håller på med en ny utställningshall på nästan 2 000 m<sup>2</sup> som vi fyller till nästan 80 procent med våra egna utställningsbåtar. Där har vi lyckats få in alla modeller från Grandezza, Finnmaster, Buster och Yamarin.

– Vårt företag har haft öppet samma tider som Båtmässan i Göteborg skulle haft plus en del extraöppet efter det. Avsikten är att vi ska fortsätta med utställningen, främst för de stora båtarna.



Ny utställningshall hos GBM Havstenssund.

**DEN NYA HALLEN**, som påminner om en minimässa, är en förlängning av GBM:s stora lager som ligger på väg ner till GBM:s kontor och försäljningslokal vid hamnen i Havstenssund. Den nya hallen har stora fasadfönster för att släppa in mycket ljus och visa båtarna på ett snyggt sätt.

– Vi funderar redan på hur vi klarade allt ifjol när vi inte hade den hallen.

– Det kommer nog inte 60 000 personer hit till Havstenssund, men vi har flera långväga intresserade som vill komma och titta på båtar.

Det känns bra att kunna ta hand om dem.

De största båtarna i den nya hallen kommer från finländska Grandezza, som GBM har sålt bra av de senaste åren.

– De har ett riktigt modernt program som tilltalar många. Till nästa säsong har vi bland annat sålt åtta Grandezza 34 och fyra 37:or. Totalt har vi sålt 18 Grandezza inför 2022. Vi har ytterligare tre i egen order som vi inte vågar sälja då de sista troligen inte kommer förrän under hösten, trots att vi beställde samtliga båtar rekordtidigt i början av maj i fjol.

## Vad tror du om Båtmässan 2023?

– Först och främst ska vi vara med på den flytande Eriksbergsmässan i april. Det bokade vi redan ifjol. Jag är positiv till mässan och tror att så länge det är något drag i den så kommer både utställare och publik dit. Främst kommer vi att visa större båtar och kanske även en del mindre.

## Hur gör ni med Marstrandsmässan i år?

– Den känns som att vi kommer att vara med på. Vi kommer nog även att vara med på Allt på Sjön i Gustavsberg.

LARS-ÅKE REDÉEN

# ”Båtmässan behöver förnyas”

■ Yamahacenter Stockholm med stora anläggningar i Haninge och Danderyd är traditionellt en stor utställare på Allt för sjön i Stockholm. Men företagets ledning tycker att båtmässan behöver förändras.

– Jag tror att Allt för sjön har varit bra historiskt sett, men jag tror inte på att fortsätta med den i samma form i framtiden. En flytande båtmässa är enklare för återförsäljarna och ligger mer rätt i tiden för oss, säger Patrik de Vos, vd och delägare av Yamahacenter Stockholm.

– Idag har de flesta båthandlare någon form av showroom. Om mässan ska överleva så måste arrangörerna titta på något annat sätt att arrangera mässan. Om vi tar dit två Marexbåtar i en monter så kostar det en halv miljon kronor. Det betyder att vi måste sälja en båt för att ta igen kostnaderna. Trots att Düsseldorfsmässan också är dyr så tror jag att den kommer att befästa sin position som extra viktig för båtbranschen.

En förändring som Patrik de Vos har sett är att



Patrik de Vos är vd för Yamahacenter Stockholm.

många kunder tidigare gick och väntade på båtmässan innan de gjorde affär och köpte en båt.

– Nu när det inte har varit båtmässor på ett tag så säljer vi och levererar båtar året runt. Det är klart att vi ser upp- och nedgångar, men det är mindre svängningar än vad det var tidigare.

Hösten 2020 hade Yamahacenter Stockholm egen båtvisning på Karlslunds Marina, en satsning som gav bra resultat med sex kundsålda

Marexbåtar på fyra dagar. Trots dåligt väder kom det kunder från hela landet.

Senare i år kommer Yamahacenter att vara med på den flytande båtmässan Allt på Sjön i Gustavsberg. Det är en mässa som ligger rätt i tiden för dem och kan bli en bra försäljningsstart inför nästa säsong.

– På Allt på Sjön kommer vi definitivt att vara med. Vi måste behålla intresset för båtlivet på något sätt.

Patrik de Vos pekar också på leveransproblemen i båtbranschen som en stor utmaning i år. Även en så stor återförsäljare som Yamahacenter får betydligt färre båtar och motorer än de vill ha från båttillverkarna.

– De allra största leverantörerna som till exempel Buster klarar av att leverera ungefär vad vi vill ha. Men vi har till exempel bara tre Marex kvar att sälja till nästa säsong och vi har redan sålt Marexbåtar för leverans 2023.

LARS-ÅKE REDÉEN

# VÅRENS TILLBEHÖR PÅ BRYGGDELAR.SE



FLÖTTÖR Y-BOM CLASS

820:-



GHOOK

649:-



ÖRNBOJ 35 L

1.380:-



BETONGANKARE

1.565:-



PRIVATPAKET

22.480:-

Bryggdelar.se erbjuder ett brett och utvalt sortiment av bryggdelar till båtklubbar, marinor och privatpersoner. Beställ redan idag för snabb leverans. Trygg e-handel. 30 dagars ångerrätt. Alla priser är inklusive moms. Surfa in på [bryggdelar.se](http://bryggdelar.se)

 **Bryggdelar.se**



# Rekord för Orustföretag

**TEMA.** Orust Marin Center AB i Henån redovisar ett rekord för 2021.

■ Företagets omsättning passerade 100 Mkr med ett positivt resultat. Utvecklingen har därmed varit mycket snabb de senaste åren för Henånföretaget, som har gått från 39 Mkr i omsättning 2016 till förra årets rekordnotering.

– Vi hade ett helt fantastiskt fjolår, men frågan är om det går att upprepa detta med tanke på leveransproblemen i båtbranschen för båtar och motorer, säger Göran Blomqvist, försäljningschef och delägare i Orust Marin Center.

**FÖRETAGET SATSADE UNDER** förra året bland annat vidare på att modernisera och bygga ut sin marina.

– Vi har gjort om utställningshallen och håller på att bygga en ny hall för laminering och bottenmålning. Vi har också asfalterat hela planen utanför den kundbåtsfyllda vinterförvaringshallen.

Invid marinan i Henån har sjömacken uppgraderats och kompletterats med en ny brygga. Planer finns även på att bygga en ny kran.

Orust Marin Center brukar alltid finnas med som utställare på Båtmässan i Göteborg. När mässan ställdes in för andra året i rad satsade företaget i stället på egna visningar med öppet hus.

– Jag personligen älskar båtmässor, jag skulle kunna vara på mässa hela tiden, säger Göran.

– Vi hade bokat en egen monter på Båtmässan, men vi valde att ta tillbaka pengarna. Vi ska dock vara med 2023 igen.

Orustföretaget har många positiva erfarenheter av båtmässor. De har aldrig lämnat en båtmässa där de ställt ut båtar utan att ha sålt något.

– Det minsta som vi har sålt för på Båtmässan i Göteborg sedan 2012 är 12,5 Mkr. Så det är en viktig försäljningsaktivitet för oss, säger Göran.

– För oss innebär Göteborgsmässan alltid



Vinterförvaringshallen hos Orust Marin Center är välfylld med båtarna prydligt uppställda för service.

en tydlig och positiv start på hela båtsäsongen. Vi märker det på alla, både kunder och publik. För oss är Göteborg dessutom den trevligaste båtmässan där vi kan träffa kunder och kollegor i båtbranschen.

**NÄR BÅTMÄSSAN UTEBLEV** valde Orust Marin Center att satsa på egna aktiviteter.

– Vi har haft öppen helg, men vi vill inte kalla det för en mässa. Vi marknadsförde oss också med extraöppet och lördagsöppet första lördagen i februari samt en del extra öppet veckan efter. Vi har också haft öppet för privata visningar med kunder.

Inför årets säsong är det inte säkert att tillväxten fortsätter. Leveransproblemen i branschen är

påtagliga för flertalet återförsäljare.

– Vi har haft det bra hittills, det beror på att vi köpte på oss så mycket som möjligt väldigt tidigt. Det kommer att vara nyckeln för att kunna leverera båtar och motorer i år.

Orust Marin Center har valt att inte vara med på någon flytande båtmässa i vår.

– Vi ska inte vara med på Eriksberg Boat Show i april utan har tackat nej. För oss är den mässan inte rätt i tiden utan det är då vi har som allra mest att göra med service, leveranser och försäljning.

– Marstrand Boat Show ligger mer rätt i tiden för oss, men jag är inte säker på att vi ska vara med där heller då vi kör en egen mässa.

**LARS-ÅKE REDÉEN**



Orust Marin Center levererade ett rekordresultat 2021. Här syns företagets huvudanläggning i Henån.



Göran Blomqvist.



**NAUTEC**



# Vi arbetar med de bästa! Är du en av oss?

*Kolla in vårt sortiment, vi har tusentals nyheter i år!*

**FÖRETAG?**

» Bli återförsäljare på [www.nautec.se/register](http://www.nautec.se/register)



**www.nautec.se**





#### SWEBOAT TAR PULSEN PÅ KONSUMENTERNA

I Sweboats vision 2025 är en av hörnstenarna ett större konsumentfokus. Den första konkreta delen i detta arbete blir att börja kartlägga vad konsumenterna tycker och tänker om båtlivet och båtägande. Resultatet av undersökningen ska ligga till grund för Sweboats marknadsföring, lobbying, arbetet med Upplev Båtlivet och våra mässor. Arbetet med konsumentpanelen startar nu under våren och rapporten med resultatet kommer att finnas tillgänglig för våra medlemmar senare i år. Målet är att bygga upp en permanent konsumentpanel så att vi även löpande kommer kunna ta pulsen på konsumenterna i aktuella frågor.

#### SWEBOAT SÖKER EN SAKKUNNIG I BÅTMILJÖFRÅGOR

Inom ramen för Sweboats klimat- och miljöprogram behöver vi knyta till oss en person som stöttar vårt fortsatta miljöarbete. Vi har kommit väldigt långt redan med vårt miljöprogram för varv och marinor, Båttretur och projektet Kostnadseffektiva saneringsåtgärder – men nu måste vi ta nästa steg med båtlivets alla miljöfrågor. Vill du eller någon du känner veta mer? Kontakta vår vd, Mats Eriksson på [me@sweboat.se](mailto:me@sweboat.se)



## Ny konsumentköplag 1 maj

■ Den nya konsumentköplagen kommer enligt förslaget att träda i kraft den 1 maj 2022. Den ska anpassa svensk rätt till EU:s nya regler om konsumentköp och innebär stora förändringar för dig som handlare i båtbranschen.

Lagförslaget innehåller ett starkt konsumentskydd. Bland annat kommer tiden en säljare har bevisbördan att ett fel i en vara inte fanns redan vid köpet förlängas från sex månader till två år. Förändringarna i lagen är

de största på mycket lång tid. Sweboat kommer löpande att informera våra medlemmar om vad dessa förändringar innebär mer konkret och erbjuder nya branschråd, seminarier, support och avtal.

## Miljöfonden växer

■ Hej Tommy Planeryd, vd på Wasa Yacht! Ni har precis gått med i Sweboats Miljöfond. **Berätta lite om Wasa Yachts!**

Wasa Yachts är ett båtvarv i Södertälje och vår huvudverksamhet är vinterförvaring av fritidsbåtar med relaterade tjänster och försäkringsreparationer. Vi är även auktoriserade för Yanmar och Suzuki samt utför renoveringar och installationer i båtar. Egentligen allt som båtägaren kan behöva hjälp med, som teakdäck, inredningar, lackering, elarbeten, navigationsutrustning m.m.. Wasa Yachts etablerades i mitten på 70-talet och var tidigare båtproducent. 2016 flyttade vi till ny mark och har sedan dess vuxit kraftigt.

**Hur många båtar vinterförvarar ni?**

Ca 200, snittstorlek runt 40 fot.

**Varför har ni gått med i Miljöfonden?**

Vi vill vara med att bidra till att



reducera båtlivets inverkan på miljön. Vi har även genomgått en saneringsprocess på vårt gamla varv och vet hur mycket tid och pengar det kostar.

**Varför tycker du att fler företag bör gå med?**

Det är dags att alla är med och bidrar till att reducera båtlivets miljöpåverkan, ju fler som är med i fonden desto mer hjälp kan vi få ifrån den när det behövs.

**Hur arbetar ni med miljöfrågor**

**på Wasa Yachts?**

Vi har arbetat med Sweboats miljöprogram sedan många år med allt vad det innebär med rekommendationer till kunder osv, vi källsorterar alla våra sopor och använder oss av PreZero för återvinning/omhändertagande av miljöfarligt avfall. Vi köper endast miljöcertifierad el. Sen har vi också genomgått en rätt lång process avseende arbetsmiljö och den skyddsutrustning som personalen använder sig av. Vi erbjuder även TBT-Sanering.

**Vad säger kunderna?**

Vi har inte fått några frågor eller kommentarer ifrån kunderna än så länge. Jag hoppas de flesta är positiva till att vara med och bidra.

**Hur kommer ni att marknadsföra Miljöfonden?**

Vi har skickat ut mail till samtliga vinterförvaringskunder och kommer annonsera vårt medlemskap på vår hemsida.

Bryggor • Y-bommar • Flytkroppar • Tillbehör • Reservdelar



WE TRADE MARINE

# För ett smartare båtliv!

Från smarta Y-bommar till komplett hamnleverantör.

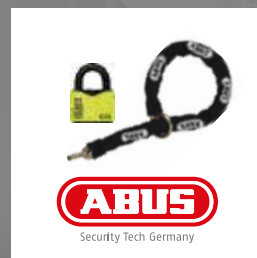


0155-360 70  
08-718 04 50

031-380 26 00  
040-13 12 50

info@wetrade.se  
www.wetrade.se

## EXPERTER PÅ RESERVDELAR TILL BÅTMOTORER



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





## MARIN ÅTERFÖRSÄLJARE?

Vill du vara med på vår  
framgångsresa?



16 - 272 hk



HYUNDAI SEASALL

200 - 700 hk



385 - 2000 hk



300 hk



JOHN DEERE

80 - 750 hk



**KOHLER**  
IN POWER. SINCE 1920.

Hör av dig  
så berättar vi mer.

031-748 62 00  
info@dpower.se

dpower.se

## Noterat



Gäst- och naturhamn i Djupfladen i Stockholms skärgård. Foto: Ulrika Palmblad, Skärgårdsstiftelsen.

## Nominerade till Sweboats Miljöpris

**SWEBOAT.** Den 14 mars utses vinnaren av Sweboats Miljöpris 2022. Tre är nominerade till priset som är på 25 000 kronor.

■ **Svenska Båtunionen (SBU)** nomineras för skapandet av "Nationella båt miljökonferensen".

– Avsikten var att skapa en mötesplats mellan teori och praktik. Vi kände att det var alldeles för många möten där båtlivet pratade om sin syn på sina möten och möten där forskarna och myndigheterna diskuterade sin. De tillfällen vi möttes var ofta i opposition till varandra i debattinlägg eller Tv-intervjuer, säger Peter Karlsson, verksamhetschef Svenska Båtunionen.

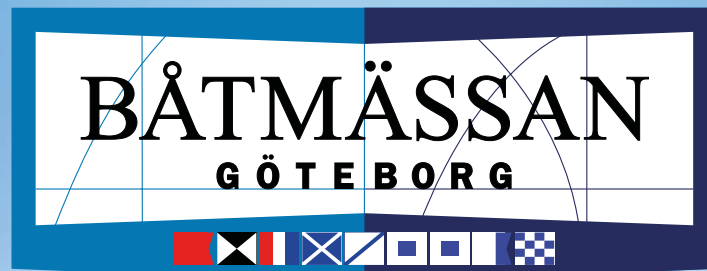
**SF Pontona** nomineras för sin innovativa teknik med inblandning av bergarten basalt i armering av flytpontoner, tillverkning av gångdäck samt polyuretanbehandling av flytkroppar för att förhindra mikroplastutfallning vilket förlänger livslängden på deras betongbryggor.

– Basalttekniken tillåter att vi kan bygga väldigt tunna betongdäck med lång livslängd. Att få ned vikten på betongdäcken som sammanbinder betongflytkropparna är mycket viktigt eftersom ett tjockt betongdäck skulle leda till en väldigt hög tyngdpunkt resulterade i en instabil brygga. Dessa tunna betongdäck kan utan problem ersätta de konventionella däck som idag byggs med tryckimpregnerat virke, vilkas livslängd beräknas till 15 år. En basaltbrygga har en beräknad livslängd på 90 år, säger Fredrik Odhe på SF Pontona.

**Skärgårdsstiftelsen** nomineras för projektet "Skydd under ytan", med företagssponsrade bojar i naturhamnar i Stockholms skärgård.

– Bojarna i Östermarsfladen har fått ett väldigt positivt mottagande av båttureturer på Nättarö som tycker det är bekvämt att lägga till vid bojar. Många har också fått förståelse för att ankring kan påverka botten negativt och tycker det är positivt att erbjudas en boja som alternativ, säger Cecilia Wibjörn, projektledare för "Skydd under ytan".

SVENSKA MÄSSAN, GÖTEBORG



4-12 FEBRUARI 2023



## Save the date

Sätt ett kryss i almanckan den 4-12 februari 2023.

Vi ses på Båtmässan 2023!





## Ryds och Yamaha i samarbete

■ Ryds Båtar har ingått ett exklusivt avtal med Yamaha Motor Scandinavia för den norska marknaden. I samband med det har den första Ryds735Vi båten levererats till Norge.

– Avtalet gäller bara i Norge. Vi hade ett liknande upplägg med Erling Sande tidigare. I samband med att vi uppdaterade motorleverantörsavtalen så valde vi att lämna Erling Sande. I nuläget arbetar vi med Mercury, Yamaha och Honda i Sverige, säger Patrik Håkansson, vd Ryds Båtar AB.

Den båt som har testats i Norge är en Ryds 735Vi i Norge med nya Yamaha F250 med inbyggd elektrisk styrning. Den beräknade topphastigheten är cirka 45 knop.

## Högteknologiskt slipmaterial från Mirka

■ Mirkas nya innovativa slipmaterial Galaxy kombinerar effektivitet med lång livslängd, tack vare ett nytt självslipande keramiskt korn, en igensättningsresistent beläggning och den nya Multifit-hålkonfigurationen.

De keramiska kornen i Galaxy är konstruerade för att hålla sig skarpa, eftersom nya slipande kanter bildas när de bryts ner under slipningsprocessen, vilket gör att Galaxy kan fortsätta skära – från kant till kant. De blå keramiska kornen behåller skärpan exceptionellt bra, vilket ger Galaxy en lång livslängd och en snabb skärning. Repmönstret av finare korn är särskilt lätt att polera ut.

Galaxy använder Mirkas nya Multifit-koncept för hålkonfiguration. Med Multifit kan slipmedlet placeras på vilken maskin som helst utan att det behöver justeras specifikt, tack vare den optimerade hålplaceringen. Med enastående kantslitstyrka möjliggör den universella Multifit-hålkonfigurationen en perfekt



balans mellan lång livslängd och optimalt dammsug.

För att motverka igensättning har Mirka Galaxy en speciell beläggning för effektiv dammavstötning. Dessutom bidrar den nya hålkonfigurationen Multifit med de speciellt placerade hålsektionerna till att kanalisera och leda bort dammet från slipningsprocessen.

Den filmbaserade Mirka Galaxy-

serien är tillgänglig från grovlek 40 till 2000 för efterbehandling av färg. Mirka Galaxy är en mångsidig produkt, idealisk för slipning av både mjuka och hårda material samt olika underlag tack vare dess utmärkta motståndskraft mot igensättning och dammsug. Det här gör Galaxy lämplig för en mängd applikationer, från fordonssektorn till marinproduktion såväl som till träsektorn.

# HÅRT ARBETE I BLODET

ISUZU

När andra pickup-märken skär ner, pausar eller helt lägger ner verksamheten, ger Isuzu full gas och expanderar kraftigt. Nya D-Max erbjuder MER av allt som betyder något. Marknadens starkaste rambygge ger dig upp till 1,1 ton lastvikt och 3,5 ton dragvikt. D-Max är dessutom den enda pickup som har fått 5 stjärnor i Euro NCAP 2020.

Om ordet MER är det du letar efter i en ny pickup, så behöver du inte leta längre.

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



**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



a xylem brand

NY SERIE PENTRY-  
OCH SPOLPUMPAR

## Par-Max & HotShot



**Par-Max** - Effektiva, tysta och pålitliga pentrypumpar. Finns i sex olika modeller från 7,6 l/min till 23 l/min, med inbyggd överströmningsmodul för jämnare flöde.

**HotShot** - Spolpumpar med högt tryck för renhållning av däck. Finns i fyra olika modeller från 11 l/min till 23 l/min med tryck från 3,4bar till 4,8bar.

Läs mer på [comstedt.se](http://comstedt.se)



COMSTEDT®



# Nytt år och dags för en nystart?



Bli starkare med Sweboat – det lönar sig!

Hos oss får du bland annat:

- Branschanpassade utbildningar till förmånliga priser
- 25% rabatt på våra flytande mössor och andra förmånliga rabatter
- Tillgång till miljöprogrammet för varv och marinor
- Möjlighet att annonsera på SökBåt.se
- Tillgång till branschråd och avtalsblanketter godkända av konsumentverket
- ISO/CEN-standarder till rabatterade priser
- Tillgång till experter inom juridik
- Tillgång till internationell statistik via ICOMIA

Intresserad? Läs mer på [sweboat.se](http://sweboat.se) eller hör av dig till Thomas Greberg på [tg@sweboat.se](mailto:tg@sweboat.se)



# Sjöstadens Varv först med klimatbokslut

■ Som första fritidsbåtsvarv i Sverige har Sjöstadens Varv tagit fram ett klimatbokslut för att identifiera de mest väsentliga utsläppen från företagets verksamhet. Klimatarbetet är avgörande för företagets utveckling och klimatbokslutet visar att de största utsläppen orsakas av framtida användning av de motorer som säljs.

Företaget har verksamhet i Mariestad och i Göteborg. Det har under flera år vidtagit åtgärder för att sänka klimatrelaterade utsläpp. Bland annat värms lokalerna upp med fjärrvärme och värmepumpar i stället för med olja. Flera energibesparande åtgärder har genomförts, all belysning har bytts ut till LED-lampor och varvets stora förvaringshall i Mariestad har isolerats.

Sedan två år har Sjöstadens Varv installerat en tankstation för HVO i Mariestad och en till är på väg till Långedrag. Företagets servicebilar tankas med HVO och i

samband med vinterförvaring och service tankas även kundernas motorer med HVO. Dessutom har Sjöstadens Varv möjliggjort för allmänheten att tanka HVO. Användning av HVO minskar utsläppen med närmare 90 procent.

Klimatbokslutet utgår från Greenhouse Gas Protocol, den mest vedertagna standarden för klimatberäkningar och omfattar utsläppen i Scope 1, 2 och 3. Bokslutet inkluderar utsläpp från produktion av de motorer som Sjöstadens Varv säljer, samt de utsläpp som kundernas framtida användning orsakar. Företaget har tagit hjälp av konsultbolaget 2050 för att genomföra beräkningarna. Tack vare de åtgärder som företaget redan genomfört är utsläppen i Scope 1 och 2 (d v s utsläppen från egen verksamhet samt från inköpt el och värme) relativt låga. De totala utsläppen för verksamhetsåret uppgår till 2 240 ton CO<sub>2</sub>. Av dessa står ca 90

procent av framtida utsläpp från användningen av sålda motorer.

– För att sänka klimatavtrycket behöver vi bättre förutsättningar att reparera komponenter och motorer i stället för att köpa nytt. Detta är ett av de fokusområden som vi har identifierat. Här måste förändringar genomföras i hela värdekedjan där motortillverkarna är nyckelaktörer, säger Nils Ingerslev, vd för Sjöstadens Varv.

– Med tanke på båtmotorers långa livslängd är en central åtgärd att ställa om till fossilfria bränslen i de motorer som redan finns på marknaden. Dessutom kommer det att dröja innan det finns alternativ till förbränningsmotorer för större motorbåtar på marknaden. Redan idag kan man se att reduktionsdiesel ställer till det för båtägarna eftersom den innehåller en viss mängd FAME, vilket kan orsaka bakterier i bränsletanken. Därför är HVO ett mycket bra alternativ för

fritidsbåtar, både ur ett klimatperspektiv samt för driftsäkerhet och prestanda.

– Vi behöver rena biodrivmedel till rimliga priser, där vi får tillgodogöra oss den klimatnytta som höginblandade biobränslen ger. I det framtidsscenario regeringen målar upp kommer så inte att vara fallet, säger styrelseordförande Mats Forsgren.

Sjöstadens Varv hoppas att regeringen väljer en annan väg så att vi kan fortsätta vårt viktiga klimatarbete tillsammans med våra leverantörer och kunder.

– Sjöstadens varv är ett föredöme för branschen. Deras konsekventa miljöarbete visar att det finns många konkreta åtgärder för resten av branschen att ta inspiration av. Inom ramen för Hållbart båtliv – Sweboats klimat-miljöprogram kommer fler åtgärder tackas in, säger Mats Eriksson, vd Sweboat.

KÄLLA: SJÖSTADENS VARV.



Unimer Marine rekryterar en säljare med stort affärsdriv och engagemang

Sök tjänsten på [www.unimer.se](http://www.unimer.se)

Våra produkter: [www.unimer-marine.com](http://www.unimer-marine.com)



## WinchMatic

of Sweden

### BANDANKARSPEL

Helautomatiska lättplacerade bandankarspel

Starka och robusta tack vare SPARC-frikoppling i kombination med traditionell snäckväxel!

- För båtar upp till 25 ton • 60 meter band
- Svensk tillverkat med NG-Styrellektronik



TIPS: Uppgradera äldre spel till NG-Styrellektronik.



Winchmatic Sales AB, Skogsövägen 22, 133 33 Saltsjöbaden  
Tel 08-711 12 22, [www.winchmatic.se](http://www.winchmatic.se), [info@winchmatic.se](mailto:info@winchmatic.se)



# Nyhet ICOM IC-M85 HYBRID



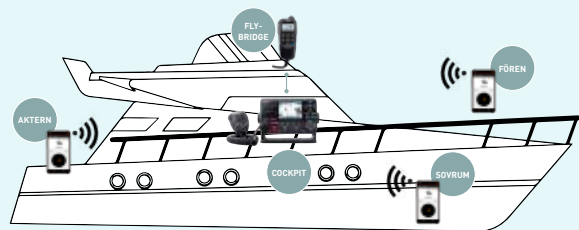
**Nya IC-M85 HYBRID** är en marin/jaktradio för användning både till sjöss och i skogen. Radion har kraftfullt ljud, robust tillbehörskontakt och ett slagåligt chassi för att tåla de skiftande hårda miljöer både på land och till sjöss.

Art.nr 83485



**IC-M510E** är den första av Icoms VHF-modeller som har **inbyggd WLAN** vilket gör det möjligt att ansluta upp till 3 smartphones för att hantera VHF-trafiken i din radio.

Art.nr 81501



# ICOM

Läs mer om Icom marinradio på [northcom.se](http://northcom.se)

Återförsäljare

Välkommen med er beställning i vår **webbshop**. Saknas inloggning vänligen kontakta **Customer Support** Telefon 054- 67 05 10 eller [customer.support@northcom.se](mailto:customer.support@northcom.se)

## Noterat



## Awake expanderar i Frihamnen

**EXPANSION.** Awake, som utvecklar och säljer eldrivna surfbrädor, fortsätter att växa och expanderar i Stockholms Hamnars lokaler i Frihamnen.

■ Världsledande spjutspetsteknologi och hållbar utveckling kombineras och testas snart i en ny prototypverkstad.

Stockholms Hamnar bygger både en prototypverkstad åt Awake i Magasin 5 och ett kombinerat showroom och kontor i Magasin 3. Awake, som tidigare har hyrt 277 m<sup>2</sup> i Frihamnen, utökar den totala lokalytan till över 680 m<sup>2</sup>.

– Vi ser fram emot att expandera vår verksamhet i Frihamnen. Det är en dynamisk och spännande del av Stockholm, vars innovativa själ ligger helt i linje med Awakes. Närheten till vattnet ger möjlighet att testa och demonstrera våra produkter i anslutning till kontoret, och det är spännande att ett marint elektrifierat segment

håller på att byggas här i Frihamnen, säger Adam Treschow, vd på Awake.

Awake utvecklar och säljer eldrivna och energieffektiva surfbrädor till vattensportentusiaster på den globala marknaden. Genom att de kombinerar spjutspetsteknologi med hållbar utveckling och är marknadsledande, driver Awake den nischade marknaden med motoriserade surfbrädor framåt och utvecklar den marina industrin med framför allt upplevelser som sportentusiaster kan få på vattnet.

Awake AB startades 2017. Företaget har fabrik och operativ verksamhet i Polen. Awake har haft kontor i Frihamnen sedan 2020, och har nyligen flyttat sitt huvudkontor till Stockholm, där de sköter försäljning, marknadsföring, finans, kundsupport och produktutveckling. En prototypverkstad och ett showroom med kontor beräknas vara inflyttningssklara i Frihamnen i mars respektive maj 2022.

# CEproof™

## CE Märkning av båtar

[www.ceproof.se](http://www.ceproof.se)  
[info@ceproof.se](mailto:info@ceproof.se)  
08-514 501 77

Eskogens Gård 15  
186 96 Vallentuna

## Företag flyttar ihop

■ För tre år sedan köpte Gransegel Benn's mast & rigg. Nu har företagen flyttat ihop och finns på sin nya adress Prästkragens väg 20 i Saltsjö-Boo.

## FÄRRE I SJÖNÖD 2021

Sjöfartsverket genomförde strax över 1100 sjöräddningsinsatser under 2021, vilket är en minskning med fem procent jämfört med året dessförinnan. Grundstötningar och motorhaverier tillhörde några av de vanligaste larmorsakerna under fjolåret.

## Ny marinkoncern förvärvar Seacastle

Öregrundsvarvet AB förvärvar Seacastle AB och grundar i och med det marinkoncernen Petrel Group AB. Med hjälp av en gemensam strategi och förvaltning vill de skapa goda förutsättningar för framtiden.

– Vi befinner oss i en tillväxtfas och genom att organisera bolagen i en koncern kan vi effektivt aktivera synergier och bereda väg för fortsatt tillväxt för koncernen som helhet, säger Erik Wickgren som tillträder vd-posten för Petrel Group i slutet på februari.

**SAMARBETET MELLAN** Seacastle och Öregrundsvarvet tog sin början 2018 då Seacastle började sälja båt- ar av märket Viggo som tillverkas av Öregrund Marine Service



Erik Wickgren.

AB, ett systerbolag till Öregrundsvarvet. Viggo blev då ett naturligt tillägg till Seacastles portfölj av premiumvarumärken bestående av bland annat Saxdor, XO, Capelli, Hwila, Kawasaki, Mercury och Suzuki.

Seacastles grundare Fredrik Sjö-

borg kommer att arbeta operativt inom koncernen och sitta i Petrel Groups styrelse.

– Att vi nu väljer att fördjupa samarbetet i gemensam koncern är en naturlig utveckling då vår verksamhet växer i snabb takt, menar Fredrik Sjöborg.

**KONCERNEN KOMMER** att kunna erbjuda både fritids- och yrkes-sjöfart ett omfattande utbud av tjänster och produkter. I koncernen kommer även bolagen Öregrund Marine Service (Viggo Boats), Öregrunds Båtförvaring och Fyrskeppet Biskopsudden att ingå. Petrel Groups ambition är fortsatt expansion genom en kombination av organisk tillväxt och aktiv förvävsstrategi.

### STARKT RESULTAT FÖR ALANDIA

För Alandiakoncernen innebar perioden januari–december 2021 (jämfört med januari–december 2020) att premieinkomsten ökade till 93 MEURO (85). Försäkringsverksamhetens resultat -3,7 MEURO (3,4) och investeringsverksamhetens resultat 27,4 MEURO (15,9).

– Under 2021 var premietillväxten god med en 10 % högre premieintäkt jämfört med föregående år. Skadekostnaderna var högre än förväntat och ledde till ett negativt resultat för försäkringsverksamheten. Investeringsverksamhetens resultat var mycket gott med ett resultat som främst kom från investeringar i aktier medan ränteportföljens avkastning var svagt negativ, säger vd Tony Karlströms i en kommentar.

## Flexiteek förvärvar holländskt företag

Flexiteek International har förvärvat nederländska Superyacht Business F3 Flexiteek Friesland B.V. Avtalet stärker ytterligare Flexiteek Internationals position som marknadsledare på syntetiska däck. Det nyförvärvade bolaget kommer att kallas "Flexiteek Superyacht".

**"FLEXITEEK SUPERYACHT"** adderar en väl etablerad tillverkning som använder den senaste CNC-tekniken för att förse superyachtindustrin med däckslösningar. Företaget har tillverkat däck sedan 2014. I mars börjar de arbeta i en ny fabrik i Sneek i Nederländerna på



4 500 m<sup>2</sup>. Därmed kan tillverkningen öka väsentligt.

Förvärvet följer efter etableringen av en ny enhet i Polen, "Flexiteek Marine Products" under 2021. Den fabriken förser den växande OEM-marknaden med däckmaterial.

– **DET HÄR ÄR** ett spännande år för Flexiteek. Vi har levererat däck i över 22 år och att växa med en etablerad partner i superyachtindustrin gör att vi kan fokusera på kunder med alla typer av båtar, säger Tomas Gustafsson, vd för Flexiteek.

### BRUNSWICK MOT REKORDOMSÄTTNING

För Brunswick Corporation innebar 2021 rekordartad tillväxt. Det innebär att företaget har som mål att under 2022 nå USD 7 miljarder i omsättning för att under 2025 komma upp i USD 25 miljarder.

Inom affärsområdet som hanterar framdrift, båtar och tillbehör var tillväxten för Brunswick 30 %. Hela gruppen nådde en omsättning på USD 5,8 miljarder förra året, vilket är en ökning med 34,5 %.

### BRA ÅR FÖR CATERPILLAR

Caterpillar såg en tillväxt i omsättning på 22 % för helåret 2021. Vinsten ökade under året med hela 116 % och företaget såg en fortsatt mycket hög efterfrågan på motorer och maskiner.

Det USA-baserade företaget hade intäkter på USD 13,79 miljarder. Nettovinsten som rapporterades var USD 6,48 miljarder.

## Otto Brandt utökar – blir störst i Finland

Finlands Oy Otto Brandt förvärvar hela aktiekapitalet i Fenix Marin Oy och blir därmed Finlands största båttillverkare räknat i antalet producerade båtar. Den totala volymen blir efter förvärvet cirka 7 000 båtar per år.

Syftet med transaktionen är att

komplettera Otto Brandt-koncernens båtproduktion och stärka båtaffärsstrategin. Alla koncernens båtar tillverkas i Finland vid sex fabriker: Terhi ABS-båtar i Rymättylä, Silver aluminiumbåtar i Ähtäri, Silver glasfiberbåt i Nyslott och TG hyttbåtar i Österbotten och i Borgå.

– Vi är glada över att ha Fenix Marins expertis i koncernen. Vår vilja är att fortsätta som en multivarufabrik och att säkerställa hållbarheten för båttillverkningen i Finland även i framtiden, säger Markku Hämmäläinen, vd och koncernchef av Oy Otto Brandt.



# MERCURYDELAR.SE



# Marinshopen lanserar B2B-portal

## Marinshopen lanserar ny hemsida riktad exklusivt mot företagskunder

■ Marinshopen har sedan de blev en del av Hansen Group genomgått större verksamhetsförändringar.

– Vi har haft ett stort fokus på att fusionera in Marinshopen i den övriga verksamheten för att nyttja synergier inom gruppen. Med nytt affärs- och telefonisystem, ombyggd butik, effektivare logistik samt en omfattande uppdatering för både hemsida och e-handel har vi ökat försäljningen med över 65 procent sedan förvärvet säger Peter Magnusson, affärsområdeschef för Marinshopen.

**NU LANSEERAR** Marinshopen en helt ny hemsida riktad exklusivt mot företagskunder.

– Sedan starten 1977 har såväl konsumenter som företagskunder



haft samma tillgång till alla våra försäljningskanaler. Vi har dock uppmärksammat att behoven i allt högre grad förändras mellan våra olika kundsegment och vi ser därför fram emot att erbjuda våra proffskunder något alldeles extra, vår nya webbplats Marinshopen Plus, fortsätter Peter Magnusson.

Den nya portalen marinshopen-plus.se är designad och anpassad för snabb och effektiv B2B-användning samt i första hand inriktad på

produkter och tjänster som är relevanta för proffskunder.

– Vi är inte helt klara än. Till en början kommer mycket att vara sig likt, men på sikt kommer vi att uppgradera till ett helt nytt utseende samt fylla på med massor av funktioner som är anpassade för att göra det både enklare och effektivare att vara proffskund hos Marinshopen, säger Peter Magnusson.

Den befintliga sidan marinshopen.se kommer fortsätta att

fungera som vanligt, men är numera helt anpassad för slutkunder. För att få tillgång till Marinshopen Plus krävs inloggning, men användarnamn och lösenord är samma som till den gamla sidan.

**C. HANSEN GROUP AB** grundades 1966 och är med 55 år i branschen Sveriges äldsta och största företag specialiserat på import av reservdelar till amerikanska bilar, marinmotorer och drev, samt tillbehör och säkerhetsutrustning inom motorsport. C. Hansen Group AB är även licenstagare av varumärket Gulf i Sverige som innefattar smörjmedel och bränslestationer.

Hansen Group består av fem affärsområden: Hansen Racing, Hansen Marine, Gulf, Autoracing och Marinshopen.

## MEDLEMSTIDNINGAR ÖKAR I UPPLAGA OCH ÄR DE STORA VINNARNA!

**BÅTLIV** finns som tryckt tidning med en upplaga på 137 600 ex per utgåva, men också läsbar i sin helhet för alla på [www.batliv.se](http://www.batliv.se). Båtliv skickar också ett nyhetsbrev till ca 150 000 mottagare samt har en väl besökt hemsida med reklamtytor.

**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 din export. IBI finns som tryckt tidning, digital tidning, välbesökt sajt samt skickar ett uppskattat nyhetsbrev med det allra senaste varje vardag.



**Marina Media**

Marina Media Sverige  
Telefon: 0706-18 61 61  
E-post: [henrik@batmedia.se](mailto:henrik@batmedia.se)

Båtliv • Båtbranschen • IBI • Stångmärket



# Sommaren börjar här

EN FLYTANDE BÅTMÄSSA I GÖTEBORGS HAMN



Fri entré för hela familjen

Registrera ditt besök på

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

**8-10 april 2022**



Följ oss på  
sociala medier

go:teborg&co



Posttidning B  
Returadress: SweBoat  
Box 92065  
120 07 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