



Hotell Ystad Saltsjöbad satsar på ett bredare utbud av erbjudanden för att locka nya och gamla gäster.

FOTO: KLAS ANDERSSON

Nu kommer gästerna hela året

På årsbasis har Hotell Ystad Saltsjöbad en beläggning på drygt 80 procent. Numera kommer gästerna under hela året, men så har det inte alltid varit.

– Förr stod vissa månader för nästan all vår lönsamhet, säger Anders Nilsson, vd för hotellet.

Han är intensivt upptagen, men som före detta militär är han van vid att skapa strukturer och hålla ordning. Efter åren i försvarsmakten och en runda i IT-världen började han på Sparbanken Syd för att till slut hamna i hotellvärlden.

– Det är lite omtumlande. Men oerhört roligt och stimulerande.

Var han än rör sig är det någon som vill fråga eller kommentera något. Hotellet är inne i ett expansivt skede. Sommarturisterna fyller restauranger, bad, spa, trädgård, rum och korridorer. Just nu lägger man också sista handen vid 30 nya rum.

– Det innebär att vi får nästan 11 000 nya rumsnätter per år.

Omsättningen har ökat från 52 till 94 mil-



Anders Nilsson.

Anders Nilsson, vd på Hotell Ystad Saltsjöbad.

ORT Ystad.

FÖRETAG YSB AB.

ANTAL ANSTÄLLDA 130 st.

OMSÄTTNING 94 miljoner kr.

joner under fyra år och ska nu med hjälp av den nya hotelldelen upp över 100 miljoner kronor i nästa etapp.

Det som ska locka nya och gamla gäster till hotellet är ett brett utbud av erbjudanden, till exempel fredagslyx, söndagsmys, musikunderhållning, sport & aktivitetscentra eller spa för en dag. Till detta kommer sedan hotellets konferensdel.

Hotell Ystad Saltsjöbad har även en egen inredningsbutik där det går att köpa möbler.

Den som planerar för en vintersemester kan planera för det under vistelsen i Ystad. Den lilla hotellkoncernen äger en fastighet med lägenheter som hyrs ut i Funäsdalen i Härjedalen.

– Gästerna kräver mer och mer och det gäller att kunna tillfredsställa så många önskningar som möjligt.

Därför har hotellet allt från barnpassning

av de yngsta till äventyrsaktiviteter för tonåringarna till matresor där den intresserade får mjölka en get, plocka kryddor direkt hos kryddodlaren, handla i gårdsbutiken för att slutligen laga maten. För den som är filmintresserad finns en biograf. Självklart går det även att åka på en Wallandertur.

– Vi säljer en upplevelse. Bion kan vara en perfekt sak att göra en regnig dag. Regnet är i sig en stor utmaning som vi försöker göra affär av. Vi ska erbjuda landets bästa regnställ. Tänk att vara ute på en promenad i höstrusket i det och sedan komma in till brasan och kanske en whisky. Då mår man bra.

Whiskyprovning är en annan gren som hotellet vill bli bäst på. Man ska snart kunna erbjuda Glenfarclas Family Cask, som ett av fyra ställen i världen. Det innebär bland annat att man kan erbjuda whiskyprovning i en obruten ärgång från 1953 till 1995.

Men allt är inte aktiviteter. Det finns också ett stort mått av layback-känsla på hotellet. Det ska vara en upplevelse, men också vila och avkoppling, är tanken.

På altanen fläktar det skönt från havet som bara befinner sig några meter bort och inne i olika oaser på hotellet kan man sjunka ned i en soffa och bara slappa en stund.

Allt andas framgång och så är det också.

– Vi tjänar bra med pengar, allt för att kunna fortsätta vår satsning på att vara ett upplevelsehotell för hela säsongen. Antalet heltidsanställda har också ökat från 37 till 90, säger Anders Nilsson.

BJÖRN FORSBERG

99 Gästerna kräver mer och mer och det gäller att tillfredsställa så många önskningar som möjligt.