



## Seminarium om viltskådningsturism

Fredagen den 2 mars 2012 samlades 75 personer i Folkets Hus i Strömsund för att lyssna på föredrag och diskutera hur viltskådningsturism skulle kunna utformas i regionen. Dagens moderator var Robert Pettersson från Etour, som hälsade välkommen tillsammans med Strömsunds kommunaltråd Gudrun Hansson, turistchef Anna Gillgren och Ylva Ericson, Rovdjurscentrat den 5 stora. Därefter följde en kort presentationsrunda av alla deltagare.

### **Bo Kristiansson**

Seminarieriet inleddes av Bo Kristiansson, som började bygga upp en björnskådningsverksamhet redan på 1980-talet. Bo visade sin film "Björnen Herkko och Vargflicka", om fantastiska rovdjursupplevelser vid Lassi Rautiainens gömslen i den finska vildmarken. Bo berättade att han lotsat 40 000 personer ut i dessa björnrika områden, utan en enda incident. Han betonade också att det finns ett behov i samhället av att informera om rovdjur, till exempel om deras eventuella farlighet.

### **Mats Forslund, Jämtland/Härjedalen Turism**

Mats Forslund berättade om hur viktigt det är att ha en strategi som pekar åt vilket håll man ska gå åt. När det gäller besöksnäringen finns det både en regional och en nationell strategi.

Den regionala strategin för Jämtland/Härjedalen började utvecklas för ungefär tre år sedan. Mats tycker att en av de bästa sakerna som utvecklingen av den regionala strategin har medfört är att det har pushat de olika destinationerna till att ta fram egna lokala strategier. Utifrån de lokala strategierna gällde det sedan för regionen att ta fram en gemensam målbild. Visionen för Jämtland/Härjedalen är att regionen ska vara "europaledande på naturbaserade upplevelser". Några mål som satts upp är att öka omsättningen och antalet utländska gäster samt att uppnå en hög andel mycket nöjda kunder. Som insatser för att nå dessa mål nämnde Mats bland annat att fortsätta öka reseanledningarna till regionen och att öka affärsverksamheten.

Den nationella strategin har utvecklats för att samla turistnäringen i en gemensam strategi, vilket krävs om Sverige ska ha en chans att nå sina målgrupper och sticka ut i den internationella konkurrensen. I den nationella strategin finns mål uppsatta inför år 2020, då man bland annat vill ha fördubblat omsättningen jämfört med år 2010.

Mats Forslund avslutade med att säga att han tycker att naturturism är något som i allra högsta grad passar in både i den regionala och i den nationella strategin.

### **Håkan Vargas, Vargas Vildmarkslodge**

Håkan Vargas är en av de främsta aktörerna i Sverige när det gäller rovdjursturism, och framförallt björnskådning. Han tar med sina gäster till bekväma gömslen mitt i de djupa hälsingskogarna, där de har chansen att se vårt största rovdjur.

Vargas betonade att vi har en enorm och unik potential i Sverige för rovdjursturism. Att möta rovdjuren i det vilda ger en väldigt speciell känsla och upplevelse, som borde vara lätt att sälja. Han berättade att han har kommit fram till att det som lockar besökare till honom är



saker som tystnad, renhet, mörker och skog; helt enkelt sådant som det är brist av på många platser idag. Det här är viktigt att komma ihåg när man bedriver sin verksamhet.

Andra saker han tog upp är att hela tiden vara lyhörd mot gästen, satsa på ett helhetskoncept där man ger mer än bara själva upplevelsen och att bjuda på sig själv som värd. Vargas berättade även lite om kvalitetsmärkningssystemet "Naturens Bästa" från Ekoturismföreningen. Märkningen har stärkt hans verksamhet både genom att ge honom bra säljargument och att vara en anledning att gå igenom hela verksamheten ordentligt.

I slutet av sitt föredrag visade Vargas på några av de problem som kan uppstå när man bedriver naturturism, till exempel konflikter med skogsbruket. Han anser att om naturturismen ska kunna överleva så måste man ha ett långsiktigt samarbete med markägarna. Det gäller att hela tiden ha en öppen dialog om vad båda parter gör och tänker göra. Dessutom framhåller han vikten av att jobba för att andra lokalt kan dra nytta av det man gör.

### **Maria Hedqvist, Holmen & Håkan Book och Christer Eriksson, SCA**

Efter lunch fick Maria Hedqvist, Håkan Book och Christer Eriksson berätta och svara på frågor om hur de som skogsbolag ser på att ha viltskådningsturism inom sina domäner. Det diskuterades bland annat de två olika rättigheterna på mark; äganderätt och allemansrätt. Viltskådningsturism sker på allemansrättsliga grunder, men var kan en markägare dra gränsen om verksamheten sliter på marken eller om marken har upplåtits till jakt? En kommentar från publiken var att det som privat markägare kan vara svårt att kontrollera att det inte görs någon skada på marken.

En person berättade att han tyckte att det var svårt att få tillgång till mark att jaga på, och för att kunna utvidga sin verksamhet skulle han behöva större arealer. En annan person påpekade att det krävs långsiktiga arrendekontrakt för att han ska våga satsa på sin verksamhet. Håkan Book och Christer Eriksson berättade att anledningen till SCA:s kontrakt på bara elva månader är att de vill kunna ha bättre kontroll och styra vad som händer på markerna.

### **Cecilia Hed-Malmström, Region Gävleborg och Tour Quality**

Cecilia Hed-Malmström berättade om konsten att sälja en upplevelse, eller "konsten att sälja det som inte finns". Hon har bland annat arbetat som polarguide på Svalbard samt hjälpt Hurtigruten i Norge att utveckla en verksamhet vintertid. I sitt föredrag beskrev hon hur viktigt det är att vara medveten om att man själv är en del av upplevelsen och produkten för sina besökare. Värdskapet betyder otroligt mycket. Man måste också utvärdera sin verksamhet och fundera på *varför* någon ska besöka just oss?

Dagens resenärer vill lära sig saker samtidigt som de upplever, det ska vara meningsfulla och kreativa upplevelser. Cecilia betonade att det gäller för arrangörer av naturturism att skapa historier kring sin verksamhet, och att fylla sin produkt med upplevelser för så många olika sinnen som möjligt. Det handlar mycket om att kunna leverera en känsla och en förväntan.

Andra saker som Cecilia tycker är viktiga är att samarbeta med lokala entreprenörer, att hålla en hög kvalitet och att kunna erbjuda en hel produkt med till exempel boende och mat.

### **Fredrik Myhr, Exclusive Adventures**

Fredrik Myhr drog igång sitt företag Exclusive Adventures i Valsjöbyn år 2007. Från början erbjöds framförallt jaktturism, men numera har han även utvecklat andra verksamheter. Något



som Fredrik har varit väldigt noga med ända från början är att hålla en hög kvalitet, han betonar vikten av att vara seriös som jaktföretag. Han kvalitetssäkrar alla personer som han har kontakt med.

Gästerna som kommer till honom bor på hans familjs fåbodvall och äter bara närproducerad mat. Fredrik berättar att han har valt att inrikta sig på en målgrupp där han kan ta färre gäster som betalar mer. Därmed kan han anpassa och skraddarsy sina aktiviteter efter besökarna och garantera kvaliteten. Liksom många andra av dagens föreläsare anser Fredrik att det inte bara är själva aktiviteten som gör att besökarna får en bra upplevelse, utan helheten.

Fredrik Myhr berättade att han satsat mycket på att bygga upp ett varumärke, till exempel genom sin logotyp, en trailer och en välgjord hemsida. Media är också viktigt för att nå ut, även om nöjda kunder är den bästa marknadsföringen. Han avslutade med att poängtera hur viktigt det är att hjälpas åt och samverka inom länet.

### **Anders Norling, länsveterinär**

Åtling är en viktig del av viss naturturism, framförallt när det gäller björnskådning. Länsveterinär Anders Norling presenterade i korthet den lag som handlar om ”Utfodring av vilda djur med animaliska biprodukter (ABP)”. Bakgrunden till lagen är att man vill minimera riskerna för spridning av smitta och att säkerställa spårbarheten.

Det är tillåtet att utfodra vilda djur med animaliska biprodukter av kategori 3 (se nedan), om man har tillstånd från länsstyrelsen och följer deras krav på utfodringen.

Kategorisering av slaktavfall:

- Kategori 1 – Risk för smittning, ska förstöras/slängas
- Kategori 2 – För utfodring av djurart som inte ska användas som livsmedel.
- Kategori 3 – Ej avsett att användas som livsmedel.

Om man vill utfodra med avfall från kategori 2 krävs tillstånd från Jordbruksverket.

### **Johan Nyqvist, Naturvårdsenheten Länsstyrelsen**

Johan Nyqvist svarade på frågan om rovdjursturism är en fråga för rovdjursförvaltningen.

*Ja*

- Allt som har med rovdjur att göra berör oss
- Vi vill gärna vara med och påverka en ”ny” bransch
- Vi ska anpassa förvaltningen till verkligheten och måste därmed veta om verksamheten
- Vi tror att detta kan skapa acceptans för rovdjur i glesbygd
- Vi har nytta av goda kontakter

*Nej*

- Man behöver inte söka något tillstånd hos oss
- Vi har svårt att använda oss av uppgifter från entreprenörer
- Vi ska planera förvaltningen på ett översiktligare plan
- Vi håller inte på med turismutveckling



Han berättade även lite om reglerna kring åtling:

- Avstånd till närmaste permanent bebodda hus, till fritidshus som har sophämtning och till permanent anlagd och skyltad campingplats ska vara minst 2000 m.
- Det är åtelansvariges ansvar att kontakta eventuella andra personer som tillfälligt bor inom 2000 m från åteln och upplysa dessa om åtelverksamheten.
- Avstånd till väg (även skogsbilväg) ska vara minst 200 m.
- Avstånd till vandringsled ska vara minst 500 m.
- Åteln ska ej vara synlig från väg eller vandringsled.

#### *Åtling och viltturism i framtiden*

- Försök med åtling i björnjakt har genomförts i Västerbotten, Dalarna, Gävleborg.
- Röster höjs för att tillåta det generellt.
- Länsstyrelsens rovdjursförvaltning är positiv till viltturism.
- Länsstyrelsens rovdjursförvaltning är nyfiken och försiktigt positiv till "åtlingsturism".