

# SAFARI

[www.ekoturism.org](http://www.ekoturism.org)

EKOTURISMFÖRENINGENS MEDLEMSTIDNING nr 4 2006

## ICEHOTEL: INTE BARA DRÖMMAR

SID 6

Agenten ingen onödig kostnad

SID 8

Balanserad turism i Mongoliet

SID 10

STORA TURISMPRISET  
20  
06  
STORA TURISMPRISET

## Den felande länken

**Svensk naturturism** betyder ofta att ett mindre berg av friluftsprylar stuvats in i den egna bilen som sedan rattas ut i naturen. Det mesta är inrättat efter bilen. Det räcker att surfa runt en stund på nätet för att inse att de flesta av våra nationalparker och sevärdheter marknadsförs och är anpassade för besök med bil.

Inte särskilt märkvärdigt, eftersom det är omöjligt att ta den egna kajaken på tåget. Inte heller särskilt många bussar lämnar besökaren på rimligt gångavstånd från den efterlängtdade skogen, fjälltoppen eller ekhagen.

Vi har helt enkelt under årtionden byggt en modell för besökare i privatbil, utrustade med eget tält, stormkök och ryggsäck och en attityd om att naturen bäst upplevs på egen hand.

Under många långa år har också svenska fjäll, skogar och skärgårdar marknadsförts med hjälp av allemansrätten och vackra, men abstrakta, naturbilder.

Varför betala när naturen kan vara gratis?

Den yttersta konsekvensen blir fler husbilar med kanoter på taket, cyklar där bak och kylskåpet fyllt av mat från någon avlägsen stormarknad.

Tills för alldeles nyligen var också alternativen svåra att finna. Men med lanseringen av kvalitetsmärknings Naturens Bästa togs ett banbrytande steg och en bukett av frestande alternativ blev synliga.

Möjligheten att få uppleva svensk natur tillsammans med kunniga lokala arrangörer blev verklighet, och Sverige berikades med en roligare, godare och skonsammare form av naturturism.

Naturens Bästa lär knappast frälsa landets alla erfarna friluftsrävar. Snarare handlar det om att locka nya grupper. Människor som inte önskar kånka på en tung ryggsäck, utan istället vill förgylla tillvaron med vildmarkslyx och betalar för

upplevelser utöver det vanliga.

Framtiden för svensk naturturism handlar därför inte bara om att öka volymen, utan främst om att utveckla ett mer förädlat utbud. Rätt tänkt kan några futtiga procent fler besökare fördubbla naturturismbranschens omsättning på många destinationer.

Utmaningen ligger i att tillsammans med duktiga entreprenörer göra spetsprodukter av våra främsta attraktioner och inse att offentligt finansierade vindskydd inte längre är vårt viktigaste försäljningsargument.

Av bara farten kan vi dessutom få fler att resa kollektivt ut i naturen.

Den felande länken har länge varit frånvaron av en kvalitetssäkrad arrangör, som både tillhandahåller nödvändiga friluftsprylar och möter upp på närmaste tågstation eller busshållplats.

*Per Jiborn*

### Redaktion

#### REDAKTÖR OCH ANSVARIG UTGIVARE:

Kicki Lind

#### MEDARBETARE I DETTA NUMMER:

Anders Dahlin, Charles Dye, Peter Grant, Håkan Hjort, Per Jiborn, Eva-Karin Kronquist, Kicki Lind, Linda Long, Anna Martinez, Milan Trykar, Staffan Widstrand

#### OMSLAGSFOTO: Interiör, ICEHOTEL

Foto: Håkan Hjort

#### TRYCK:

Certus tryckeri, Hisings backa.

### Medlemskap & Information

För medlemskap 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.naturensbasta.se

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

### Ekoturismföreningen är öppen för alla!

Både privatpersoner och företag är självklara medlemmar i Ekoturismföreningen.

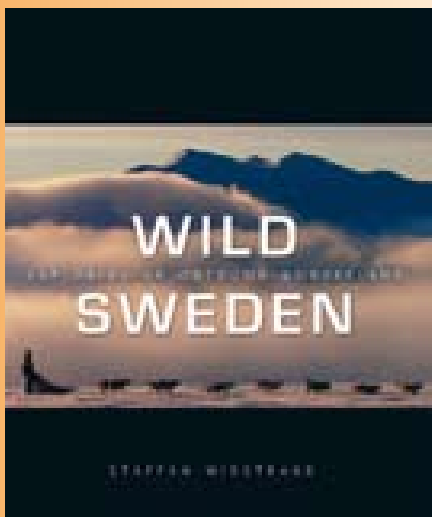
#### Som medlem i Svenska Ekoturismföreningen får du:

- Fyra nummer per år av SAFARI med färsk information om vad som händer inom svensk och internationell ekoturism.
- En plats i det mest dynamiska nätverket som finns för svensk natur- och kulturturism.
- Föreningens nyhetsmejl flera gånger per år.
- Exklusiv vägledning kring kvalitetsmärknings Naturens Bästa.
- Rabatt på utbildningar och sparar flera tusenlappar om du vill kvala in till Naturens Bästa.
- Inbjudningar till kurser, konferenser, seminarier och andra aktiviteter.
- Synas på föreningens webbplats med en länk till ditt företags eller organisations hemsida.

#### Läs mer om Ekoturismföreningen:

www.ekoturism.org

Vill du berätta något för Ekoturismföreningens medlemmar? Kontakta redaktionen på [kicki@ekoturism.org](mailto:kicki@ekoturism.org) eller ring Kicki Lind 0708-27 85 43.



## BESTÄLL NÄSTA ÅRS JULKLAPP REDAN NU!

**Snart är den här:** Staffan Widstrands praktverk om det vilda Sverige. En bok att förundras över – och inspireras av. Med makalösa bilder presenteras det bästa av det bästa som finns att se och göra i svensk natur. Allt som visas på bild är bokningsbart, och i stort sett allt är Naturens Bästa-märkt.

– Det är en frestelsebok, en ny genre. Jag har själv hittat på den! berättar Staffan.

Att det som visas i en bok av det här slaget är både tillgängligt och alldeles möjligt för den som så önskar är ett nytt grepp. Det är ju inte ovanligt att fotografen och/eller skribenten mest framhäver sig själv genom att visa och berätta om exotiska platser som han eller hon upplevt, svårtillgängliga för gemene man. I boken Wild Sweden utstrålar varenda sida upptäckarglädje och reslust. Femstjärniga naturupplevelser som bara väntar på sällskap.

– Man måste inte vara forskare eller Indiana Jones för att få uppleva det här, säger Staffan. Det är själva poängen med boken.

Jämfört med Staffans tidigare böcker (bland andra Safari, Ajungilaq & Rovdjur) har Wild Sweden större tonvikt på bild. Texterna har reportagens form men fungerar mer som komplement till bilderna. Och vilka bilder!

Boken Wild Sweden kommer att finnas i handeln i september 2007. Den som redan nu vill säkra nästa års i särklass mest uppskattade presentbok, kan förhandsbeställa böcker om 10 ex eller fler till specialpris. Kontakta Staffan Widstrand på e-post: [photo@staffanwidstrand.se](mailto:photo@staffanwidstrand.se)

# Europeiskt miljöpris till STF Grövelsjöns Fjällstation

**STF Grövelsjöns Fjällstation hedrades i november med det europeiska miljöpriset Royal Accomodation Award for Sustainability. Målet med priset är att uppmärksamma turismföretag som med internationella mått ligger i den absoluta tåten för hållbar utveckling.**

**Kraven för att** ens få delta i tävlingen är mycket höga. Till exempel ska anläggningen vara miljömärkt eller ha tilldelats något miljöpris. Man ska ha ett väl utvecklat miljöarbete och ha infört extraordinära insatser för att minska sin miljöpåverkan. Verksamheten måste också bidra till hållbar utveckling inom sin region, till exempel marknadsföra närproducerade produkter eller erbjuda bra arbetsförhållanden.

– Vi tål att granskas, vi är både Svanen-certifierade, Krav-certifierade och Naturens Bästa-märkta. Det är det väldigt få anläggningar i världen som kan uppvisa en motsvarighet till, säger en stolt Charlie Ekberg, platschef på STF Grövelsjöns Fjällstation.

Royal Award for Sustainability genomförs tillsammans med EU-projektet TourBench och ECOTRANS (Europeiska nätverket för utveckling av hållbar turism). Juryn består av internationella experter inom miljö, turism och hållbar utveckling. Bland

60 nominerade anläggningar utsågs fem vinnare i var sin kategori.

STF Grövelsjöns Fjällstation vann i kategorin kursgårdar, tack vare sitt ekologiska tänk när det gäller aktivitetsutbud och den fantastiska maten som serveras på fjällstationen. Vad som också var avgörande för vinsten var Grövelsjöns innovativa system att värma upp anläggningen med energi från två myrar.

– Själva priset baseras på hårda fakta, säger Charlie. Alla som nominerats hade tagit rejäla tag för att minska sin energiförbrukning. Jag är säker på att våra Naturens Bästa-märkta arrangemang också hade betydelse, inte minst för nomineringen.



Foto: Anders Dahlin



# Kallrökta vildmarkskockar

**Vilka lagar gäller för ett vildmarkskök? Hur kan man bygga attraktiva arrangemang med fiske? Hur lagar man en läcker, lyxig fyrrättersmiddag över öppen eld? Detta och mycket mer fick 28 naturturismföretagare från både Norge och Sverige veta under en uppskattad Multikurs i jämtländska Vålådalen.**

**Att servera mat** utomhus till gäster handlar om att skapa en måltidsupplevelse. Det handlar om att ge gästerna tid att njuta av maten och om att sätta en lokal prägel på både upplevelse och mat.

Multikursen ingick i ett samarbete mellan EU-projekten Agora och NOA. Eva-Karin Kronquist från Svenska Ekoturismföreningen redogjorde för regelverket i både



den svenska och norska livsmedelslagstiftningen, och berättade hur företagen bör jobba för att få sin utomhusmatlagning godkänd. De rätta reglerna blandades med regelrätta tips om eldning, utrustning, rengöring, förberedelser, hygien, vatten och annat som kan ställa till problem för en vildmarkskock.

Efter den teoretiska delen fick

deltagarna själva fixa sin lunch, som var första delen av en läcker, lyxig fyrrättersmiddag, lagad över öppen eld. De röktes fisk i järngryta, bakades tunnbröd i muurikka, kokades soppa, och frästes i wok. Bland annat!

Fiskerikonsulent Dan Jonasson pratade om förutsättningar för fisketurism och hur man kan bygga attraktiva arrangemang med fiske. Sten Brander, legendarisk färdledare och guide, guidade deltagarna i en föreläsning om vad fjällvärlden har att erbjuda resenärer. Elin Svensson från Håll Sverige Rent presenterade Gröna Nyckeln och Bengt Kull, 30 000 öar, berättade om sitt företag och hur han samverkar med lokalbefolkning och andra företagare.

Datum för nästa Multikurs är ännu inte bestämt. Håll utkik i Safari och på [www.ekoturism.org](http://www.ekoturism.org)

*Text & foto: Eva-Karin Kronquist*

## Entreprenören i fokus

**Som landets största skogsägare har Sveaskog upplåtit mark till jaktlag i över hundra år. Nu lanseras Sveaskog Naturupplevelser AB – med naturupplevelser och entreprenörsutveckling i fokus.**

**Sveaskog har tidigare** sålt egna upplevelsearrangemang, exempelvis kräftfiske och jakt. På detta område tar man nu ett steg bakåt. Med det nya bolaget Sveaskog Naturupplevelser sätts entreprenören i fokus.

– Många små turismentreprenörer

har frågat sig om vi ska ses som markägare eller konkurrent. Nu blir vår roll tydligare, visionen är att vi ska vara främst på att utveckla naturens alla värden, säger Mikael Linnander, VD för Sveaskog Naturupplevelser.

Verksamheten är indelad i tre affärsområden: upplåtelse av mark, vilt- och fiskeförvaltning samt upplevelser. För att ytterligare betona att det är just upplevelser som står i centrum för det nya bolaget, har man ökat kompetensen genom att rekrytera en extern styrelse. Här ingår Yngwe Bergqvist från ICE-

HOTEL, Claes-Göran Österlund som är VD på Göta Kanal-bolaget och Marie Lilja, tidigare Europachef för American Express. Till våren lanseras webbplatsen [natur.se](http://natur.se), en bred marknadsföringsplats för jakt, fiske och naturturism med både boknings- och betalningsfunktioner.

– Den största utmaningen är att hitta modeller för affärsutveckling som fungerar för så många små turismentreprenörer som möjligt, säger Mikael Linnander.

– Förutsättningarna är ju så olika, inte minst beroende på var i landet man bedriver sin verksamhet.

## Dan Jonasson Ekoturismföreningens förste GS

**Ekoturismföreningens styrelse har utsett Dan Jonasson till den nyinrättade befattningen som generalsekreterare i föreningen. Dan var föreningens ordförande 2003-2005 och var också en av de drivande krafterna bakom att bygga upp och lansera Naturens Bästa.**

**Dan är fiskerikonsulent** och har bott och arbetat i Jämtland med fiskevård och turism de senaste 18 åren. De senaste åren har han arbetat internationellt med bland annat VisitSweden för att exportutveckla svensk ekoturism.

– Jag tycker det är dags att på allvar se till att de företag som är med i Naturens Bästa ges bättre förutsättningar att nå sina marknader med bra produkter, säger han.

– Det är ett arbete som kräver både föreningens och företagens engagemang. Det vill jag prioritera i vår verksamhet. Med vår samarbetspartner Sveaskog tror jag dessutom att det finns förutsättningar för att verkligen lyfta hela den naturbaserade turismen i Sverige.

Dan Jonasson kommer att tillträda tjänsten den 1 januari 2007. Välkommen på nytt!



# Dansa med tranor – en guldkalv?

**Trandansen vid Hornborgasjön är en av Sveriges största naturattraktioner, och lockar årligen runt 140 000 besökare. I stort sett alla som besöker Hornborgasjön kommer i egen bil, stannar en dag och spenderar bara en hundralapp eller två. Men tranorna kunde ge betydligt mer klirr än så i den lokala kassan.**

Om bara en procent av besökarna istället valde en kvalitetsmärkt fågelresa med boende, mat och guidning, skulle trakten få betydande intäkter. Det visar en genomgång av en undersökning från våren 2005, gjord på uppdrag av Västsvenska

Turistrådet, och en granskning av AviFaunas Naturens Bästa-märkta resa till Hornborgasjön i april 2006.

Bara 20 procent av de tillfrågade turisterna på besöksanläggningen Trandansen vid Hornborgasjön övernattade i området, och av dessa valde mindre än en tredjedel något av de kommersiella boendalternativen som hotell, vandrarhem eller camping. Sammantaget spenderar den genomsnittlige besökaren 191 kronor per person och dygn. De största utgifterna består av café- och restaurangbesök, shopping och bensin.

En beräkning av miljöeffekten av ett besök från Stockholm i en fullsatt bil ger ett utsläpp på 34 kilo koldioxid per besökare. Om resan från Stockholm till Hornborgasjön görs med tåg sjunker utsläppet dramatiskt till fyra gram.

## Arrangörer efterlyses

Att ta tåget till Falköping eller Skövde kräver emellertid att det finns en

arrangör som hämtar på stationen och sedan står för de lokala transporterna. Detta är en resform som i stort sett helt lyser med sin frånvaro och sannolikt inte omfattar mer än en promille av Hornborgasjöns gäster.

En av aktörerna är AviFauna som våren 2006 genomförde sin första kvalitetsmärkta fågelresa till Hornborgasjön. Resan lockade tio besökare som under fyra dagar inte bara njöt av tusentals tranor, utan även spanade på orrar och berguvar, provsmakade olika ostar och lät sig väl smaka på traktens caféer och restauranger. Tillsammans betalade gästerna drygt 35 000 kronor, varav drygt hälften gick direkt till det lokala boendet med halvpension. Sammanlagt spenderades 70 procent av pengarna lokalt runt Hornborgasjön.

Även om framtidens ekoturister är få till antalet, så stannar de flera dagar och spenderar avsevärt mer

på mat, boende och guidtjänster. Det vore därför inte orimligt att ha som ambition att få en (1) procent av alla besökare som tranorna lockar, att delta på en kvalitetsmärkt fågelresa.

Utslaget på fem veckor i mars och april skulle 1 400 ekoturister fördelade på ett hundratal fågelresor kunna bidra med fyra tusen gästnätter, drygt 3,6 miljoner kronor till trakten och minst tio heltidsguidar under samma period. Det motsvarar mer än vad 18 000 vanliga besökare idag bidrar med till den lokala ekonomin.

*Sammanfattat och kommenterat av Per Jiborn*

Läs mer på [www.ekoturism.org](http://www.ekoturism.org)



Foto: Peter Grant

# ICEHOTEL

## INTE BARA DRÖMMAR



Foto: Håkan Hjort

Människor från hela världen gapar av hänförelse över Icehotel i Jukkasjärvi. Drömmen som blir verklighet år efter år bygger på snö och is och en orubblig tro på att ingenting är omöjligt. Liksom ett målmedvetet miljöarbete, som i sin tur bygger på en ödmjuk insikt om att naturen är själva livlinan.



Svit designad av Daniel Rosenbaum och Dylan Pillemer. Foto: Håkan Hjort

**Det började med** sommarturism; forsränning och vandring. Utgångspunkten var den lilla byn Jukkasjärvi 20 mil norr om polcirkeln. Människor lockades hit från hela Europa. Men under det mörka vinterhalvåret slumrade den lilla byn och dess invånare. Det var den enda nackdelen med att bedriva turism på dessa breddgrader. För säg den besökare som frivilligt skulle vilja utsätta sig för kompakt mörker och 30 minusgrader.

I slutet av 1980-talet bestämde man sig för att vända nackdel till fördel. Att se vintern som en tillgång och skapa upplevelser av de naturmaterial som fanns tillgängliga: kyla, mörker, is, snö och norrsken. Sen dess har mycket hänt. Dagens ICEHOTEL är världsberömt för sitt unika koncept och sin fantastiska konst.

#### Överlevnadsfråga

– Basen för hela vår affärsidé är Torneälvens rena vatten, berättar Dan Björk, en av eldsjälarna bakom ICEHOTEL och numera marknads- och försäljningschef.

– Isen utgör källan till hela vårt råvarumaterial för konst, arkitektur och design. Det rena vattnet, i kombination med älvens konstanta rörelse, ger upphov till kristallklar is. Att älvens vatten är rent är en överlevnadsfråga för oss. Därför tänker vi konsekvent på miljön i allt vi gör.

Miljötänket innebär bland annat

att större delen av anläggningen värms med bergvärme. Skoterparken består numera av enbart fyrtakts-skotrar och ICEHOTEL ställer miljökrav på sina underleverantörer. Flera av dem är kvalitetsmärkta med Naturens Bästa.

– Vi skulle stryka skoter om det gick, säger Dan.

– Men då är det svårt att lyckas med försäljningen utomlands. Dessutom är det en naturlig farkost på våra breddgrader. Återstår då att miljöanpassa.

#### Torneälv i Tokyo

Just skoter är en tydlig ingrediens i några av de bokningsbara ”äventyr” som ICEHOTEL erbjuder.

– Vi är noga med upplägget på turerna, säger Dan. Det är aldrig tal om fri åkning och vi anlitar alltid välutbildade, auktoriserade guider. Arrangemangen planeras så att de sliter så lite som möjligt på naturen, och självklart också i samspråk med andra intressen, samer bland annat.

– Vi exporterar Torneälven till hela världen, på många håll handlar det om ren livsmedelshandling. Tokyobor dricker drinkar ur glas som är gjorda av Torneälvens vatten. Vi måste tänka på miljön, i allt vi gör. Alternativet är att stänga.

Begrepp som innovation och perfektion är tydliga ledord för ICEHOTEL. Miljöarbetet har dock hittills inte varit något man skyltar

med, utåt. Nu har ICEHOTEL ambitionen att kvala in till Naturens Bästa. Dan tycker att det är hög tid att större arrangörer tar plats i märkningen.

– Kanske kan Naturens Bästa bli avstampet för en tydligare profilering av vårt miljötänk. Det är en filosofi och en omställningsprocess som vi gärna vill stödja.

Han konstaterar att energi inte är gratis. Att det hela tiden handlar om att kompromissa – och att ingenting är omöjligt.

– Smacka upp ett par vindkraftverk här! föreslår han.

– Bara vi får designa dem...

*Text: Kicki Lind*

## Coola siffror

- ICEHOTEL har årligen 70 000 besökare, varav två tredjedelar kommer från utlandet.
- 35 % av alla som flyger till Kiruna ska till ICEHOTEL.
- Varje besökare spenderar i genomsnitt 3 000 kronor per dygn.
- Hotellet med kringverksamheter omsätter 120 miljoner kronor om året och sysselsätter 200 personer under vinterhalvåret.
- I Jukkasjärvi handlar hotellet för 20 miljoner kronor om året, Konsum har fått bygga ut och människor har börjat flytta till Jukkasjärvi i stället för tvärtom.

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

**”En ridresa med hög kvalitet blir för dyr på den svenska marknaden.”**

Foto: Linda Long



# Naturens Bästa gör skillnad AGENTEN ÄR INGEN ONÖDIG KOSTNAD!

**Med flest hästar i Europa och generös geografi borde Sverige ha lysande möjligheter att bli en riddestination i världsklass. I de internationella hästkatalogerna lyser svenska resmål dock mest med sin frånvaro. Varför vågar sig inte fler ut på en hägrande utlandsmarknad? Safari ringde Olle Forsell på Saga Adventures i södra Östergötland för att få veta mer.**



– **Jag vill jobba med** kvalitet istället för kvantitet. Det är för att mina hästar, traktens natur och inte minst jag själv ska må bra, förklarar Olle Forsell som sedan elva år tillbaka arrangerar hästturism med Saga Adventures.

– En ridresa med hög kvalitet blir för dyr på den svenska marknaden. Däremot är svenskar beredda att betala liknande priser när de rider utomlands.

Istället vänder sig Olle till en utländsk marknad. En satsning som varken varit spikrak eller problemfri.

– Bland annat spenderade jag 48 000 kronor på en dansk annonskampanj, vilket gav tio besök på min egen webbsida och en (1) förfrågan som jag tackade nej till, berättar han.

– Det första året var nattsvart, det andra bedrövligt och det tredje jämmerligt. Det hade jag också räknat med och det är först nu efter fem år, som det börjar rulla på.

#### Relationer tar tid

Olle Forsells recept att hitta ut på avlägsna marknader är via reseagenter. Tack vare kontakter från internet, Ekoturismföreningens nätverk och besök på internationella mässor har han etablerat ett långsiktigt samarbete med en handfull återförsäljare.

– Att bygga relationer tar tid. Räkna med ett år, ofta två, för att hitta rätt person i ett annat land. Jag kräver också att mina återförsäljare ska ha varit här och provridit, så att de vet vad de säljer och skickar rätt kunder. När sedan samarbetet väl är på plats, kostar agenten inga pengar utan marknadsför och säljer för en provision.

– Många ridarrangörer är inte vana vid att arbeta med provisioner. De vill gärna ha hela kakan själv. Jag tror däremot att återförsäljare både är nödvändiga och måste tjäna

en hacka på samarbetet. Därför exponerar jag mina återförsäljare på min egen webbsida, och jag betalar gärna 20 procent i provision eftersom det ger mig en fyra gånger så stor intäkt.

Olle Forsell har inte bara investerat tid i nya affärsrelationer. Utländska gäster ställer andra krav än svenska och under de senaste åren har det snickrats flitigt på Kalvefalls gård. Å andra sidan charmas utländska besökare av värden som går hemmablinda svenskar förbi.

– Utländska gäster kräver bättre boendestandard, dusch och toalett i varje rum och ofta vill de sova i eget rum. Maten som lockar ska vara svensk och kryddad med lokala läckerheter. För en amerikansk gäst kan en paj med blåbär som han eller hon fått plocka själv bli resans absoluta höjdpunkt, berättar Olle.

*Text: Per Jiborn*

#### Olle Forsell om Naturens Bästa:

- På sikt hoppas jag att Naturens Bästa kan stimulera fram fler exportmogna ridarrangörer. Det behövs om Sverige ska bli en internationell riddestination.

- Jag förväntar mig också att märkningen synliggör landets seriösa arrangörer och gör en skillnad mot de som inte alltid följer skatteregler och andra bestämmelser.

- I arbetet med att hitta rätt återförsäljare och bygga förtroende har Naturens Bästa varit en värdefull tillgång.

- Exportutbildningen via Ekoturismprogrammet var ett bra bollplank i mitt arbete att hitta rätt på utländska marknader.

- Naturens Bästa måste även bli en arena för företagarnas egna initiativ och samarbeten.

## Agenten efterlyser längre perspektiv

– **Det är frustrerande när vi får förfrågningar och tvingas tacka nej till en kund bara för att arrangören i Sverige inte har bestämt datum.**

**Det säger Sofia Carter på Nature Travels i England, som samarbetar med flera Naturens Bästa-märkta arrangörer.**

**En av de utländska** agenter som Olle Forsell och Saga Adventures jobbar med är Nature Travels i England. Firman drivs av svenska Sofia Carter och hennes man Bob. Nature Travels säljer uteslutande naturresor i ekoturistisk anda, och endast i Sverige. Faktum är att de flesta arrangörerna som Nature Travels jobbar med är Naturens Bästa-märkta.

– Vi jobbar bara med små arrangörer, berättar Sofia. Antingen bokar vi in, säg, fem personer på en egen tur, eller så bokar vi individuella resenärer på ett fast datum. Många kunder är intresserade av flexibla paket.

Flexibel betyder dock inte i det här sammanhanget att det går bra med hur lösa tyglar som helst. Sofia efterlyser ett längre perspektiv hos fler arrangörer.

– När sommarsäsongen slutar så vill vi gärna ha datum för nästa säsong direkt. Det går inte att sälja när det inte finns några datum. Vissa arrangörer är inte vana vid att ha med någon annan i sin planering. Jag tror att det handlar om en inväntningsperiod, arrangören måste förstå att alla förlorar på det. Stora agenter kan inte jobba på det viset. De behöver datum för 2008 redan nu.

Annars ser Sofia bara fördelar med att samarbeta med små arrangörer.

– För oss är det viktigt att det verkligen blir ett samarbete, att vi inte bara fungerar som säljare av deras produkter. Den personliga kontakten är viktig.

[www.naturetravels.co.uk](http://www.naturetravels.co.uk)

#### Rid med Saga Adventures till specialpris!

Som medlem i Ekoturismföreningen får du 15% rabatt på alla Saga Adventures arrangemang till och med sista juni 2007. Ange Safari-erbjudande vid bokning. Läs mer på [www.sagaadventures.se](http://www.sagaadventures.se) och [www.naturensbasta.se](http://www.naturensbasta.se)

# Balanserad turism i Mongoliet

**Med mellan 1000 och 1500 djur och en femtedel av världspopulationen, är Mongoliet det snöleopard-tätaste landet i världen.**

**För den stora nomadbefolkningen som är helt beroende av sina betesdjur, utgör snöleoparden ett hot. Att skydda snöleoparden handlar därmed till stor del om att hitta alternativa inkomstkällor.**

**– Erfarenheterna visar tydligt att partnerskap med lokalbefolkningen i rovdjurstäta områden är helt avgörande för naturskydd, säger Sveriges egen "herr Mongoliet", Jan Wigsten.**

**Jan Wigsten** äger och driver företaget Nomadic Journeys med kontor i Mongoliets huvudstad Ulan Bator. Dessutom är Jan styrelseledamot och tidigare ordförande i Svenska Ekoturismföreningen. Halva året tillbringar han i de gamla hemtrakterna på södra Gotland och andra halvan av året i Mongoliet. Med Ulan Bator som bas organiserar han resor och fungerar som rådgivande konsult åt bland andra Världsnaturfonden WWF och SIDA.

– En radiohandlare på södra Gotland tampas med samma problem som en nomad i Mongoliet, anser han.

– Båda lever i utkanten av världen

och båda har svårt att bevara sin traditionella ekonomi i en allt mer globaliserad värld. När glesbygden avfolkas försvinner de traditionella ekonomierna, och därmed också de kulturella sammanhangen.

## **Skydda snöleoparden**

Till ytan är Mongoliet nästan fyra gånger större än Sverige. Invånarna är knappt tre miljoner, varav nästan hälften är nomader. Nomadic Journeys samarbetar bland annat med Snow Leopard Trust, en ideell organisation vars huvudsyfte är att skydda snöleoparden och dess livsmiljö i Centralasien och Himalaya.

– Rovdjurskonflikterna finns där. Nomaderna har stora hjordar med får, getter, kor, hästar, jakar och kameler. Det är inte lätt att bedriva lönsamt betesbruk i det glest befolkade och karga landskapet, säger Jan.

Enligt mongolisk lag är det olagligt att jaga snöleopard. Men skinnen kan ge pengar och eftersom det numera händer allt oftare att snöleoparden river betesdjur innebär det en kostnad för nomaderna att ha snöleoparden inom sina områden. I Mongoliet finns inga skattebetalare som kan ersätta dem. Det gör istället Snow Leopard Trust.

– Ytterst handlar det om snöleopardens ekosystem, säger Jan. Men samtidigt är människornas livsmiljö helt beroende av och en lika viktig del i naturen som snöleoparden. En balanserad turism kan stödja båda.

## **Alternativa inkomstkällor**

Snow Leopard Trust har samarbetsavtal med flera hundra nomadfamiljer på den mongoliska landsbygden. Till sammans försöker man hitta alternativa inkomstkällor. Bland annat har man utvecklat organisationen Irbis Enterprises, som uteslutande arbetar med människor och deras näringar i snöleopard-täta områden. Hantverket som familjerna tillverkar, oftast i tovad filt, säljs i en butik i Naturhistoriska museet i Ulan Bator, samt i butiker i amerikanska djurparker.

– Glädjande nog visar det sig att de inte bara tillverkat souvenirer till utlänningar. Med samma maskiner tillverkade en familj också vadmalsstövlar, som är varmt och gott vintertid, och sålde till grannar och lokalbefolkning. Det utgjorde 80 procent av den totala försäljningen, berättar Jan.

Sedan augusti 2006 har Nomadic Journeys inlett ett samarbete och börjat göra resor till nomadfamiljer som är partners med Världsnaturfonden WWF och Irbis Enterprises. Svenska SIDA delfinansierar ett





Bergen i mongoliska Gobi är lägre och mer åtkomliga än Himalaya. Kina har fler snöleoparder än Mongoliet, men de har också mycket större ytor möjliga för snöleopard, varför tätheten är högst i just Mongoliet. I Gobi har katterna inte så mycket yta att sprida ut sig på. Ungdjuren stannar med sina föräldrar längre, varför lokalbefolkningen på mongoliska använder begreppet "snöleopard hjordar"!

utvecklingsprojekt med WWF, där turism ingår som möjlig alternativ intäktskälla.

– De medverkande familjerna har själva identifierat turism som en möjlighet för dem. Man arbetar med

att utveckla mångsyssleri, vilket ju är vanligt i glesbefolkade områden. Även små intäkter gör mycket stor skillnad, säger Jan.

Sponsorer och styrelsemedlemmar i Snow Leopard Trust gjorde en resa till mongoliska Syd-gobi i augusti 2006, och organisationen kring resan gick genom Nomadic Journeys. Deltagarna fick bland annat träffa lokalbefolkningen i Noyon Uul, en trakt som förmodligen har den tätaste populationen av snöleoparder i världen. Deltagarna på resan fick rida, bo i jurter och diskutera snöleopard och utveckling tillsammans med byborna och Irbis Enterprises koordinatör. Tillsammans med landets främste snöleopardspårare kom de upp i bergen, och nosade upp färsk spillning.

– Praktiskt samarbete är själva livsnerven i ekoturism, säger Janne. Det handlar om samarbete mellan lokalbefolkningar och naturvårdande organisationer, mellan lokalbefolkningar och reseföretag som erbjuder naturresor, och mellan naturvårdsorganisationer och reseföretag. Olika roller och utgångspunkter ger möjligheter till bra ekoturism.

Läs mer om snöleoparder och spännande resor till Mongoliet på:  
[www.snowleopard.org](http://www.snowleopard.org)  
[www.nomadicjourneys.com](http://www.nomadicjourneys.com)

*Text: Kicki Lind*



Foto: Snow Leopard Trust



# Framtids- funderingar Down Under

**Jag hade äran** att bli inbjuden till 'Eco-tourism Australia's 2006 International Conference' i Townsville i november. Under två dagar satt representanter från Estland, Norge, Italien, Australien, Frankrike, Japan, Brasilien, Kenya, Sri Lanka och Sverige och diskuterade vad vi har gemensamt, vad som skiljer oss åt och hur vi kan jobba tillsammans i vår strävan att utveckla ekoturismen i respektive land. Det var livliga diskussioner men vi kom fram till att vi hade mycket gemensamt. Rika som fattiga länder kämpar med att: få fler medlemmar, starta ett certifieringssystem, få regeringens stöd, påverka miljölagar i respektive land, få forskningsstöd inom ekoturism, marknadsföring och ekonomi.

Svenska Ekoturismföreningen har kommit väldigt långt i många frågor som andra fortfarande kämpar med. Vår första gemensamma satsning är att börja marknadsföra varandra på respektive webbsida.

Ingen har väl kunnat missa diskussionerna om klimatförändring! Jag frågar mig: Hur kommer svenska ekoturismföretag att påverkas av klimatförändringar? Hur ser miljön ut om tio år? Finns det tillräckligt med snö för att köra hundspann och skoter? Hur ser det ut i våra fiskevatten? Finns det is för isfiske och skridskor? Hur lång är vintersäsongen om tio år i norra Sverige? Hur ser framtida viltskådning ut? Vi kanske måste fokusera på att bli specialister på transporter med tåg och miljöbil för att locka turisterna till våra destinationer. Alla ekoturismföretag behöver nog ta sig en funderare på hur deras företag och produkter kommer att se ut i framtiden. Likaså hur turisterna kan färdas till din destination.

En fundering är också om alla arrangörer kommer att behöva räkna ut hur mycket en gäst har bidragit till koldioxidutsläpp för att nå destinationen? Ska arrangören eller gästen ha en plan för att kompensera dessa utsläpp? Dessa är svåra frågor men vi måste börja ställa dem och diskutera dem redan nu. Framtiden är morgondagens verklighet! Diskussionerna kommer att fortsätta under den internationella ekoturismkonferensen i Oslo i maj 2007.

Anna Martinez

## Kalendarium

Håll dig uppdaterad om allt som händer i Ekoturismföreningen på [www.ekoturism.org](http://www.ekoturism.org)

**31 december 2006:** Stoppdatum för att nominera din kandidat till Årets Ekoturismarrangör 2007.

**16 mars 2007:** Ekoturismföreningens årsmöte i Stockholm.

**16 - 18 mars 2007:** Vildmarksmässan i Stockholm.

**22 - 25 mars 2007:** TUR-Mässan i Göteborg.

**24 - 26 april 2007:** Baskurs i Jämtland.

**14 - 16 maj 2007:** Internationell kongress om ekoturism i Oslo.

**1 juni 2007:** Stoppdatum för ny ansökningsomgång till Naturens Bästa.

## Ditt Idealtält

### Är Det Som Bäst Matchar Dina Behov

#### VAD DU GÖR

- Baslägerbaserade turer under alla årstider.
- Turer med större grupper i alla typer av terräng och väderförhållanden.

**DINA PRIORITERINGAR:** Plats för stora grupper, maximal styrka och stabilitet, enkelhet i hantering och uppsättning, smidigt att bära och frakta.

#### VAD DU BEHÖVER

### Hilleberg Atlas



- Helt självstagande kupoldesign ger god vindstabilitet och förmåga att tåla belastning från snö.
- Modulkonstruktion gör det möjligt att bygga samman fler tält, samt att koppla till innetält och golv.
- Rymligt, 15.5 m<sup>2</sup> golvyta ger plats åt 8 personer att sova. Vikt endast 8.4 kg.

*Hilleberg gör över 25 olika tältmodeller av högsta kvalitet så att du exakt kan matcha ditt tältbehov med de krav dina äventyr ställer. Se hela Hillebergs sortiment genom att beställa den nya Tälthandboken som du får gratis.*

**HILLEBERG**  
THE TENT MAKER



832 51 Frösön, Sverige • 063-57 15 50 • [www.hilleberg.com](http://www.hilleberg.com)