

SAFARI



www.ekoturism.org

EKOTURISMFÖRENINGENS MEDLEMSTIDNING nr 1 2007

Årets Ekoturismarrangör SID 4

Ekoturism och klimatet SID 10

BJÖRNSKÅDNING I HÄLSINGLAND:

Vildmark i Världsklass SID 6

Nästa steg för svensk ekoturism

Härligt att vara tillbaks. Det är inspirerande att jobba med ekoturism. Och en spännande utmaning. Lite tankar har jag som jag vill dela med mig av.

Medlemmar och kvalitetssäkrade företag i Naturens Bästa ger Ekoturismföreningen legitimitet. Därför vill jag lyssna mycket på er. Vi måste se till att ni känner er hemma i föreningen och tycker att Naturens Bästa är en god investering.

Nu bygger vi ut föreningens hemsida. Där ska ni som medlemmar kunna delta, påverka och synas. Där ska debatteras, nätverkas och informeras. En internetbaserad kurs om hur man bygger och lanserar ekoturism ska också lanseras och bli en interaktiv kunskapskälla.

Vi vill göra Safari mer tillgänglig som språkrör för all spännande ekoturism, både i Sverige och i andra delar av världen. Naturens Bästa som varumärke måste få ett större medialt genomslag i Sverige så att ekoturismen kan börja generera mer

pengar. Viktigt är också att företag som vill exportera får konkret hjälp hela vägen. Det ska vi investera i. En närmare samverkan mellan Naturens Bästa-företagen och föreningens personal känns självklar.

I den kundundersökning som Ekoturismföreningen lät göra förra sommaren intervjuades mer än 500 gäster hos kvalitetsmärkta Naturens Bästa-företag. Intervjuade gäster ansåg att arrangemangen höll mycket hög klass, men i genomsnitt 75 % av de tillfrågade visste inte att arrangemanget var märkt med Naturens Bästa. När gästerna i efterhand informerades om Naturens Bästa blev de mycket positiva och såg det som ett motiv för nästa resa. De rekommenderade gärna arrangemanget men ville själva prova något nytt. Varför informerade inte företagen om Naturens Bästa? Konkurrenstänkande? Ses Naturens Bästa som ett kontrollsystem och inte en affärsmöjlighet?

Samverkan inom Naturens Bästa

bör som jag ser det kunna skapa mycket mer affärer. Därför behövs en vi-känsla på affärsmässig grund. Föreningen ska erbjuda specialkurser och personlig rådgivning för ömsidig nytta med märkningen. I dessa möten ska vi lära av varandra. Det kan leda till kvalitetsprogram för export, affärsavtal med researrangörer, ett ekoturistiskt nätverk på orten, utökade tillstånd, ett svenskt fågelskådarnätverk, tillgång till "snygg" gästinformation etc.

Maria Kjellström, Kicki Lind, Per Jiborn och jag har genom åren lärt oss mycket och nu förstärker vi med Neil Rogers och Lennart Pittja, experter på kvalitet och export. Vår kompetens och vårt nätverk för naturbaserad turism i Sverige har aldrig varit större och mer taggat. Låt oss para det med allt kunnande som finns ute hos er.

Nu tar vi nästa steg!

*Dan Jonasson
Generalsekreterare*

Redaktion

ANSVARIG UTGIVARE:

Dan Jonasson

CHEFREDAKTÖR:

Kicki Lind

MEDARBETARE I DETTA NUMMER:

Magnus Dahlin, Thommy Gustavsson, Per Jiborn, Dan Jonasson, Lars Krögerström, Kicki Lind, Eva Vargas, Håkan Vargas, Staffan Widstrand

OMSLAGSFOTO:

Björn i Hälsingeskogen.
Foto: Håkan Vargas

Medlemsskap & Information

För medlemsskap 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

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

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 kvalitetsmärkningen 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



Med TVÅ NYA MEDARBETARE vässar vi klorna

Sedan årsskiftet har Ekoturismföreningens personalstab utökats med ytterligare två vassa medarbetare; Lennart Pittja och Neil Rogers.

Namn: Lennart Pittja

Ålder: 36

Bor: Gällivare

Familj: Tre barn; 3, 5 och 11 år

Tar alltid med sig på tur:

Bälte med kniv, tändstickor, torkat renkött ("utan det här känner man sig ju naken").

Lennart Pittja har sedan 1995 drivit företaget Vägvisaren – samiska upplevelser. Han är en av pionjärerna inom den samiska turismen och tilldelades Grand Travel Award's ekoturismpris 2004. Nu ska han kombinera sitt eget företagande med vägledning och rådgivning till företag som vill söka till Naturens Bästa.

– Med min erfarenhet hoppas jag

kunna hjälpa fler samiska företag in på banan, säger han. Jag har själv haft stor nytta av Naturens Bästa. Det är ett konkret verktyg när man vill utveckla sitt företagande.

Lennart har visat sig vara en mästare på att med stor respekt väva samman uråldriga traditioner med nya djärva idéer. Besökare har lockats från såväl England som USA för att fjällvandra med packrenar eller vara med på renflyttning i världsarvet Lapponia.

– Samisk turism har en stor potential, säger han. Den är en viktig del av svensk ekoturism och av svensk turism överhuvudtaget. Den skulle kunna profilera hela landet, om det görs på rätt sätt. Min ambition är att jobba mer målinriktat med just samisk turism.



Namn: Neil Rogers

Ålder: 48

Bor: Värmdö utanför Stockholm

Familj: Fru och två barn; 12 och 14 år

Tar alltid med sig på tur:

"Min samiska kniv om jag ska till fjällen. I mer tropiska trakter blir det macheten".

Neil Rogers har 25 års brodig och gedigen erfarenhet från resebranschen. Han har lett resor i Sydamerika och drivit hotell i Belize, varit tour manager på Journey Latin America (en av Europas största researrangörer), och jobbat som konsult för naturturism i olika former, både i Sverige och USA. Nu ska han utveckla exportmarknaden för Naturens Bästa.

– Jag vill öka intresset för Naturens Bästa och för Sverige som en destination med fantastisk natur, säger han.

Just dialogen med å ena sidan de svenska naturturismföretagen och å andra sidan resebranschen ser han som en hjärtefråga.

– Jag vill hjälpa Naturens Bästa-företagen att förbättra sitt företagande. Och så satsar vi nu på att skapa en dialog med reseagenter utomlands. Vi måste få veta vilken sorts produkter som efterfrågas, och inte bara försöka gissa oss till vad som kanske går att sälja.

Naturens Bästa är spännande som koncept, tycker han.

– I ett globalt perspektiv är Sverige så gott som okänt som en destination för stora naturupplevelser. Jag är övertygad om att Naturens Bästa kan ändra på det, och dessutom betyda mycket för små företagare som försöker få ekonomisk bärighet i sin verksamhet.



Årets Ekoturismarrangör: Fredros Gård

Gammalgäddan fick ett nytt värde, arbetstillfällena skapades mitt i storskogen och båtmotorerna miljöanpassades när Björn Särnmark beslutade att sadla om från anställd skogsingenjör till egen entreprenör. För sina framgångar med att locka sportfiskare från bland annat Holland, Tyskland och Tjeckien till värmländska Fredros Gård med hjälp av gammalt hederligt svenskt gäddfiske, premieras han nu med Grand Travel Awards Ekoturismpris 2007.



Några slumpvisa kontakter med utländska fiskeagenter och insikten om gäddans värde nere på kontinenten, fick Björn Särnmarks första vaga naturturismdrömmar att snabbt ta fastare form. Resultatet blev tre egenhändigt timrade stugor vid sjön Stor-Treens strand och en lyckad satsning på fisketurism.

Några år senare fick Björn höra talas om Naturens Bästa och tyckte att ekoturismens principer stämde väl in på hans egen verksamhet. En ansökan fylldes i och granskare

kom på besök, men Märkningskommittén för Naturens Bästas gav bakläxa på flera punkter.

Berättigad kritik

– Man blir inte glad när man får tillbaka en ansökan, som har kostat många arbetstimmar att fylla i. Men med facit i hand tycker jag kritiken var berättigad och synpunkterna har definitivt utvecklat min verksamhet, berättar Björn Särnmark och fortsätter,

– Att föra statistik över fångad

fisk ansåg jag var ett krångligt påfund och något som kunde skrämma bort mina gäster. Men resultatet blev det motsatta. Med hjälp av den här statistiken är det väldigt lätt att beskriva fisket för både utländska agenter och kunder. Samma siffror fungerar också bra när lokalbefolkningen och fiskevårdsrådets alla delägare ska informeras. Idag förfogar vi över närmare 50 olika vatten på totalt 1 700 hektar och nu kan jag visa att det inte fiskas mer än en dag per hektar och år.

Information viktigt

I samband med ansökan till Naturens Bästa uppmanades också Fredros Gård att miljöanpassa sina båtar och beskriva sina fiskearrangemang tydligare.

– Jag skrotade mina tvåaktare och investerade runt 100 000 kronor i nya tystare fyrtaktsmotorer, vilket inte bara gett lägre driftkostnader. Det är också något som många belgare och holländare spontant uppskattar, förklarar Björn.

– Jag har också insett fördelen med ordentligt beskrivna arrangemang, eftersom det förenklar kundens val och underlättar arbetet med olika agenter.

– Det är också fel att tro erfarna sportfiskare inte behöver inledande tips och råd på ett nytt fiskevatten. Mina gäster från Centraleuropa frågar väldigt mycket, och alla får en ordentlig introduktion med tips och information om vad som gäller.

Tystnad och stillhet

Fiskturismen, som står för drygt hälften av intäkterna, är fortfarande kärnan i Fredros Gårds verksamhet och de utländska besökarna utgör



Även erfarna sportfiskare frågar mycket.



Fler jobb i Värmlands-skogarna

På många håll i Sverige lockas sportfiskare med fiskekort som köps billigt på traktens bensinstation. En marknadsföringsstrategi som knappast skapar nya jobb och bara små intäkter till människorna som bor runt våra värdefulla fiskevatten. Fredros Gård visar att man kan göra på ett annat vis.

– Många tror att det räcker med några förklarande fiskeskyltar och som kronan på verket en fiskekortsautomat. Fisket är en resurs som ska vårdas, inte något som vi skänker bort. Och det är en myt att

alla kan fiska. Till och med en erfaren sportfiskare behöver en kunnig introduktion till okända fiskevatten, betonar Björn Särnmark.

Fredros Gårds fisketurism visar att det kan skapas många jobb kring svenska fiskevatten. De ursprungliga tre timmerstugorna har blivit sex och kompletteras med två turistlägenheter.

Allt som allt 40 bäddar, fullbelagda runt åtta månader om året, och källan till 1,2 miljoner kronor i intäkter och grunden för två heltidsjobb. Dessutom betalar Fredros Gård varje år närmare 400 000 till deltidsanställda människor från byn. Det handlar om fiskeguider och hjälp i receptionen. Intäkterna uppskattas av traktens invånare.

– Förr, när traktens fritidsfiskare drog upp en storgädda, kastades den respektlöst till räven i skogen. Nu sätter man värdsamt tillbaka fisken i sjön, medveten om att just den gäddan kanske har bidragit till flera tusen kronor i viktiga exportintäkter till byn, avslutar Björn Särnmark.

Text: Per Jiborn

Foto: Lars Krögerström

Illustration: Thommy Gustavsson

mer än 90 procent av företagets gäster.

De senaste åren har emellertid Björn Särnmark noterat en tydlig trend att många vill uppleva andra naturvärden.

– Många av mina återkommande fiskegäster, som tidigare mest fiskade från en båt, använder numera mer tid till att ströva i skogen, spana efter älg eller plocka bär.

– Veckorna innan jul kommer tyskar hit för att bara njuta av tystnaden och höstskogens stillhet, berättar Björn Särnmark.

Björn Särnmark om Naturens Bästa

- Märkningen hjälper mig att kommunicera kvalitet och en seriös fisketurism.

- Särskilt mot agenter är Naturens Bästa ett försäljningsargument. En liten men växande skara gäster uppmärksammar också märkningen.

- Via våra gemensamma Naturens Bästa-annonser i tidningen Norr hittar allt fler tyskar fram till Fredros Gård.

- Det är tråkigt med bakläxa, men tar man kritiken rätt så utvecklas verksamheten.

- Jag vill gärna se en mer aggressiv marknadsföring av Naturens Bästa ute i Europa.



VILDMARK I

Tystnad, omtanke och småskaliga naturupplevelser har i flera år stått på programmet hos Eva och Håkan Vargas. Nu kompletterar de



med unik björnskådning från ett egenhändigt byggt gömsle mitt i Hälsingeskogen. BBC är redan på väg dit.

Vägen som ringlar genom skogen blir smalare och smalare. Väl framme vid Vargas Vildmarksldodge känns civilisationen behagligt långt borta. Stillheten och den inbjudande utsikten över sjön liksom drabbar en, och tystnaden susar i ovana storstadsöron.

– Det är de som går i vit skjorta och slips till vardags som njuter mest av att komma hit, säger Håkan Vargas.

Han vet, nämligen. Han har mött stressade företagsledare som rastlöst trummar med fingrarna mot benet. Han har sett dem låna en renfäll och lägga sig på rygg på isen och titta på stjärnorna. Och han har hört dem fråga när de kan få komma tillbaka.

– Folk söker upplevelser. De har tröttnat på Finlandsbåtar och flotta hotell. Rummen ser ju likadana ut överallt.

Det gör inte rummen på Vargas Vildmarksldodge. I de små stugorna eldar man själv och somnar till knastret i kaminen. Standarden är enkel, mysfaktorn hög. Omtänksamheten är i kolossalformat.

– Mervärde är viktigt, säger Eva. Folk måste få mer än de förväntar sig. Det är särskilt viktigt om det är någon som inte är förberedd, informationen kanske inte riktigt har gått fram. Då gäller det att leverera något påtagligt. Kanske varmt rakvatten på morgonen. Det är inte så mycket som behövs. Men detaljer är viktiga.

Högklassig björnskådning

Man kan fundera över om det verkligen är en slump att vinet som serveras till den utsökta middagen iorststugan bär en etikett med en älg

i skogen. Håkan låter det förbli en hemlighet, och berättar istället att både han och Eva ständigt följer sin magkänsla.

– Vad skulle vi gilla själva? Det ska kännas som om man kommer hem till oss! Och folk kommer tillbaka...

Att än fler kommer att uppsöka Vargas Vildmarksldodge framöver är nog ingen särskilt vild gissning. Till våren drar högklassig björnskådning igång från ett gömsle som Håkan och Eva byggt själva, med ovärderlig hjälp av Håkans far. Gömslet har plats för 8 övernatande gäster och två guider.

– Det har tagit två och ett halvt år att få det färdigt, berättar Håkan. En fotograf eller en naturmupp kanske skulle nöja sig med en plywoodkoja.

Men ska man ha betalande gäster måste det vara hög klass.

Håkans eget stora naturintresse som fotograf har varit till stor hjälp vid planeringen och byggandet av gömslet. Platsen är noga utvald i ett stort, sammanhängande skogsområde utan stora vägar eller vattendrag, och hänsyn har tagits till såväl terräng som ljusförhållanden. Gästerna får promenera en dryg halvtimme från Vargas Vildmarksldodge genom skogen till gömslet, även det en medveten detalj som förhöjer upplevelsen.

Exotiskt och svåråtkomligt

Håkan efterlyser en förenklad syn på rovdjur som turistisk resurs och tycker att förvånansvärt få har insett den stora potentialen. EU sätter än så länge stopp för animalisk åtel, men har givit klarsignal för vegetabilisk åtel för björn.

– Vi är glada och stolta över att landshövdingen i Gävleborg, Christer



Foto: Eva Vargas

VÄRLDSKLASS

Eirefeldt, insett att vår verksamhet både ger pengar och arbetstillfällen i länet, berättar Eva. Björnskådning är ju en verklig spetsprodukt – inte bara för kommunen och länet utan för hela Sverige.

Intresset för att skåda djur i deras naturliga miljö är mycket stort utomlands, och gäster från både England och Skottland har redan hittat till Vargas. Ryktet sprider sig snabbt och i maj kommer BBC för att filma till ett tv-program. Nu ökar också antalet förfrågningar via Naturens Bästas sajt.

– Det vi här betraktas som exotiskt och svåråtkomligt, säger Håkan. Och det är det ju också, i alla fall när det gäller björnarna. Vem som helst blir inte kompis med dem!

Text: Kicki Lind

Foto: Håkan Vargas

Läs mer om Vargas björnskådning och vildmarkslodge på www.swedenwildlife.se och www.nordicnature.se



Satsa på FLERA SÄLJKANALER

Det spelar ingen roll hur frestande, spännande och prisvärt ett välpaketerat naturturismarrangemang är – utan rätt säljkanaler blir det inget klirr i kassan. Men hur gör man då? Safari ringde upp två av Jämtlands mest erfarna och välmeriterade hundspannsarrangörer.

Åre Sleddog Adventures har sedan starten 1986 samarbetat med större aktivitetsarrangörer. Sedan tre år finns också ett samarbete med Camp Åre som i sin tur arbetar nära Holiday Clubs stora hotell.

– Under en hel vinter levererar Camp Åre flera hundra personer, vilket kanske motsvarar 25 procent av min omsättning. Det bästa med samarbetet är att pengarna kommer i tid och att det aldrig är något strul kring bokningen. Men nog får jag svara på en hel del frågor från undrande gäster innan turerna, summerar Tommy Bernhardsson.

I samband med alpina VM exponerades Tommy och hans slädhundar två gånger i TV4 och i ett inslag för brittiska BBC, men någon rusning av VM-besökare märkte företaget inte av. Vad som däremot fungerar är samarbetet med brittiska agenter. En av dem är Nature Travel, som sedan en tid tillbaka arbetar med

flera av arrangörerna inom Naturens Bästa.

– I vinter har jag nog fått bortåt 50 gäster från Nature Travel, och det är bra kunder som ofta bokar långa turer, berättar Tommy.

Bokning on-line

Under de senaste åren har även ett lokalt on-linesystem för bokningar utvecklats.

Åre Sleddog Adventures var med i början, men har nu valt att lämna Buyit som systemet kallas.

– Barnsjukdomarna var många och när systemet väl fungerade genererade det inga bokningar, säger Tommy.

En av initiativtagarna till bokningssystemet, Keld Legind från Hundspannsturer i Ottsjö, bekräftar problemen, men vill samtidigt nyansera bilden.

– Jag fortsätter att använda Buyit, och på sikt tror jag att detta är

framtiden. Idag är det dock få som väljer att boka on-line, och jag vet inte riktigt varför. Kanske är det för få kunder som hittar fram till bokningsfunktionen, andra tvekar att boka innan en första telefonkontakt med arrangören. Kanske produkterna som presenteras inte är tillräckligt genomarbetade och informativa för att leda fram till en on-linebokning.

Som marknadsföringsverktyg är dock internet den viktigaste kanalen för Hundspannsturer i Ottsjö.

– Uppskattningsvis 75 procent av mina bokningar kommer via nätet, och där är min egen hemsida och Naturens Bästas sajt de viktigaste bitarna, berättar Keld.

Alternativa kanaler

Resterande 25 procent kommer via lokala hotell i Ottsjö och just nu hör dessutom många av sig efter att företaget har syns i olika lokaltidningar.

Naturens Bästa på VM i Åre

Ekoturism spelade en framträdande roll under de så kallade Åre-dagarna under VM.

De som trodde att de bara skulle köpa tunnbröd i Jämtlandspaviljongen på festivalarenan under VM i Åre fick sig också en rejäl portion naturturism till livs.

Först visades Naturens Bästas bildspel på storbildsskärm. Sedan var det dags för Ekoturismföreningens Maria Kjellström att vara konferencier och låta Dan Jonasson berätta om ekoturism och Naturens Bästa. Anna Willén från STF Storulvån berättade om rollen som ekoturismarrangör.

– Det här är Sverige när det är som allra bäst, kommenterade Janne Andersson, näringslivschef i Åre kommun.

– Ekoturism drivs nästan uteslutande av små företag som lätt kommer i skymundan när det satsas 100 miljoner i olika skidsystem. Därför är det angeläget att ekoturismen får en plats i den svenska storturismen.

Foto: Mats Dahlin





– Vi har ett bra, fungerande samarbete med hotellen, men jag vill inte råda någon att lägga alla ägg i samma korg. Under mina år som hundspanssarrangör har både hotell och den lokala turistbyrån bytt ägare och ändrat inriktning. Då gäller det att ha flera alternativa kanaler och

hela tiden utveckla säljarbetet för att klara sig.

Nästa steg för Hundspannsturer i Ottsjö blir att öka andelen utländska gäster och just nu är ett samarbete med den belgiska agenten Heading North på väg att ta form.

– Det här är ännu en bonuseffekt

av mitt beslut att söka till Naturens Bästa. Jag hoppas att den utländska marknaden kan stå för den volymökning på runt 30 procent som vi planerar för under de kommande åren, avslutar Keld Legind.

Text: Per Jiborn Foto: Staffan Widstrand

Gränslösa entreprenörer i fjällen

Ungdomar med invandrarbakgrund fick både lära sig om naturturism och dela med sig av sina egna erfarenheter när blivande unga entreprenörer träffades i Storulvån.

I början av mars samlades ett 30-tal 13-14 åringar på Storulvåns fjällstation. Hälften av dem kom från en skola i Rinkeby utanför Stockholm, hälften från olika orter i Åre kommun. Tillsammans fick de lära sig om naturturismbranschen och hur

man bygger ett arrangemang i ekoturismens tecken. Därefter fick de själva arbeta fram ett antal tänkbara naturturismresor och arrangemang till målgrupper som de själva representerar och har koppling till.

– Vi fick ta del av många kloka tankar och nya perspektiv, berättar Storulvåns platschef Mattias Grapenfelt. Många av de här tankarna tar vi till oss. Det handlar om allt från religiösa hinder att äta viss typ av mat till synpunkter på hur det är att dela dusch med andra.

Ekoturismföreningens Maria

Kjellström utbildade ungdomarna i naturturism och produktutveckling av tänkbara arrangemang.

– De är otroligt duktiga, tycker hon. Det blev också tydligt att det inte måste handla om så avancerade arrangemang. Att bara vara i naturen på snösafari räcker långt för den som aldrig sett snö.

Ungefär 20 procent av Sveriges befolkning har invandrarbakgrund. Utbildningen var ett samarbete mellan Trångsviksbolaget, Åre kommun, Svenska Ekoturismföreningen och STF Storulvån.

Ekoturism och

Klimatfrågan har växt upp som det allvarligaste miljöhotet i världen.

– Hela turistnäringen borde ta ett aktivt beslut för hållbar utveckling, säger Ekoturismföreningens generalsekreterare Dan Jonasson.

– Svensk turism skulle kunna bli bäst i världen på funktionellt, miljöanpassat och bekvämt turistresande. Men då måste hela turistnäringen dra sitt strå till stacken.

Allt fler forskare är överens om att människan förändrat klimatet. Konsekvenserna är man också allt mer eniga kring, liksom att det leder till fler klimatrelaterade katastrofer. Transporter är en mycket betydelsefull utsläppskälla och turismen är därmed en klimatbelastande verksamhet. För turismnäringen innebär det att man står inför ett vägval. Antingen låtsas man inte om att turismen är ett miljöproblem eller så försöker man dra sitt strå till stacken.

Naturens Bästa som metod

– Det ligger i sakens natur att ekoturism accepterar resande, säger Dan Jonasson. Vi arbetar inte för att folk ska sluta resa, vi arbetar för att folk ska resa så miljövänligt som möjligt och att de absolut ska få må bra på sin semester.

Reglerna i Naturens Bästa omfattar miljöanpassning. Ansökande företag får i en miljöplan gå igenom sina och sina partners transporter, energiförbrukning, hantering av sopor och så vidare. Allt omsätts till åtgärdsprogram anpassade till företagets förmåga och miljöns behov.

– Naturens Bästa är egentligen en metod för att göra företagande hållbart i alla delar, säger Dan. Därför vägs miljövärdande åtgärder mot företagets ekonomiska förmåga att klara omställningar. Tack vare att både miljöexpertis och turismexper-

tis varit med och format Naturens Bästa så går det att balansera lönsamhet, upplevelsekaraktär och miljöhänsyn. Resten av turismen skulle ha stor nytta av att studera vår metod om man vill bli långsiktigt hållbar, även ekonomiskt.

En process för större hållbarhet

För Ekoturismföreningen är själva processen mot hållbart företagande en självklar arbetsmetod. Arbetet med förbättringar är viktigare än att sätta miljöribban så högt att inga miljöexperter kan kritisera ambitionsnivån. Då avstår inte företagen från att börja processen och då har vi pekat ut vägen.

– Låt oss arbeta vidare med Naturens Bästa-företagens miljöengagemang, och samtidigt bjuda in resten av turistnäringen till en process för hållbarhet, föreslår Dan.

– De företag som i dag är godkända av Naturens Bästa torde vara bland de mest miljöanpassade företagen vi har inom turismen. Konsumenterna behöver få klart för sig det. Bara att företagen rekommenderar miljövänligaste transporter och anpassar aktiviteter till kollektivtrafiken är unikt inom turismen.

Det går att förändra

Dan tycker att det är viktigt att man inte gör människor trötlösa och likgiltiga genom att måla tillvaron nattsvalt. Eller att avstå från handling när alla forskare inte är överens.

klimatet

Självt jobbade han under många år med försurningsproblemet på Sportfiskarna.

– Det fanns pessimister som hävdade att det var meningslöst att engagera sig. Vi arbetade med lobbying från Jämtland, till Stockholm, till Bryssel, vi kalkade vatten och vi försökte lära oss mer för att åtgärda bra. Vi spred opinion och var hela tiden maktens dåliga samvete. Vi arbetade för att anslagen till kalkning inte skulle försvinna förrän utsläppen och försurningen hejdats.

– Nu har utsläppen minskat rejält då främst Storbritannien och Tyskland har tagit sitt ansvar efter alla påtryckningar. Kalkningen i fjällen kan nu minska. Vi har räddat ett otal ekosystem och inventeringar visar att växter, insekter och fisk kommer tillbaks starkt i tidigare nästan döda vatten.

Dan tycker det är självklart att även klimatfrågan bör hanteras som något som går att åtgärda.

– Det går att förändra, det går att rädda. Men det gäller att ta tag i problemet med alla dess olika dimensioner – kunskapsmässigt, politiskt, åtgärdsinriktat och opinionsmässigt. Vi måste hjälpas åt att skapa hållbar turism. Att leka struts är det dummaste vi kan göra.

Text: Kicki Lind

Foto: Staffan Widstrand

Läs mer om vilka regler som Naturens Bästa har för miljöanpassat resande på:
www.ekoturism.org/naturensbasta/kriterier/kriterierna.asp



Årets Vildmarkskock 2007

Snart är det dags för den tredje omgången av tävlingen Årets Vildmarkskock. Fyra tvåmannalag är med i finalen och gör upp om den hedervärda titeln och en pris-summa på 20 000 kr.

Den 21-22 september blir det förutom själva tävlingen även workshops i den fria matlagningens tecken. Plats: Sikfors Herrgård, 12 km norr om Grythyttan. Anmäl ditt intresse redan nu!

Kontakta:
Uta Riedel, **telefon 070 57 15 150**
eller epost: **sikfors@hellefors.se**

Internationell konferens om ekoturism

Ekoturismföreningens generalsekreterare Dan Jonasson har blivit inbjuden att tala på den internationella konferensen om ekoturism i Oslo den 4-16 maj. Arrangörer är The International Ecotourism Society, Ecotourism Norway och FN:s miljöprogram UNEP.

Anmäl dig och läs mer på:
www.ecotourismglobalconference.org

Kalendarium

Håll dig uppdaterad om allt som händer i Ekoturismföreningen på **www.ekoturism.org**

22-25 mars 2007: TUR-mässan i Göteborg.

19-20 april 2007: Turismutveckling – med tanke på miljön. Nationell konferens i Kalmar anordnad av Linné 2007.

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.

21-22 september: Årets Vildmarkskock på Sikfors Herrgård.

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 innertält och golv.
- Rymligt, 15.5 m² 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 TENTMAKER



832 51 Frösön, Sverige • 063-57 15 50 • www.hilleberg.com