ISUZU CITROËN
www.bifirman.com - Den vänliga bifirman i Ystad AB - Nya och Beg. Bilar

Barnslig brevbärare gästar Ystad SIDAN 9

"Ett par i taget"
Pernilla Alsén om hur Heta linjen har ersatts av Facebook och sms.
SIDAN 2

LOKAL TIDNINGEN
YSTAD | ÖSTERLEN
Senaste nytt från YSTAD | SIMRISHAMN | TOMELILLA | LOKALTIDNINGEN.SE
Onsdag 10 oktober 2012 Vecka 41 | Årgång 5

ANDERS NILSSON trivs med att jobba med framgångssagan YSB och säger att platsen har gjort honom "kramigare". FOTO: ANNA NAXELIUS

Saltan satsar mot världseliten

YSTAD. Ystads Saltsjöbad (YSB) blev nyligen utsedd till Årets företagare i Skåne. Den 12 oktober tävlar de om att kamma hem titeln på riksnivå, men hotellets visioner och planer för framtiden når mycket längre än så.

– I år är det bara SM,. 2014 är vi bland de bästa i Europa och till 2016 "are we going for the olympics" och då satsar vi på att vara ett av de bästa destinationshotellen i världen, säger Anders Nilsson, VD på Ystads Saltsjöbad.

SIDAN 4

SMS-lån blir allt vanligare SIDAN 2
Ren snickarglädje för Jesper SIDAN 6
Verseille målas från Ystad SIDAN 4

SPIKADE PRISER

XL BYGG HANS ANDERS
En riktig bygghandel

Förgyll vardagen!
Tillsammans med boken finns en cd med samma titel. I låtarna sjunger Räkan Rut och hennes kompisar till pop- och reggaetoner om sina liv
VINN BOK & CD!
Gå in på hemsidan, klicka på *Förgyll vardagen* och svara på en fråga!
Sista tävlingsdag: 31/10
www.lokaltidningen.se

Höstpyssel!

Luddigt akrylgarn 50 gr/nystan, olika färger.
10:-/st
OHLSSONS Basar & BOSÄTTNINGSAFFÄR
Dragong. 46 , Ystad -181 91
Öppet alla dagar! www.ohlssonsbasar.se
Reservation för slutförsäljning och ev. trykfel.

"Vi vill bli bland de bästa i världen"

Ystads Saltsjöbad är årets skånska företag – och har större visioner

FRAMGÅNG. **Ystads Saltsjöbads 140 rum och omsätter 850 000 kronor var per år. Företaget kallar sin investeringsplan "kontrollerad, men offensiv" och har mer än dubblat sin omsättning på fyra år. Nu har de chansen att kamma hem titeln som Årets företagare i Sverige.**

– Många företag vill tjäna pengar i första hand, men vi har försökt vända på det och börjar med gästnöjdhet och våra medarbetare. Gör vi det bra, så har vi också bra ekonomi. Det är förhållningssättet som är viktigt. Det ska göra ont i magen när gästen inte är nöjd, säger Anders Nilsson, VD på Ystads Salstjöbad (YSB) sedan två år tillbaka och med ett förflutet som bankchef på Sparbankens Syd.

Och liksom för de svenska bankerna, ser det ut som om ekonomiska kristider inte gäller för Ystads Saltsjöbad.

– 2008 märkte vi av finanskrisen, men inte annars. Det verkar som om folk tänker att "jag ska åtminstone unna mig att må bra och nu är vi väl värda att åka i väg", säger Anders Nilsson som ser den starka självförverkligandetrenden som en bidragande orsak till framgången, liksom de återkommande konferensbesökarna.

Därför räknar de med att omsätta mellan 115 och 120 miljoner under 2012.

– Maxkapaciteten ligger på 125 till 130 miljoner med nuvarande hotell och då är det jätte, jättebra, förtydligar han.

Satsar stort

De har en investeringsplan som de liknar vid en OS-satsning och lagom till Rio 2016 tänker de slåss med de bästa destinationshotellen i världen. 2014 är det topplacering i Europa som gäller och i år är det SM.

Ystads Saltsjöbad blev nyligen utsedd till årets skånska företag och tävlar den 12 oktober om att kamma hem titeln även på riksnivå.

Fyra Göteborgskillar tog över Ystads Saltsjöbad 2007 och sedan dess har de fördubblat antalet gästnätter. Då omsattes 52 miljoner – i år passerar de 115 miljoner kronor. Planer för fortsatt utvidgning finns alltid. Spadelen utökades nyligen med en tropisk djungel, 30 nya rum har tillkommit och i jul kommer restaurangen att byggas om. Och det är bara i år. Planerna sträcker sig så långt som till 2020.

Anders Nilsson erkänner att hotellets placering, knappt 20 meter från havet är en konkurrensmöjlighet som få hotell i Sverige kan matcha.

– Det luktar tång som tusan vissa dagar, men det är helt okej, säger han och skrattar.

Känna kärlek

Han är stolt över verksamheten, personalen och framgången.

– Man ska bara känna kärlek när man kommer in här, säger VD:n och ler brett.

I den stunden är det svårt att föreställa sig att han har ett förflutet inom det militära.

– Jag har blivit liter mer kramig i den här miljön, erkänner han och skrattar.

Har arrendeavtal

Militär, IT-säljare, bankchef – Anders Nilssons karriär har skiftat inriktning med decennium. Så efter två år som kapten för Saltsjöbaden är han långt ifrån redo att lämna skutan. Frågan är hur Ystad kommun resonerar. Byggnaden och marken är det nämligen ett kommunalägt fastighetsbolag som äger och YSB har arrendeavtal.

– Det kan vara en nackdel när vi vill investera fortare än ägaren vill. Men hittills har kommunen förstått vad vi vill göra och har velat åka med på resan. Men vi är bara en tredjedel av vår resa, vill kommunen fortsatta vara med? Det är det som oroar mig. Vi skulle gärna ta över och kanske kan det bli aktuellt nu när Ystad kommun går in i en tuff investeringsfas, med hamnen och arenan, säger han.

Lokal stolthet

Samtidigt upplever han en lokal stolthet när det gäller Ystads Saltsjöbad, över att företaget vågar investera och utvecklas.

– Lokalbefolkningen är våra största kritiker och våra bästa ambassadörer, säger Anders Nilsson.

ANNA NAXELIUS
anna.naxelius@lokaltidningen.se

ANDERS NILSSON och Ystads Saltsjöbad satsar högre. FOTO: ANNA NAXELIUS

"Det ska göra ont i magen när gästen inte är nöjd"
Anders Nilsson

YSTAD SALTSJÖBAD

- **Hotellet** grundades 1897.
- **Sedan 2007** äger Jonas Stenberg, Stefan Strömberg, Carl Lundgren och Magnus Emilsson verksamheten genom YSB AB, ett dotterbolag till S Hotel AB.
- **115 personer** är anställda i bolaget.
- **115-120 miljoner** är beräknad omsättning för 2012.
- **YSB AB** hyr anläggningen av kommunalägda AB Ystad Saltsjöbad, som redovisade en vinst på 430 000 kronor 2011.
- **Fastigheten** värderades till 68 miljoner kronor samma år.

ANDERS SJU FRAMGÅNGSTIPS

- **Överträffa** kundens förväntningar.
- **Ha koll på siffrorna** varje dag, då kan du dra i bromsarma och gasa i rätt tid.
- **Var inte oumbärlig,** delegera till personalen.
- **Hitta en bra ledningsgrupp,** som tror på idén.
- **Rekrytera aldrig** någon om du har en dålig känsla i magen.
- **Var synlig** och bli inte en kontorsnisse.
- **Ha tydlig vision,** mål och värderingar.

De ska renovera 3 000 fönster på slottet Versailles

STORORDER. **Allbäck Linoljeprodukter AB i Ystad har blivit minst sagt världsomspännande. Material, färg och coachning vid renoveringen av 3 000 fönster på slottet Chauteau de Versailles i Frankrike är ett av de senaste projekten.**

– Jodå, det stämmer, bekräftar Sonja Ahlbäck. Vi har många års erfarenhet av fönsterrenoveringar och har sålt färger till just Frankrike och vi har även återförsäljare där. Så det är egentligen inte så konstigt att vi har blivit tillfrågade.

Fler länder på agendan?

– England, också sedan många år. Frankrike har i sin tur haft kontakt med just England som ju har goda erfarenheter från samarbetet med oss. Danska staten har vi också fått uppdrag av, bland annat arbeten på Amalienborg. Och så norska statens offentliga byggnader och den svenska staten…

Varför just ni?

– Mycket beror förstås på många års dokumentation och gediget arbete. Vi har redan varit i Frankrike för en första kontakt. Nästa steg blir att en delegation på sju personer kommer hit till oss och tittar på några av våra dokumenterade arbeten.

3 000 fönster, det är väldigt många…

– Ja, visst är det många. Men vi har erfarenhet från det mesta, från nytillverkat och 1600-1700- och 1800-talsfönster, en bra lärarstyrka. Vi har utbildat många fönsterhantverkare under åren. Så det ska nog ordna sig. Och vi får ju sälja en väldig massa material.

HANS och Sonja Allbäck har blivit världskända i sin bransch. FOTO: PRIVAT

"Det är egentligen inte så konstigt att vi blivit tillfrågade"

MAJA ÖGREN ANDERSSON
maja.ogren@lokaltidningen.se