

"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

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 och www.naturensbasta.se