

# Svenska Badbranschens medlemsenkät 2024





## Svenska Badbranschens medlemsenkät 2024

Denna rapport sammanfattar svaren från en medlemsenkät genomförd av Svenska Badbranschen under perioden 24 januari till 13 februari 2024. Enkäten, som skickades ut via e-post och även publicerades på LinkedIn och på föreningens hemsida, syftade till att inhämta värdefull feedback från alla medlemmar inom branschen. Med en svarsfrekvens som resulterade i totalt 38 insamlade svar, erbjuder denna rapport en detaljerad översikt över medlemmarnas åsikter, preferenser och de utmaningar de står inför.

Rapporten delar in svaren i flera nyckelområden såsom medlemmarnas nätverksgruppstillhörighet, deras föredragna kommunikationskanaler, skälen till deras medlemskap i Svenska Badbranschen, och de mest värdefulla medlemsförmånerna enligt dem. Vidare belyser rapporten medlemmarnas syn på aktuella utmaningar inom branschen, från bygg- och renoveringsprojekt till kompetensförsörjning och det globala ekonomiska klimatet. Medlemmarnas feedback på vad de anser saknas i föreningens nuvarande erbjudande samt deras förslag på framtida resurser och stöd för att främja tillväxt och utveckling inom deras verksamheter har också inkluderats.

I syfte att ytterligare utveckla föreningens utbildningserbjudande under 2024, presenterar rapporten medlemmarnas önskemål om specifika utbildningstyper som skulle vara av intresse. Avslutningsvis inkluderar rapporten medlemmarnas tankar kring sitt engagemang i Svenska Badbranschens arbete och hur de kan samarbeta för att tillsammans utveckla branschen.

Genom denna rapport får läsaren en djupgående förståelse för Svenska Badbranschens medlemsbas, deras behov, utmaningar och förväntningar på föreningen. Den fungerar som ett värdefullt verktyg för styrelsen och arbetsgrupperna inom Svenska Badbranschen för att forma framtida strategier och initiativ som adresserar medlemmarnas önskemål och bidrar till branschens fortsatta framgång.

## Vilken nätverksgrupp tillhör ni?

- 19—Publika bad – verksamhet
- 13—publika bad – Teknik
- 9—Privata pooler
- 2—Myndigheter och standarder
- 3—Kompetensförsörjning
- 3—Vet ej

## Vilka kommunikationskanaler föredrar du?

- 47,4 % föredrar att titta på hemsidan
- 23,7 % för sina uppdateringar från LinkedIn
- 86,8 % föredrar E-post utskick
- 44,7 % tycker om att få information genom nyhetsbrev
- 13,2 % gillar Slack
- 47,4 % tar del av information genom nätverksmöten

## Finns det andra metoder du vill att vi använder för att nå dig med det senaste från föreningen?

- "Känns som det är många mail just nu."
- "Slack är nytt för mig, nyttjar Teams i flera olika andra sammanhang. "
- "Utskick via e-post funkar bäst"
- "E-post är bra."
- "Kortare regionala fysiska träffar."
- "Ok som det är nu."



## Varför valde ni att gå med i Svenska Badbranschen?

"För att vara med och stärka samverkan mellan aktörer och anläggningar."

"För att öka samarbetet i projektering och utförande av främst vattenreningsanläggningar med även badanläggningar i allmänhet. Att driva tekniska frågor till samförstånd och införliva gemensamma tekniska kvalitetsmål som norm för utförande av anläggningar."

"Vi ser fram emot att tillsammans verka för ett bättre Bad-Sverige"

"Mycket för kompetensutveckling och validering av personal."

"Ett självklart val för att stödja och förhoppningsvis stärka branschen gemensamt med andra aktörer och brukare tillsammans!"

"Få ta del av samlad information, nätverk, utbildning"

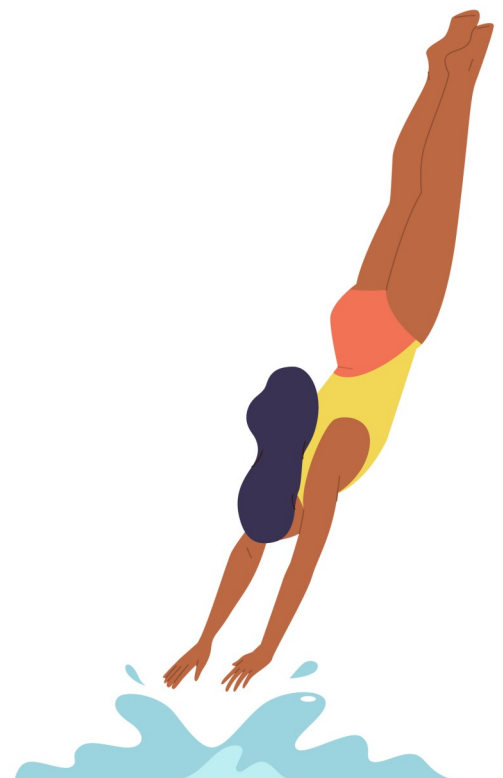
"Vi valde att gå med för att branschen i stort behöver stöd för varandra, har vi samma språk, liknande förhållningssätt etc. gör det arbetet lättare - ingen ska behöva återfinna hjulet om och om igen, när erfarenhet och kompetens finns, och kan finnas samlad på ett ställe."

"Vi tycker att det är viktigt att vara med och påverka vår bransch samt bidra med kompetens"

"För att ha ett samarbete och hänga med i vad som händer inom branschen. "

"Viktigt med en gemensam branschorganisation. Tillsammans är vi starka"

"Ett bra sätt att följa vad som händer i branschen"



## Varför valde ni att gå med i Svenska Badbranschen?

"Kunskaps och informationsutbyte. Vidga mitt nätverk. Tips och idéer från andra medlemsföretag som har samma utmaningar. Tillsammans är vi starkare som bransch"

"Viktigt att dela information med andra aktörer inom samma område."

"För att dela med sig av erfarenheter, få tips & råd, stöttning och jobba gränsöverskridande med branschkollegor"

"För att kunna både påverka teknik och delta i större byggprojekt"

"Vi tycker att det är viktigt att vara med i en branschorganisation som är nationell för att få de senaste rönen och få en bas att skapa kontakter

"Bra att tillhöra ett branschorgan, stärker kvalitetsmedvetandet."

"Info under covid"

"För att det är viktigt med ett nätverk inom våran bransch och vi behöver varandra i alla olika discipliner. "

"Lära sig mer och utvecklas inom branschen. Ska förhoppningsvis bli en kvalitets stämpel inom branschen."

"Viktigt att värna och utveckla branschen"

"För att aktivt vara med och utveckla branschen."

"Gemenskap och nätverkande. "

"Anser att det är viktigt att vi har en organisation och därmed är vi givetvis med i SBB "

"Vi arbetar med publika badhus och spa (platsättning och renovering på General)"

"För att få tillgång till nätverk samt en samlad branschkunskap. "

"Lära känna andra i branschen bättre"

"För att visa seriositet och få mer insyn/lärdom om branschen. "

"Utbildning, branschstandard och erfarenhetsutbyte"

## Vilka aktiviteter, resurser eller förmåner anser ni vara mest värdefulla för ert företag eller er anläggning/kommun

47,4 % Nyhetsutskick från Retriver

63,2 % Tillgång till standarder

73,2 % Utbildningar och certifiering

76,3 % Kompetenshöjning och validering

7,9 % Internationellt arbete

81,6 % Möjlighet att nätverka med andra

71,1 % Handböcker och tryckt material

52,6 % Möjlighet att påverka bad-Sverige

## Är det någon medlemsförmån ni saknar idag?

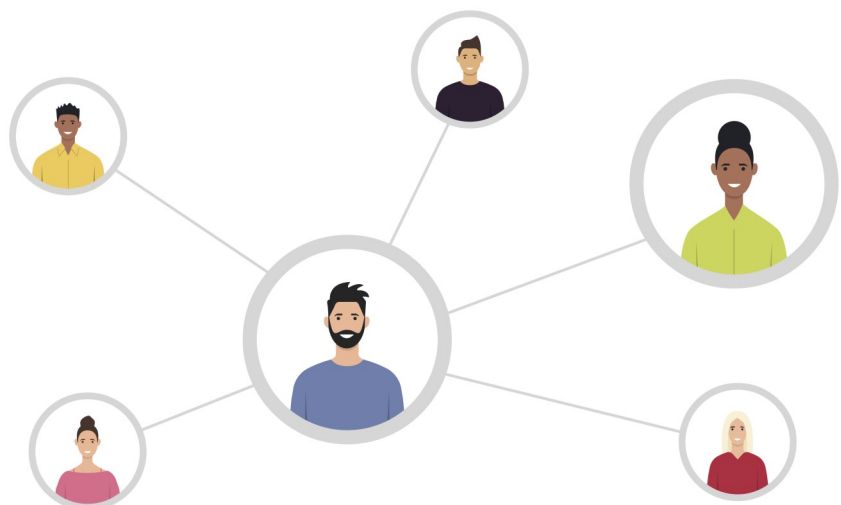
"Möjligheten att nätverka med andra bad-bransch i Scandinavian främst Norge och Danmark."

"Inträde till medlemsanläggningar för två personer om man är medlem"

"Nej"

"Branschspecifika nyckeltal"

"Kortare regionala träffar"



## Vilka utmaningar eller problem står ert företag/kommun/anläggning inför inom branschen för närvarande

### Bygg/renovering/upphandling (Publikt och privat)

"Renovering befintlig anläggning, byte av rutschbanor - upphandling m.m."

"Osund konkurrens "

"Extrem konkurrens från nya aktörer, som inte normalt är eller kommer att vara med i framtiden."

"Osäkerheten i omvärlden och inom landet gör att kunden är försiktigare och tar längre tid för beslut. Men ser också det som positivt då kunden förhoppningsvis hinner sålla bort de oseriösa."

"Rekrytering Gammal anläggning, som kräver mycket av drift och verksamhet, erfarenhetsutbyten inför nybyggnation. "

"Gammal simhall -dvs. kostsamma renoveringar sker löpande på olika saker. Det är något hela tiden. "

"Debatten kring äga/hyra samhällsfastigheter. Brist på transparens/information."

"Att vara med och påverka så att nya badhus byggs, så att det inte blir en massa år med för lite badhus"

### Kompetens

"Kompetensen - då kunniga maskinister i tekniken blir äldre och färre samtidigt som tekniken kräver mer kompetenta drifttekniker "

"att hitta kvalificerat arbetskraft "

"Kompetenshöjning, fortbildning "

"Kompetensförsörjning och vidare kompetenshöjande insatser för befintlig personal. Statushöjning. Simlärarutbildningar eller stötta SLS som organisation då vi upplever att de inte utbildar i samma utsträckning längre."



## Vilka utmaningar eller problem står ert företag/kommun/anläggning inför inom branschen för närvarande

### Kompetens

"Att rekrytera nya deltagare och medarbetare. Det är även begränsat med möjligheter för att utveckla den befintliga personalen och få dem motiverade att stanna."

"Kompetensförsörjning, ökade driftkostnader"

"Rekrytering av lämplig och kompetent personal"

"Dels byte av titel från badvakt till badvärd (badmästare finns), samt uppdragsbeskrivning. Internt förståelse för kundperspektivet och service."

"Arbetskraft med rätt kompetens"

"Kompetensförsörjning"

### Annat

"Gemensam syn i branschen på lägsta nivå kvalitetsmässigt för vattenreningsanläggningar"

"Effektivisering och ekonomi."

"Utmaningen är att kunna växla upp storskaligt i högsäsong och matcha efterfrågan, för att sedan reducera kostnadsbördan till ett minimum på vintern, utan att tappa kompetens och bibehålla en jämn hög kvalitet. "

"Ekonomiska läget i världen är vår största utmaning."

"Gemensam syn i branschen på lägsta nivå kvalitetsmässigt för vattenreningsanläggningar"

"Förutom den just nu sviktande konjunkturen ser vi positivt på kommande år."

"Marknadsläget."

"Konjunkturen "





**Vilka resurser eller stöd skulle ni vilja att Svenska Badbranschen tillhandahåller för att hjälpa ert företag att växa och utvecklas. T.ex. Utbildningar, handböcker osv.**

"Kompetenshöjande kurs, möten och träffar "

"Filmat material om de vanligast förekommande afs:arna som är aktuella för badpersonal och som kan användas som utbildningsmaterial."

"utbildningar både på plats och digital"

"Nätverksträffar - utbildningar mm"

"Värdskap och service"

"Utbildningar och material till utbildningar som är väl anpassade till de som ska genomföra den."

"Städutbildning"

"Utbildningar "

"Branschspecifika nyckeltal"

"Kompetensutbildningar. Fortbildningar/kompletterande utbildningar/kurser för personal som kanske utbildade sig för länge sedan... "

"Utbildningar, handböcker och nu nätverk där man kan ställa frågor om de delarna man är osäker inom "

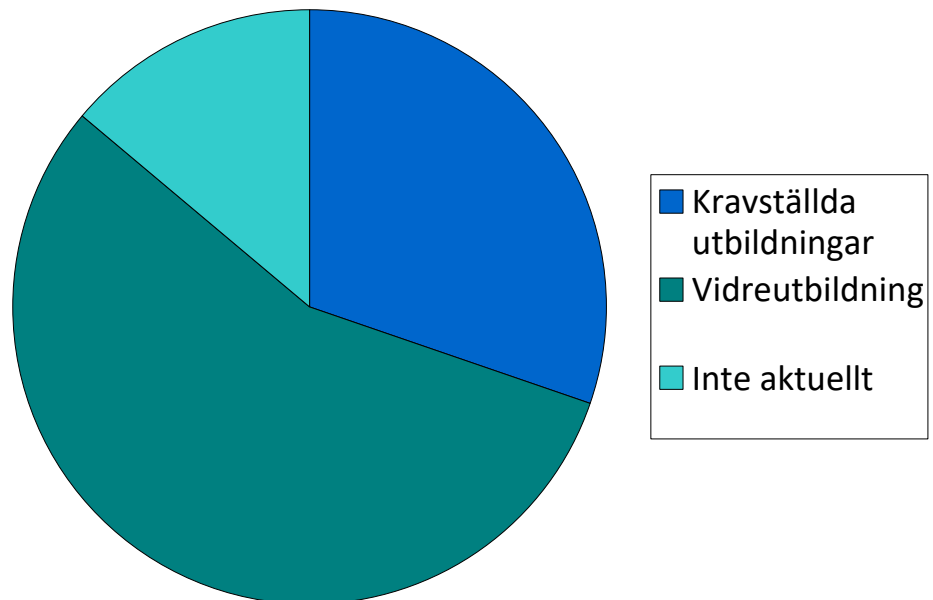
"Kortare regionala träffar."

"Mer lobby mot försäkringbolag, konsumentverket och andra aktörer som hjälper till att driva på så att privatpersoner väljer företag som är certifierade. "

"Utbildningar, handböcker "



**Under 2024 vill Svenska Badbranschen utveckla sitt erbjudande kring utbildningar. Vilka typer av utbildningar skulle vara av intresse för er och er verksamhet?**



## **Finns det intresse för andra utbildningar**

"Vattenrening, kemi och desinfektion, kemikaliehantering och säkerhet, standarder och normer."

"Utbildning i städning alltid aktuellt. "

"intresse finns på allt"

"simlärarlärodbildare - städ/kem våta utrymmen"

"Ja alla dessa so m nämns"

"Kan finnas intresse"

"Städning" (x5)

"Ja, verksamhetsfrågor som hur man kan utveckla en verksamhet men även lite frågor kring hur en verksamhet är styrd och fungerar. Att utbilda så alla förstår och vet hur det hänger ihop mellan kommunen och verksamheten."

"Städ och underhåll av anläggningar bör vara av intresse både för leverantörer och brukare"

"Vattenrening, städning, bemötande/service"

"Föreningen har rätt fullt med de certifieringar som ligger, för de närmsta två åren, där ytterligare sannolikt kommer att belasta mer än vad det ger. De direkta två områden som lyfts ovan finns bra aktörer för, där föreningen tidigare beslutat att inte genomföra utbildningar som finns hos andra aktörer."

## Fortsättning av utbildningsförslag



"I mån av tid, tekniken"

"Vattenrening, standarder och normer "

"Vore bra med ett "facit" som man kan ställa frågor till om ovan nämnda ämnen."

"Branschspecifika utbildningar"

## **Känner du att du kan engagera dig i Svenska Badbranschens arbete genom nätverksgrupperna? Hur kan vi samarbeta och utveckla branschen tillsammans?**

"I mån av tid, tekniken"

"Ja"

"Alla bör väl dra sitt strå till stacken. Vi kan också initiera lokala/regionala träffar för att hålla ihop verksamheterna."

"Ja. Alltid svårt att skapa och driva engagemang och genomföranden när alla har mycket att göra på sina poster och företag men det bör prioriteras att driva frågor som utvecklar branschen - och det finns alltid drivna personer i olika företag som kan nyttjas för att få framdrift utöver de som är med i nätverken och tar besluten."

"Ja"

"Deltar idag i teknikgruppen och även ibland i verksamhetsgruppen för offentliga bad!"

"Bra fråga"

"Ja, det är alltid bra med nätverksgrupper där man kan hitta stöd i olika frågor och ta hjälp av varandra för att driva sin verksamhet framåt."

"Ja"

"Skulle önska fler möjligheter till fysiska möten. Svårt med de långa avstånden. Kanske dela upp i några regioner, för att bli mer tillgängliga möten?"

"Det är en fråga om tid. Skulle vilja nätverka mer än idag"

"Ja och branschföreningen gör och har gjort stor skillnad."

"Redan där"

"Ja, och gör det gärna. Nätverksträffar"

"Finns väldigt lite tid över att utveckla någonting annat än den egna verksamheten.. ;-)"

"Det gör jag"

"Kanske inte nu då vi precis blivit medlem men beroende på hur arbetet inom nätverket funkar kan det bli aktuellt."

## Slutsatser

Rapporten från Svenska Badbranschens medlemsenkät 2024 erbjuder en grundlig översikt av medlemmarnas åsikter, behov och utmaningar inom badbranschen. Här är en sammanfattning av de viktigaste resultaten:

- **Medlemskapets sammansättning:** Medlemmarna representerar olika sektorer inom branschen, inklusive publika bad (både verksamhet och teknik), privata pooler, kompetensförsörjning och andra relevanta områden.
- **Kommunikationskanaler:** E-post är den mest föredragna kommunikationskanalen, följt av hemsidan och nyhetsbrev. LinkedIn och Slack nämns också, men i mindre utsträckning.
- **Medlemskapets värde:** Medlemmarna uppskattar speciellt möjligheten till nätverkande, kompetensutveckling och att få tillgång till branschspecifik information och standarder. Det finns även ett uttryckt behov av fler regionala träffar och utökade nätverksmöjligheter, särskilt med branschkollegor i Skandinavien.
- **Utmaningar:** Bland de största utmaningarna som medlemmarna står inför finns bygg- och renoveringsprojekt, osund konkurrens, rekrytering och kompetensförsörjning, samt påverkan från det globala ekonomiska läget.
- **Önskemål om stöd och resurser:** Medlemmarna efterfrågar fler utbildningar, handböcker och digitala resurser för att stärka kompetensen inom områden som vattenrening, kemikaliehantering och kundservice. Det finns även ett önskemål om mer stöd för att hantera branschspecifika utmaningar och för att främja tillväxt och utveckling inom sina verksamheter.
- **Engagemang och utveckling:** Det finns ett starkt intresse bland medlemmarna att engagera sig mer i föreningens arbete och att bidra till branschens utveckling. Det framkommer förslag på hur samarbete och nätverkande kan förbättras, inklusive fler fysiska möten och regionala träffar. Sammanfattningsvis visar rapporten att medlemmarna i Svenska Badbranschen är engagerade och villiga att bidra till branschens utveckling. Det finns dock utrymme för förbättringar i kommunikation, utbildning och stöd för att möta medlemmarnas behov och adressera de utmaningar de står inför.

Stort tack till alla som tog sig tid att bidra till enkäten!