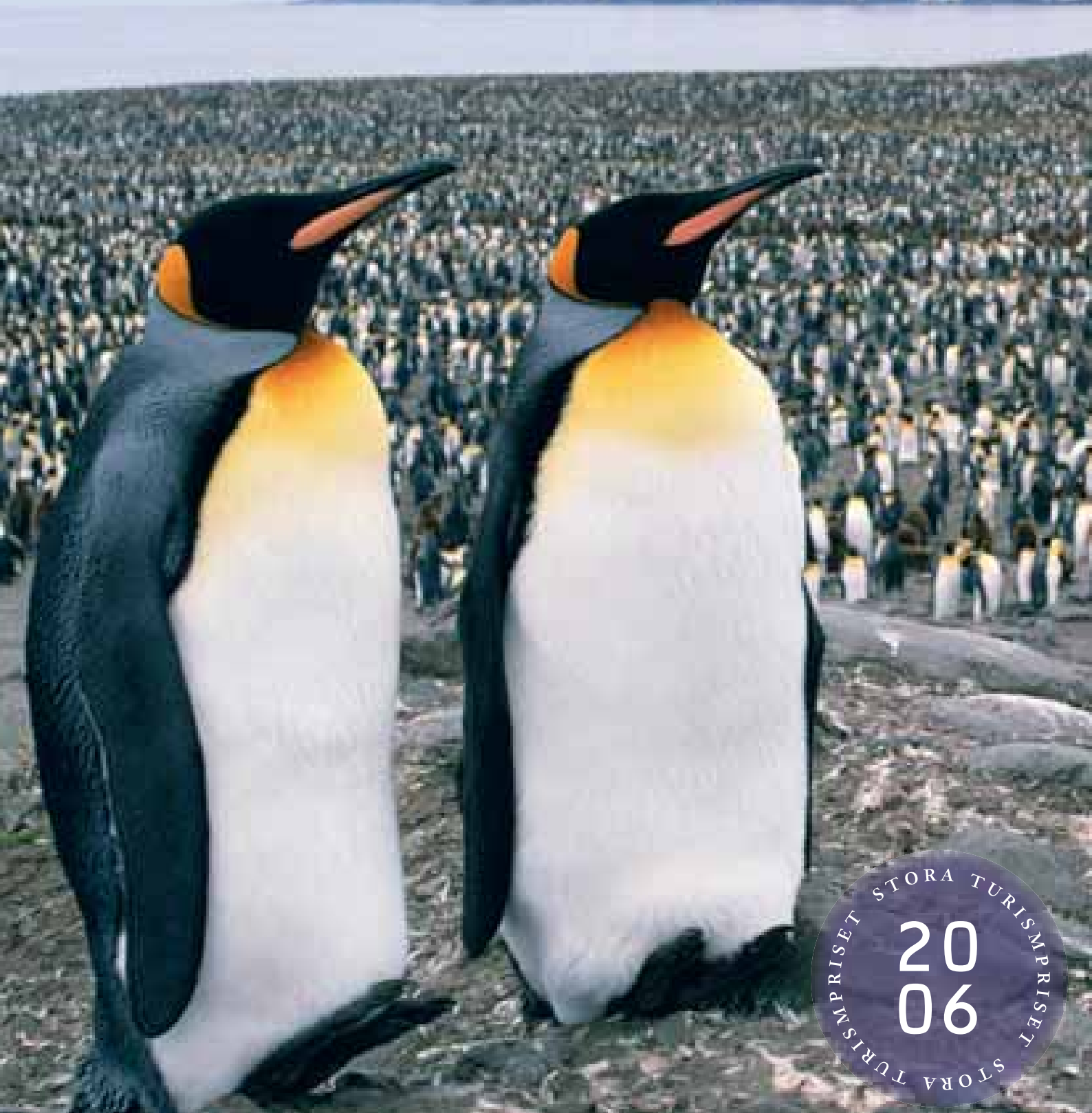


SAFARI

www.ekoturism.org

EKOTURISMFÖRENINGENS MEDLEMSTIDNING nr 2 2006



Isbjörnar och pingviner mottot för Polar Quest **SID 6** • Vad tycker beslutsfattarna om ekoturism? **SID 8** • Kanotpaket med guldkant **SID 10** • Vild kärlek på Borneo **SID 11**

Ledaren

Naturguidningar ger arbetstillfällen på landsbygden

På många platser i Sverige bedrivs natur- och kulturguidningar som subventioneras med offentliga medel. Aktiviteterna drivs av olika ideella organisationer eller myndigheter. Anledningarna till satsningarna är goda tankar om folkbildning, integration, barn- och ungdomssatsningar. Andra skäl är att visa och därmed värna vår skyddade natur med höga naturvärden.

Många av dessa guidningar kostar mellan 20 och 50 kronor för ett par timmar i fantastisk natur. Vår kultur här i Sverige säger att fina besök i naturen inte skall kosta pengar. Ännu en god tanke, men kan den ha en baksida?

Glesbygden i Sverige behöver nya arbetstillfällen och dessa guidningar skulle kunna vara ett led i vägen fram. Tyvärr upptas idag vissa av dessa möjligheter av organisationer och myndigheters guideprojekt. Dels anlitas guiderna ofta internt inom organisationerna, och dels sätter projekten en prisbild som är omöjlig

för lokala guideföretag att konkurrera med.

Vi behöver en konstruktiv och positiv dialog om naturguidningarnas framtid i Sverige.

Några tankar och reflektioner är som följer.

Den "riktiga" kostnaden för subventionerade guidningar är betydligt högre än vad besökaren betalar – eftersom mellanskillnaden betalas av projektet. Det riktiga priset varierar mellan 100 och 500 kronor per person. Detta gör att lokala företag skulle kunna konkurrera vid ett anbudsförfarande från projektägaren.

En bra jämförelse är de lokala naturvårdspengarna, där ambitionen från miljödepartementet är att projekten skall administreras av kommunen men utföras av lokala entreprenörer. Vid ett anbudsförfarande kan givetvis uppdragsgivaren föreskriva ett lågt pris för besökaren. När då priset för en guidning sätts lägre än den faktiska kostnaden kvarstår konkurrensproblematiken.

Men pengarna hamnar åtminstone hos en lokal entreprenör.

Den lokala företagaren kan dessutom genom sitt lokala nätverk av turistföretag använda guidningarna som en marknadsföringsportal för andra naturupplevelser i området, som inte är subventionerade. Även mindre uppdrag och möjligheten att marknadsföra bygdens turistprodukter är av stor betydelse för många små lokala turistföretag och ger dem möjlighet att växa.

Vi ses i vår vackra natur

Håkan Strotz

Jägmästare och turistentreprenör

Svårare att säsongsanställa

I maj beslutade regeringen att förändra villkoren för säsongsanställda. Den nya lagen innebär att en sammanlagd anställning i 14 månader inom en femårsperiod hos samma arbetsgivare ska övergå till en tillsvidareanställning.

Medan ärendet under våren var på remiss gjorde Svenska Ekoturismföreningen en skrivelse till statsminister Göran Persson och uttryckte oro för att detta allvarligt kan hämma den svenska naturturismens utveckling. Vi befarar att mindre aktivitetsarrangörer kraftigt begränsas eller till och med lägger ner sin verksamhet. Statsrådsberedningen framhöll i sitt svar att de är medvetna om problematiken för turismnäringen, men att möjligheten finns att via kollektivavtal träffa andra överenskommelser än de som nu har beslutats. Det återstår att se om det fungerar för våra medlemsföretag.

Redaktion

REDAKTÖR OCH ANSVARIG UTGIVARE:
Kicki Lind

MEDARBETARE I DETTA NUMMER:
Olle Carlsson, Mirelle de la Lez,
Ola Jennersten, Per Jiborn, Eva-Karin
Kronqvist, Kicki Lind, Adam Rheborg,
Håkan Strotz, Aulis Syväjärvi,
Staffan Widstrand, Brutus Östling

OMSLAGSFOTO: Kungspingviner,
Sydgeorgien. Foto: B & C Alexander
Vill du berätta något för
Ekoturismföreningens medlemmar?
Kontakta redaktionen på
nanoq.kicki@swipnet.se eller ring
Kicki Lind 0708-27 85 43

Medlemsskap & Information

Förmedlemsskap och information om
Ekoturismföreningen kontakta vårt
kansli:

Svenska Ekoturismföreningen
Box 87, 830 05 Järpen

TEL: 0647-66 00 25

FAX: 0647-100 12

E-POST: info@ekoturism.org

HEMSIDA: www.ekoturism.org
www.naturesbasta.se

PG: 81 39 93-3, **BG:** 5034-5289

Tidningen är tryckt på miljövarudeklarerat papper.

Porträttet

Bättre baseekonomi, kvalitet på alla fronter och ett tydligare internationellt sammanhang för Ekoturismföreningen. Det önskar sig nye ordföranden Lennart Nyman.



En liten kombinationskniv är en av Lennart Nymans käraste ägodelar. Men det är inte vilken fick-kniv som helst. På ett av knivbladen finns inskriptionen ISACF, vilket står för International Society of Arctic Char Fanatics (Internationella föreningen för röding-fanatiker). Symboliskt sammanfattar det en stor del av Lennarts själ och hjärta: vatten och fisk!

– Jag har sportfiskat i hela mitt liv, berättar han. Att vandra i fjällen och att få fiska, för mig är det livskvalitet, en säkerhetsventil.

Att vatten på olika sätt ligger närmast hans själ visar sig också tydligt när han ska försöka sammanfatta sin digra meritlista. Det låter sig inte göras så lätt.

– Jag var en sän som inte kunde bestämma mig, berättar han. Så jag läste i princip allting.

Arbetat i 48 länder

Med allting menar han geografi, medologi, zoologi, genetik, antropologi, hydrologi och miljövårdsekonomi. Det ledde till arbete om inte med allting så det mesta som rör just fisk och vatten. Lennart har arbetat på den kanadensiska motsvarigheten till Fiskeriverket, gjort miljökonsekvensanalyser vid ett kraftverksbygge i Kashmir, haft olika forskartjänster och varit fiskeriintendent med ansvar för fisk- och vattenärenden mellan Mälardalen och Östersund, var en av initiativtagarna från Världsnaturfonden WWF till det årliga Vargsymposiet (numera Rovdjurssymposiet) i Jämtland, arbetat med vattenfrågor på Naturvårdsverket, varit chef för sötvattenforskningen på Fiskeriverket och naturvårdschef på Världsnaturfonden WWF. Bland annat. Vid det här laget har han hunnit arbeta professionellt i 48 länder i alla världsdelar!

Trots att han gick i pension förra

året efter 15 år på WWF, fortsätter Lennart att vara aktiv i diverse grupperingar. Hit hör ordförandeposten i Viltförvaltningsrådet, ett starkt engagemang i World Ocean Network som sprider information om uthålligt nyttjande av havets resurser på global nivå, uppdrag som spökskrivare åt WWF, Naturvårdsverket och Jordbruksverket, en post i SIDA:s marina råd samt arbete med Marine Stewardship Council som verkar globalt med miljöcertifiering av fiske i världen. Som ledamot av KSLA (Kungliga Skogs- och Lantbruksakademien) arbetar han inom två kommittéer.

Men var kommer ekoturismen in i bilden?

Ekofiske

– Det kanske är väl optimistiskt att säga att ekoturism är framtiden, funderar han. Men det är oerhört viktigt att poängtera ett uthålligt nyttjande av naturens resurser och lokal förankring. Med det perspektivet känns ekoturism helt rätt.

Under 1990-talet utvecklade Lennart begreppet ekofiske tillsammans med Martin Falklind. De översatte WWF:s tio punkter för vad som definierar ekoturism och satte in dem i fiskeperspektiv.

– Ett modernt uthålligt perspektiv, vi ville öka medvetenheten hos sportfiskare och involvera lokalbefolkningen.

Ekoturismföreningen behöver bli mer känd, tycker han. Det behöver bli intressant för fler att ansluta sig.

– För det krävs att vi blir tydligare för icke-initierade. Att vi knyts in i globala ekoturistiska satsningar så att det inte bara känns svenskt. Och att vi visar hög kvalitet på alla fronter. På lång sikt behövs en bättre baseekonomi.

Naturens Bästa ser Lennart som ett bra adelsmärke.

– De flesta företag kan inte nå ända fram till en Naturens Bästa-märkning. Men alla ska kunna visa sin vilja att gå en bättre turistisk väg. Kanske kan Ekoturismföreningen erbjuda kurser som ökar medvetenheten.

Han tycker att mångfald är viktigt. Nästan alla resmål i Sverige utgår från att man har bil. Det måste finnas tydligare alternativ, både när det gäller transporter och val av aktiviteter. Lennart gillar att ekoturismen har bredd och stimulerar till vandring, ridning och cykling.

För hans egen del är det som sagt fiske som i princip alltid hägrar, liksom livet i kolonistugan med sin lilla damm och exotiska växter. Men det är i tropikerna han trivs som bäst.

– Jag är en dålig svensk, säger han. Jag älskar fjällen på sommaren, men jag hatar vinter, mörker och kyla. Jag ger aldrig upp hoppet om att få se musöron på björkarna i januari!

Namn: Lennart Nyman

Född: 1940 i Sundsvall.

Bod: Stockholm

Familj: Hustru Solveig, två vuxna barn.

Tar alltid med sig på resan:

En limtub för att limma ihop sandaler, kombinationskniven som nämns i artikeln, tandborste och plåster ("jag är rätt så försiktig men slår mig alltid").

Drömmer om: Att återse platser som Singapore, Vancouver Island och fiskestugan vid Enan i Jämtland. "En av nackdelarna med att resa mycket är att man lämnar en del av sitt hjärta kvar".

Text: Kicki Lind

Foto: Ola Jennersten



Fjällfarare uppmanas visa respekt

Undvik områden där renarna har sitt bete. Den uppmaningen har besökarna på Storulvåns Fjällstation fått under vårvintern.

Skriften med de gemensamma avsändarna Handödalens renskötare och Svenska Turistföreningen har delats ut till gäster på Storulvåns fjällstation. Samtidigt som gästerna uppmanas att visa respekt bjuds de in att höra renskötarna berätta om sin vardag under vissa kvällar på Storulvåns fjällstation.

”Vi vill med denna skrivelse påminna dig om att alltid visa hänsyn och hålla avstånd när du stöter på djur. En aldrig så god tanke och ”bara” ett litet foto kan vara förödande om djuret känner sig förföljt. Framför allt gäller detta renar under vårvintern.”

Foldern innehåller även en karta där särskilt känsliga områden är markerade.

”Delar av Handödalens renhjord kommer att samlas på bete här i vårt område från och med april månad.

Uppmaningen ber dig som gäst att vänligen undvika dessa områden under den tid renarna har sitt bete där. Du

som gäst kan hjälpa oss att orsaka minst störning genom att alltid följa markerade skidleder. I Storulvåns reception finns alltid aktuell information om i vilka områden renen befinner sig”...

Bakgrunden till situationen om bete i fjällterräng redan tidigt under vintern kommer sig av att samebyn förlorat sina vinterbeten i Härjedalen genom beslut i samisk domstol. Betet i fjällen är vid denna tid betydligt sämre än det i skogslandet. Det leder i sin tur till att renarna inte är i bästa kondition, och därför kräver renarna extra lugn och ro inför kalvningen under maj månad. Renarna kan i värsta fall av stress och oro förlora sina kalvar genom missfall.

Renarna och näringen renskötsel regleras genom svensk lag. Kortfattat kan man säga att den innebär att gäster i fjällen inte har lov att vistas där renen betar. Det är också stränga regler för hur hund ska hållas i ett renskötselområde.

Vilda Chips med smak av vildmark

Trött på energipåsen
med russin och nötter?
...inte bara i vilda chips!

Råvaran i Wild Chips består till 100 procent av rent kött från älg, ren och hjort. Chipsen framställs genom torkning, rökning och saltning. Inte mindre än två tredjedelar av råvarans vikt försvinner vid beredningen.

– Det är så naturligt som det kan bli, säger Håkan Flink, mannen

bakom varumärket Wild Chips.

– Råvaran är vilt av högsta kvalitet, men vi får inte KRAV-märka eftersom vi inte kan bevisa att varje älg inte varit inne på en åker som är besprutad.

Wild Chips passar som snacks, mellanmål, nödproviant och som smakförhöjare i matlagning. De vilda chipsen säljs i friluftsbutiker samt i vissa ICA- och Coop-butiker.

www.wildchips.com

Samarbete med Den Gröna Nyckeln



Svenska Ekoturismföreningen har inlett ett samarbete med Den Gröna Nyckeln, en internationell miljöutmärkelse för hotell, vandrarhem och campingplatser.

Den Gröna Nyckeln finns i flera europeiska länder och drivs i Sverige av stiftelsen Häll Sverige Rent. Precis som Naturens Bästa bygger Den Gröna Nyckeln på ett antal kriterier, och utmärkelsen är ett bevis på en verksamhets miljöengagemang. Märkningarna går hand i hand, eftersom Naturens Bästa är en kvalitetsmärkning för arrangemang medan Den Gröna Nyckeln märker logianläggningar.

– På sikt kan vi tillsammans göra miljöfrågorna både roligare och mer intressanta, säger Ekoturismföreningens Maria Kjellström som sitter med i den Gröna Nyckelns styrgrupp.

Läs mer om Den Gröna Nyckeln på www.hsr.se/gronanyckeln

Guide till varsamt resande

För fyra år sedan nappade Lonely Planet inte på idén att ge ut en guidebok om ansvarsfullt resande. Men nu är tiden mogen.

Författare till boken Code Green

– Experiences of a lifetime är Kerry Lorimer som kommer från Australien. Hon har rest i ett hundratal länder, jobbat som guide, resejournalist och författare. När hon första gången kontaktade Lonely Planet för fyra år sedan fick hon till svar att ansvarsfullt resande var för smalt som företeelse. Men nu har intresset hos allmänheten blivit tillräckligt stort för att förlaget skulle nappa.

I boken kan man läsa om allt från möten med lemurer på Madagaskar till björnskadning i Transsylvanien. Sverige finns dock inte med – kanske i nästa utgåva?

Code Green – Experiences of a Lifetime är utgiven av Lonely Planet. www.lonelyplanet.com



Årets Vildmarkskock

Natur och upplevelse ett vinnande recept

Jens Hornstedt och Karolina Hellenberg från Storulvåns Fjällstation i Jämtland lämnade inget åt slumpen i finalen av Vildmarkskocken 2006. Carl-Jan Grankvist talade för en enig jury när han motiverade varför vinnarna blev två vilda kockar från en legendarisk STF-anläggning i Jämtland.

Regnet öste ner när eldarna tändes. Muurikkapannor, sotiga grytor, arméns koktross, stormkök och grillgaller fylldes med röding, svamp, rotfrukter, kräftkorv, kryddiga örter och deg som blev doftande bröd. Jämtländska ostar och Holavedens vin av björksav spetsade anrättningarna. Doften från röding och kantareller smög sig in i röken från eldarna. Mustiga historier, burleska sånger och de glada klangerna från ett gammalt positiv ingick i kockarnas arsenal för att vinna kampen.

Konkurrensen var tuff och det var dagsformen som till sist avgjorde tävlingen. Jens och Karolina var på topp i alla tävlingsmoment och visade på bra samarbete, ordning och reda, hög standard på hygien, väl genomtänkta menyer, ett gott värdskap och givetvis läcker mat. Lägg därtill mycket stark lokal förankring i både råvaror och vid servering – det gav en heltäckande måltidsupplevelse.

– Den största skillnaden mellan att laga mat inomhus och ute i naturen är att man måste tänka till när det gäller hygien, kyla och värme, säger Jens Hornstedt, en av de vinnande kockarna.

– Det finns ju ingen säker kyl och inga tillförlitliga spisar. Det gör att man måste vara mer försiktig och noggrann. Man måste hålla koll på elden.

Läcker mat = nöjda gäster

Med årets tävling inleddes ett samarbete mellan Ekoturismföreningen och Destination Grythyttan, med Uta Riedel på Sikfors Herrgård i spetsen. Uta Riedel har kvalitetsmärkta arrangemang inom Naturens Bästa och använder konceptet med lokal förankring och ekologiska råvaror i hela sin verksamhet.

– För mig är tävlingen ett roligt sätt att praktiskt visa måltidens betydelse i naturupplevelsen, säger hon.

– Jag hoppas att tävlingen inspire-



Jens Hornstedt och Karolina Hellenberg från Storulvåns fjällstation vann tillsammans titeln "Årets vildmarkskock".

rar naturturismföretagare att spetsa till sina arrangemang – läcker mat är ett bra sätt att få nöjda gäster!

Just måltidsupplevelse är förutsättningen för tävlingen. Svenska Ekoturismföreningen var delaktig redan när tävlingen startades år 2004. Matlagning utomhus är en av basfunktionerna hos de flesta naturturismföretag. Föreningen vill visa den kunskap och säkerhet som finns hos vildmarkskockar – och att det inte bara handlar om grillkorv, pinnbröd och kolbullar. Gäster som upplever den svenska naturen ska också ska få uppleva svensk mat och ges tid att njuta av den. Det går ju faktiskt att laga gourmetmat över öppen eld – och det bevisade alla kocklag under tävlingen.

Vinnarmeny:

- Norrländsk tunnbröds kåta med färskosttomat samt honungssallad.
- Halstrad röding med rotfruktspytt, gräddsås på komese och lingon.
- Varma kokosplättar med rårörda blåbär och vit chokladmousse.
- Jämtländskt Presidentöl rekommenderas till för- och varmrätt.



Vill du arbeta med "Vild Mat"? Det vill säga måltidsupplevelser utomhus av och med naturens råvaror, lokalt och gärna ekologiskt producerat.

Det krävs inte bara kunskap om matlagning och utrustning, det behövs också kunskap om hur man hanterar livsmedel på ett säkert sätt. Livsmedelslagen kräver att alla som jobbar kommersiellt med livsmedel ska uppfylla lagen om säker mat.

Kontakta Eva-Karin Kronqvist, eva-karin@ekoturism.org om du vill veta mer.

Text: Eva-Karin Kronqvist

Foto: Aulis Syväjärvi

- Vi tokfokuserar på en grej, säger Katarina Salén på PolarQuest.
- Svalbard är i och för sig ballt men vad är det ballaste som finns på Svalbard? Isbjörnarna!



ISBJÖRNAR! P

Isbjörnar och pingviner har blivit PolarQuests varumärken. Isbjörnar för Svalbard, pingviner för Antarktis.

- Vi ropar jämt ut det, berättar Katarina Salén, en av PolarQuests två delägare.

- Vi har resor till Mongoliet, Galapagos, Svalbard, Antarktis, Sydafrika och dessutom hundspann i Lappland. Men det kan vi inte berätta om för världen i en annons på fem gånger tio centimeter.

Katarina är just hemkommen efter företagets så kallade pingvinturné, hennes eget samlingsnamn för Vildmarskmässan, TUR-mässan och återträffar med gamla kunder på André museet i Gränna och i Cambridge i England. I flera veckor har hon och hennes medarbetare rest runt och ordnat bildvisningar och föredrag, träffat många gamla kunder och en hel del nya.

- Vi pratar mycket med våra kunder, berättar hon. Man måste ta hand om dem till 110 procent. Mer än hälften av våra kunder har hört talas om oss av en vän eller kollega.

- Vi har funnits i sex år och det

finns folk som har rest med oss elva gånger! Det är kunderna som marknadsför oss.

Ett budskap

Trots de imponerande siffrorna om återkommande kunder skulle man nog ändå kunna påstå att det sistnämnda är en sanning med modifiering. Man måste som bekant synas också. Och PolarQuest syns. Framför allt med isbjörnar och pingviner.

- Även på mässor gäller det att fokusera på ETT budskap, säger Katarina. Vi har som sagt många olika resor, men på mässan marknadsför vi endast Svalbard och Antarktis. Det är så mycket surr så folk är inte mottagliga.

När Polar Quest startade år 1999 fanns två resor till Svalbard i sortimentet. Målet var att få ihop 50 personer.

- Vi satsade på en enda annons, berättar Katarina. En kompis gjorde själva annonsen gratis, men den kostade ändå 5000 för införandet. Vi tyckte inte det var klokt, vad mycket

pengar! En enda person ringde - och bokade tre platser! Sedan dess bankar vi på lite mer...

Marknadsföring är en investering som måste få kosta, menar hon. Och det gäller att tänka efter vem som är kund - innan man nappar på en annonssäljares erbjudande. Efter hand lär man sig också att även annonspriser är förhandlingsbara.

- Vi vet att våra kunder är 55-60 år, därför annonserar vi inte i resetidningar som vänder sig till en yngre publik. Vi annonserar i dagstidningar och livsstilstidningar som vi tror att våra kunder läser.

Vad som slutligen får kunden att boka en resa ser Katarina som en kombination av allt möjligt.

- Det är ett långt beslut. Ofta är det en kombination av flera saker; en rekommendation från en vän eller bekant, en annons och direktkontakt på telefon eller på ett föredrag eller en mässa.

Exotiska renar

Många av PolarQuests återkommande kunder finns i England, USA



FOTO: BRITUS ÖSTLING

PolarQuests tips för bättre marknadsföring:

- Satsa! Hellre nåt mindre några gånger än stort en gång.
- Fokusera! Repetera!
- Om man är för nära sin egen produkt är det inte alltid lätt att veta själv vad som är häftigt. Bjud in någon utifrån som kan berätta!
- Ring en fotograf. Se till att ha bra bilder!
- Satsa på utlandet! Låt proffs översätta broschyrer och er hemsida. Det är både billigare och mer effektivt att arbeta med agenter/återförsäljare än att själv marknadsföra sig i utlandet. Oftast gäller det ju en marknad och ett språk som man inte till hundra procent behärskar. Återförsäljarna behöver proffsigt marknadsföringsmaterial med bra, säljande bilder och texter.

- Mässor är en bra plats att hitta nya kunder och att hålla gamla vid liv.

Men stå inte bara där! Annonsera i samband med mässan, bjud in gamla kunder och var noga med att följa upp nya kontakter.

PolarQuest finns i Göteborg och drivs av Katarina Salén och Per-Magnus Sander. Förutom de Naturens Bästa-märkta arrangemangen norr om polcirkeln (Renraid från ishotellet, Med hundspann till ishotellet och Vårflytt med samer), arrangerar PolarQuest isbjörnssafaris på Spetsbergen, valskådning på Lofoten, expeditioner i Antarktis samt resor till Galapagos, Mongoliet, Namibia och Botswana.



FOTO: MIRELLE DE LA LEZ

INGVINER!

och Australien. Sortimentet utökas ständigt, just för att man ska kunna behålla dessa stamkunder. I USA jobbar man med återförsäljare och PolarQuest fungerar då som mellanhand.

– Amerikanerna vill ha svar, säger Katarina. Då går det inte att kolla sin mejl en gång i veckan. Den som svarar får kunder.

Renar är hur exotiskt som helst i USA, berättar hon. Rudolf, liksom.

– Många tar med sig tomteluvor, det kan ju inte finnas nåt mer exotiskt än att åka renslåde som jultomten!

Det skulle möjligen vara polartrakterna då. Bara i år skickade PolarQuest närmare 100 svenskar till Antarktis. I sommar kommer drygt 400 att kryssa runt på Svalbard.

Pingvin! Isbjörn! Pingvin!

Text: Kicki Lind

En ganska vanlig dag på jobbet för PolarQuests Katarina Salén.

FOTO: ADAM RHEBERG



FOTO: OLLE CARLSSON