

No 1, 2011

# Kabe Magazine

Een publicatie van de Zweedse marktleider – KABE



**Frankrijk ontdekken**  
- vakantie die smaakt naar meer



**Van boot naar camper**  
- meer vrijheid wanneer je maar wilt

**KABE**   
- Altijd een stap verder

No 1, 2011

# KABE Magazine

## nieuws

- 11** **Als beste getest** – KABE winnaar in grote Duitse caravantest
- 13** **KABE Magazine onderzoekt** – KABE Royal 520 XL
- 22** **Wat vinden de KABE-bezitters** – in een uitgebreid onderzoek geven de gebruikers KABE de hoogste cijfers
- 30** **KABE investeert in de toekomst**, uitbreiding van de KABE fabrieken in Tenhult

## nader bekeken

- 05** **Altijd een stap verder** – meer dan een slogan
- 15** **Slim bedacht, mooi gemaakt** – KABE Magazine onderzoekt de details
- 16** **KABE-bezitters** – we volgen vier gezinnen uit Finland, Noorwegen, Zweden en Denemarken
- 31** Een KABE vol **unieke oplossingen**

## profiel

- 24** **Van boot naar camper** – KABE Magazine ontmoet de familie Lövedahl, die hun zeilboot inruilden voor een KABE camper

## reizen

- 09** **Reizen in Europa** – hoe is het om duizenden kilometers af te leggen en mobiel te wonen
- 26** **Golf** – de golfclubs bereiden zich voor op sportieve trekkers

## KABE special

- 14** **Flexline** – een concept met duizend mogelijkheden
- 28** **Camper** – van één uitvoering tot een volledig modelprogramma
- 34** **Een gerust gevoel** – KABE biedt zekerheid, ook na de aanschaf



# Wij zijn goed voorbereid!

**In 2010 zijn we er bij Kabe in geslaagd om ons marktaandeel op de Zweedse caravanmarkt te vergroten tot maar liefst 25,3%. Dit betekent dat meer dan één op de vier nieuwe caravans die in 2010 in Zweden verkocht werden, een KABE was.**

Bovendien zijn we erin geslaagd om in Zweden bijna 25 procent meer campers te verkopen dan in 2009. Wij investeren voortdurend in onze productiefaciliteiten en zullen dat blijven doen, zodat wij kunnen voldoen aan de steeds hogere eisen van onze klanten op het gebied van kwaliteit en keuzemogelijkheden.

Dit betekent tevens dat wij goed zijn voorbereid om te voldoen aan de uitdagingen op de voor ons zo belangrijke exportmarkten, nu het met de economie de goede kant op lijkt te gaan. Wij hopen en verwachten dat onze export de komende jaren sterk zal toenemen. Maar ook in de toekomst past ons bescheidenheid, en wij blijven u als klant centraal stellen door onze producten steeds verder te ontwikkelen en te verbeteren.

Onlangs werden de uitstekende kwaliteit en eigenschappen van de Kabe caravans weer eens aangetoond, toen het grote Duitse tijdschrift Caravanning in een vergelijkende test van drie caravans het model van Kabe als duidelijke winnaar aanwees.

Dit ondanks het feit dat een van deze caravans – waarvan de technische oplossingen in hoge mate als plagiaat van onze modellen kunnen worden beschouwd – in Duitsland is gefabriceerd!

Wij kunnen een zeer breed gamma caravans aanbieden en ons unieke flexline-systeem, in combinatie met alle opties en stofferingsalternatieven, maakt het gemakkelijk om een Kabe te vinden die bij uw specifieke wensen en behoeften past.

Onze camperlijn is voor ons erg belangrijk. De koper van een camper behoort meestal tot een heel andere categorie klanten dan die van een caravan. Door ook in campers te investeren, hebben we twee stevige pijlers voor ons bedrijf gecreëerd. Op dit gebied hebben wij in korte tijd een compleet aanbod ontwikkeld van kwalitatief uitstekende en volledig uitgeruste campers voor gebruik in alle seizoenen.

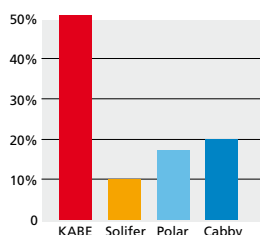
Een andere succesfactor is ons sterke dealernet! Onze meer dan 100 dealers in Noord-West Europa, die altijd klaar staan om te helpen, zowel voor als na de aanschaf, zorgen dat het kopen en bezitten van een KABE een gerust gevoel geeft.

Ik heet u van harte welkom om kennis te maken met het spannende nieuws van 2011!

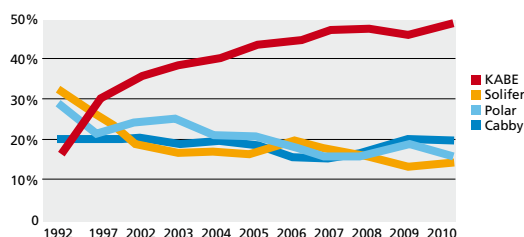
**Alf Ekström**  
Algemeen directeur  
KABE Husvagnar AB



Registraties in Zweden  
1/1-31/12 2010



Marktaandelen Scandinavische  
caravans in Scandinavië





# Altijd een stap verder

## - meer dan een slogan

De jaren '70 en '80 waren heel belangrijk voor de geschiedenis van de onderneming. Hier volgen enkele mijlpalen.



**Twee eigenschappen lopen als een rode draad door het geschiedenisboek van KABE: creatief vermogen en innovatie. "Altijd een stap verder", zoals ze bij KABE zeggen: het gaat erom de concurrentie en de wensen van je klanten voor te blijven. Maar nog belangrijker is het om op jezelf en je tijd vooruit te lopen. Om open te staan voor stromingen en trends in de wereld om je heen.**

Iets op een andere manier doen, kan iedereen. Een stap durven nemen die de ontwikkeling verder brengt, vergt ondernemerschap in zijn zuiverste vorm. Bij KABE hebben we wel eens te grote stappen genomen, in een te vroeg stadium, maar op die manier wel een weg gebaand naar de toekomst.

### 1970

#### De modernste fabriek

De nieuwe lokalen in Tenhult die in 1969 in gebruik zijn genomen, bieden meer faciliteiten voor onderzoek en ontwikkeling. KABE installeert een "trillbank", waar de caravans bovendien berekend kunnen worden om ze op lekkage te controleren. Er wordt een remmentester geïnstalleerd van het type dat bij keuringsstations wordt gebruikt. Er wordt begonnen met het bouwen volgens het module-principe, waardoor een rationelere productie mogelijk wordt.

### 1971

#### De eerste caravan met een bovenverdieping

KABE toont zijn creativiteit door op de "Ohoj beurs" in Stockholm een "duplex" caravan te presenteren met een via een trapje bereikbare slaapkamer. De opvolger KABE Royal Tower, die in 2008 op de Elmia beurs werd gepresenteerd, trok evenveel aandacht als de dubbeldekker uit 1971. Deze caravans waren nooit bedoeld voor serieproductie, maar kregen veel aandacht in de media.

### 1974

#### Meer innovaties

De Truma-ketel wordt vervangen door een met water verwarmde CV van Alde, en de caravans krijgen standaard een koelkast die op zowel flessengas als 220 V werkt. Het jaar daarop worden alle KABE caravans voorzien van een vast gemonteerde watertank van 42 l. Al in 1965 begon KABE met de toepassing van het moderne materiaal styreen voor isolatie en als extra optie konden de caravans worden voorzien van dubbele ramen – een van de vele KABE-uitvindingen. De jaarproductie bedroeg voor het eerst meer dan 1000 eenheden.

### 1976

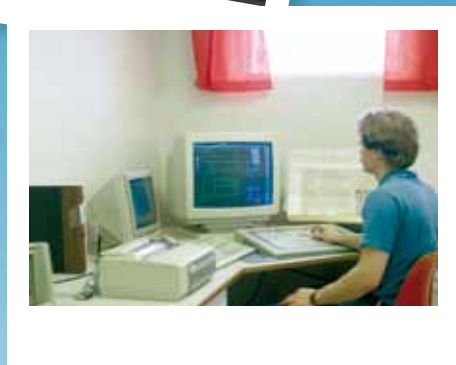
#### Eigen meubelfabriek

Om ook het kwaliteitsniveau van de inrichting te garanderen, koopt KABE een meubelfabriek met 16 medewerkers. KABE heeft zijn meubelfabriek in de loop der jaren verder ontwikkeld en maakt nog steeds het merendeel van het interieur in eigen beheer. Men beschikt nu uiteraard over een modern uitgebreid machinepark met o.a. zes computergestuurde CNC-freesmachines voor het bewerken van de diverse onderdelen, andere typen frezen, boormachines, plywoodzagen, profielpersen, tapmachines en andere uitrusting waar alleen specialisten mee kunnen omgaan. Het interieur van een normale caravan of camper omvat zo'n 400 verschillende onderdelen en wekelijks produceren de interieurbouwers van KABE er zo'n 26.000! Meer hierover op pagina 30.

### 1979

#### De meest gekochte caravan van Zweden

De Smaragd wordt dit jaar het meest gekochte caravanmodel van Zweden! KABE heeft een totaal productieoppervlak van 16.500 m<sup>2</sup> en ongeveer 150 medewerkers.





## 1983

### Naar de beurs – de eerste camper

KABE wordt geïntroduceerd op de aandelenbeurs van Stockholm. Men specialiseert zich steeds meer op het gebied van de grotere caravans en er wordt een geheel nieuwe serie gelanceerd met de naam XL. De eerste in eigen beheer geconstrueerde camper wordt gepresenteerd, ontwikkeld in samenwerking met Volvo. Hij is gebaseerd op de Renault Master en krijgt de naam Travel Master. In tegenstelling tot zijn concurrenten is de wagen geconstrueerd voor gebruik in alle seizoenen – net als de caravans van KABE. De ontwikkelingsafdeling wordt uitgebreid en aangevuld met onder andere een klimaatkamer.

## 1984

### Automatisering van de constructieafdeling

KABE hoort bij de pioniers: er wordt begonnen met de toepassing van computers in het constructieproces.

## 1985

### Meer nieuwe ontwikkelingen

Er wordt een nieuwe lijmpers geïnstalleerd en vanaf nu worden ook de wanden van alle caravans uitgevoerd volgens de sandwichmethode. Op de Elmia caravanbeurs is het tijd voor een nieuw project van KABE dat betrekking heeft op het water: Seacamp is de naam van een woonboot van aluminium die, inclusief buitenboordmotor

van 60 pk en trailer, nog geen € 17.000,-- moet kosten. De boot kan een snelheid bereiken van 20 knopen en aan boord is voldoende comfortabele woonruimte voor vier personen. Er werden drie exemplaren gebouwd waarvan er nu nog ten minste één (in gerenoveerde staat) over is.

## 1987

### Vloerverwarming standaard

De XL-modellen krijgen standaard een met water verwarmde vloerverwarming die als extra optie ook in de andere modellen verkrijgbaar is. Van de totale productie in dit jaar (ca. 2200 eenheden) is 40 % standaard uitgerust met vloerverwarming en nog eens 20 % optioneel. Ook het nieuwe B4-raam, met ingebouwd rolgordijn en hor, valt onder de standaarduitrusting.

## 1989

### Balken van kunststof

Om het risico van vochtschade verder te beperken, vervangt KABE alle houten balken op kritieke plaatsen door balken van kunststof met een hoge dichtheid, omdat dit materiaal veel goede eigenschappen heeft op het gebied van vochtwering en isolatie.





**Frankrijk ontdekken:**

# Overal wat te beleven



Er zijn in Frankrijk zo'n 9000 campings. Een aantal hiervan bezochten wij op onze reis van kust naar kust. Frankrijk "rondreizen" met de caravan betekent afwisseling en een overvloed aan interessante belevenissen: prachtige uitzichten, idyllische stadjes, levende geschiedenis, lekker eten en mooie stranden. Vaak vlak voor de deur van de caravan.

## CARINA LUNDEHOLM

**We begonnen echter met een paar dagen in het Belgische Brugge. Een paar kilometer buiten de stadsmuur bevindt zich een goed georganiseerde stadscamping. Het middeleeuwse Brugge is een stad als een ansichtkaart, vol pittoreske huizen, mooie pleinen, slingerende straatjes en grachten.**

Voor we doorreden maakten we een tochtje naar de uitgestrekte zandstranden bij Oostende. Na een uurtje op het winderige strand waren we ongemerkt al een beetje bruin geworden (wie denkt er nu in België aan een zonnebrandcreme?) 's Avonds kookten we verse mosselen, gekruid met rozemarijn die op de camping groeide, en bij de opengeslagen kaart van Frankrijk genoten we van een stevige Leffe Blond. De vakantie was begonnen!

We vervolgden onze reis naar het zuidwesten via de Pont de Normandie, de enorme brug over de monding van de Seine. Tegen de avond rolden we Arromanches binnen aan de Normandische kust, waar op 6 juni 1944 de geallieerden aan land kwamen. De camping ligt midden in het plaatsje, vlak boven het historische strand.

De kuststrook is hier vol herinneringen aan D-day. Als de zon schijnt en de zee glinstert, kun je je nauwelijks voorstellen wat hier toen gebeurde, op diezelfde zee en onder diezelfde zon. Maar de oorlogsbegraafplaatsen spreken hun duidelijke taal en het landschap draagt nog steeds diepe sporen van de granaatinslagen. In de bunkers op de heuvels staan nog de roestige resten van kanonnen.

Omdat we toch in de buurt waren, bezochten we ook Bayeux waar we het 70 meter lange geborduurde tapijt bekeken dat in detail de geschiedenis weergeeft van Willem de Veroveraar en de Slag bij Hastings. Ik herinnerde me nog foto's van het tapijt van Bayeux uit mijn schoolboeken, en het was fascinerend om het ruim 900 jaar oude borduurwerk in werkelijkheid te zien.

Ons volgende doel op onze reis door Frankrijk was Bretagne. Heel toevallig kwamen we terecht op de gemeentecamping zo'n zeven kilometer buiten Saint-Malo. We kregen een plek met prachtig uitzicht, vlakbij de rand van een klip, en konden 's avonds in onze caravan de branding horen. We hoorden ook hoe de wind onze voortent geselde en begonnen spijt te krijgen van onze keuze voor lichtgewicht stokken van glasvezel. Maar stokken en tentdoek gaven geen krimp en we konden volop genieten van de dagen aan zee en het zwemmen in onze eigen baai. Een baai die sneller van aanzicht veranderde dan onze badkleding kon drogen, als bij eb en vloed de waterstand ruim tien meter daalde of steeg.

Een van de avonden werd de camping bezocht door een mobiele pizzeria en we kochten heerlijke versgebakken pizza's, zo uit de oven in de speciaal verbouwde minibus. Ongeveer zoals je thuis ijs aan de ijskar koopt.

Saint-Malo is een prachtige oude havenstad omringd door een stadsmuur. Je vindt er gezellige restaurants en winkels en de stad is een geliefd toeristenoord. Vanuit Saint-Malo vertrekken meerdere veerdiensten, o.a. naar Engeland en Jersey. Wat verder naar het oosten ligt de Mont Saint Michel, dat merkwaardige rotseiland met zijn klooster dat telkens wanneer de vloed komt opzetten lijkt weg te drijven richting Engeland. Het is een magisch gevoel als je de rots nadert, die al tientallen kilometers landinwaarts zichtbaar is en als een enorme taart uit zee opsteekt.

We zetten onze reis voort naar het zuiden. Het was bijna midden juli en op de wegen begon het flink druk te worden. Iedereen leek op weg naar de Atlantische kust, net als wij. Omdat er op de snelweg files stonden, kozen we met hulp van onze GPS voor kleinere wegen die ons door slaperige stadjes met gesloten luiken voerden.

Ten slotte kwamen we terecht in Royan, een kustplaats die helemaal

>

stijf bleek te staan van de auto's. We probeerden een camping te bereiken, maar op een smalle toegangsweg kwamen we met onze caravan helemaal klem te staan toen we tussen de rijen geparkeerde auto's een grote camper ontmoetten. We konden geen kant meer uit terwijl er steeds meer auto's aansloten, zowel voor als achter. Na enige tijd lukte het ons achteruitrijdend de hoofdweg te bereiken vanwaar we gekomen waren. Mijn taak daarbij was om uit te stappen en met mijn minimale kennis van de Franse taal de rij toeterende automobilisten duidelijk te maken dat ze wat ruimte moesten maken.

We bleven twee nachten op een prima camping even buiten de stad, maar verlangden alweer naar de rust en de ontspannen sfeer die we in Normandië en Bretagne hadden ervaren.

Het grote voordeel van vakantie met de caravan is dat je nooit een dag langer hoeft te blijven dan je zelf wilt. We hadden niets tevoren gepland, bestudeerden 's avonds bij kaarslicht en met een glas Calvados de kaart, en besloten om richting Middellandse Zee te gaan. We vertrokken de volgende ochtend en zagen borden met klassieke plaatsnamen zoals Cognac en Bordeaux langskomen in een weergaloos mooi coulisselandschap. We besloten om nogmaals de grote weg te verlaten.

De avond voor de Franse nationale feestdag reden we Valras-Plage binnen, een badplaats waar we 10 jaar eerder met onze kinderen waren geweest. De gezinscamping waar we toen verbleven was vol, maar we vonden een eenvoudige maar nette camping er vlak naast. Hier geen pool of avondprogramma, maar wie mist dat met een badstrand op flipflop afstand van de caravan en in een land waar de helft van het genieten uit eten bestaat?



Een late namiddag namen we de auto naar een plaats waar je op straat schelpdieren kon kopen. We laadden een enorme foliedoos in met garnalen, krab, oesters en verschillende soorten mosselen, mooi opgemaakt op een bed van ijs, en stopten bij een nabije bakkerij om brood te kopen. Geen luxe restaurant in de wereld kan concurreren met zo'n onvergetelijke maaltijd onder de voortent!

Op de terugreis volgden we het Rhônedal. In Frankrijk vind je altijd wel een camping als je de snelweg verlaat en uitkijkt naar de campingborden. Je kunt op die manier echte parels vinden. Zo belandden we in Tournon waar we een prachtige plek vonden om te overnachten, midden in de oude stad, met als naaste buur de rivier.

De volgende avond bereikten we de Rijn. We waren nog steeds in Frankrijk, maar konden aan de overkant van het water Duitsland zien liggen. Hier verbleven we op een boerderij die zijn fruitboomgaard had omgetoverd in een idyllische camping. In Hildesheim hadden we bij een openluchtbad dat ook als camping dienstdoet een groot gazon bijna voor ons alleen. Nadat de caravan was opgesteld namen we de fietsen om het centrum te gaan bekijken. Met een glas koud Duits bier vierden we op een terras de afsluiting van onze reis. De volgende dag zouden we weer thuis zijn, als alles goed ging. En dat deed het.

Na ruim drie weken, ongeveer 5000 km en tien campings – alle met hun eigen karakter en hun voor- en nadelen – kwamen we heel voldaan thuis. Onze KABE Briljant rolde als op rails en we hadden weer een heerlijke en boeiende caravanvakantie in Europa beleefd. Wat fijn dat het binnenkort weer zomer is!





In de Duitse test werd met een warmtecamera gecontroleerd hoe de warmte zich in de caravan verspreidt.

# KABE klassewinnaar in zware Duitse caravantest

“Je vakantie doorbrengen in de caravan is een van de weinige vormen van recreatie die je alle seizoenen kunt uitoefenen”, constateert het Duitse blad Caravaning als inleiding bij een uitgebreide test van drie even grote caravans die als “winterhard” op de markt worden gebracht.

**Steeds meer producenten bieden caravans aan die naar eigen zeggen probleemloos de strengste kou kunnen doorstaan, maar niet allemaal slagen ze erin aan te tonen dat dit ook werkelijk het geval is. Het Duitse blad Caravaning besloot daarom drie “wintercaravans” te testen in een van de grootste en best uitgeruste klimaattestcentra van Europa – dat van verwarmingsproducent Webasto.**

In de 120 m<sup>2</sup> grote en 6 meter hoge hal was het geen probleem om de drie caravans gelijktijdig aan een test te onderwerpen, zodat er sprake was van identieke omstandigheden voor de drie kandidaten: een KABE Safir GLE, de Duitse “KABE kopie” van LMC en een Adria Alpina. Alle drie waren ze uitgerust met een door water verwarmde vloerverwarming en een Alde-systeem.

De test werd uitgevoerd volgens een Duitse industriestandaard (DIN EN 1645-1), die o.a. bepaalt dat de caravan in vier uur moet kunnen worden opgewarmd van -15° tot +20°.

Voor de KABE-caravan was dit geen probleem: al na anderhalf uur werd op het eerste meetpunt de 20-gradenstreep gepasseerd, en na 2:20 was aan de eisen van de norm voldaan.

Bij de Adria-caravan duurde het wat langer (3:02) en de LMC-caravan had nog een half uur nodig om de finishlijn te passeren.

Ook het verbruik van flessengas tijdens de opwarmfase werd gemeten, en hier haalde de KABE caravan de beste waarde met een verbruik van 260 g flessengas per uur.

Met een warmtecamera werd vervolgens de vloerverwarming gecontroleerd, die (niet geheel verrassend) in de KABE caravan het meest gelijkmatig bleek te zijn. In de twee andere caravans was de verwarming zo ongelijkmatig dat hij op sommige plaatsen als te warm en op andere als te koud werd ervaren.

Een interessant onderdeel van de test is het vullen van de tank met drinkwater (en het in werking stellen van het watersysteem), en ook hier slaagde de KABE caravan met glans.

Ten slotte werd (geheel volgens de testnorm) gecontroleerd hoe lang de caravans hun warmte vasthielden nadat de verwarmingsketel was uitgeschakeld. Op dit punt werd geen belangrijk verschil tussen de drie testkandidaten geconstateerd.

Ondanks de gelijk opgaande strijd twijfelde Caravaning niet bij het aanwijzen van de winnaar in deze klasse: de KABE Safir GLE.

Wij vermoeden dat de snelle opwarming, het lage gasverbruik en de gelijkmatige vloerverwarming de doorslag hebben gegeven... Deze winnende wintereigenschappen vind je ook terug in de campers van KABE.



## KABE Magazine onderzoekt KABE Royal 520 XL

# Meer koninklijk nieuws van KABE

De Smaragd XL heeft de afgelopen jaren de leidersrol in de KABE-familie overgenomen van het iets grotere model Ametist. Nu wordt hij gepresenteerd in de uitnodigende, complete en robuuste Royal-uitvoering!



**De naam Smaragd wordt al sinds het eind van de jaren '60 door KABE gebruikt als aanduiding voor een caravan met een inwendige lengte van ruim 5 meter. Er zijn in de loop der jaren verschillende indelingen toegepast, tot in 2002 de GLE-uitvoering met zeven FlexLine-interieurs werd geïntroduceerd.**

Het jaar daarna verscheen de XL-uitvoering, die een groot succes werd, en deze versie is nu "opgewaarderd" tot Royal-uitvoering. Net als bijna alle KABE-caravans is de Royal leverbaar in zowel "normale breedte" (230 cm uitwendig) als King Size-uitvoering (250 cm uitwendige breedte).

Met zijn afmetingen is deze caravan licht en handig om te trekken en dus een uitstekende metgezel op lange reizen. Met zijn totale gewicht – de keuze loopt van 1410 tot 1600 kg – is er voor nagenoeg elke auto op de markt een passende uitvoering. Ook het feit dat de caravan op zogenaamde C-banden rolt – banden met zowel een goed draagvermogen als een goede zijwaartse stabiliteit – draagt bij aan zijn goede rijeigenschappen.

Hoewel deze caravan op de weg klein en handig is, biedt hij royale binnenruimte aan de twee personen waarvoor hij bedoeld is, maar ook aan een paar gasten.

Voorin bevindt zich een uitnodigend gezellig woongedeelte met een ruime comfortabele zitgroep die kan worden omgetoverd in een slaapplek voor twee personen.

Heerlijk slapen doe je in het tweepersoonsbed met een dik spiraalmatras en een dik opdekmatras. Als speciale finesse is het hoofdeinde verstelbaar. Heerlijk als je wilt ontspannen met een goed boek...

Boven de keuken, in de slaapkamer en in de badkamer bevinden zich dakluiken, en bij de Royal-uitrusting hoort bovendien een groot dakraam boven de zitgroep. Natuurlijk is ook voorzien in een venti-

latielluik en in het KABE VarioVent-systeem, waarmee de bewoner op eenvoudige wijze naar behoefte de ventilatie kan regelen.

In tegenstelling tot veel andere caravanproducenten die gelijksoortige indelingen toepassen, heeft men bij KABE de wastafel in de toiletruimte gehandhaafd in plaats van deze te verplaatsen naar de slaapkamer. Dit tot tevredenheid van iedereen die ook hier wat meer privacy op prijs stelt.

De toiletruimte is royaal en compleet en het is mogelijk om in de caravan te douchen. De caravan is bovendien voorzien van een aansluiting voor een uitwendige douche met warm en koud water. Voor gebruik van deze mogelijkheid dient de uitrusting te worden aangevuld met de speciale KABE waterkoppeling (octrooi aangevraagd.)

Vooraf in de keuken wordt direct duidelijk dat het om een caravan met Royal-specificaties gaat. Het 4-pits fornuis, ingebouwd in het werkblad en standaard in het Smaragd-model, is vervangen door een 4-pits fornuis met grill en oven. Ook de bewaarruimten zijn royaal bemeten, met een grote koelkast met apart vriesvak van 35 liter – perfect voor de langkampeerder. Een speciaal snuffje in de keuken is de kleine stortgootsteen die is geïntegreerd in de gootsteen. Heel praktisch als je de vaat doet en er zit nog wat koffie in de kopjes...

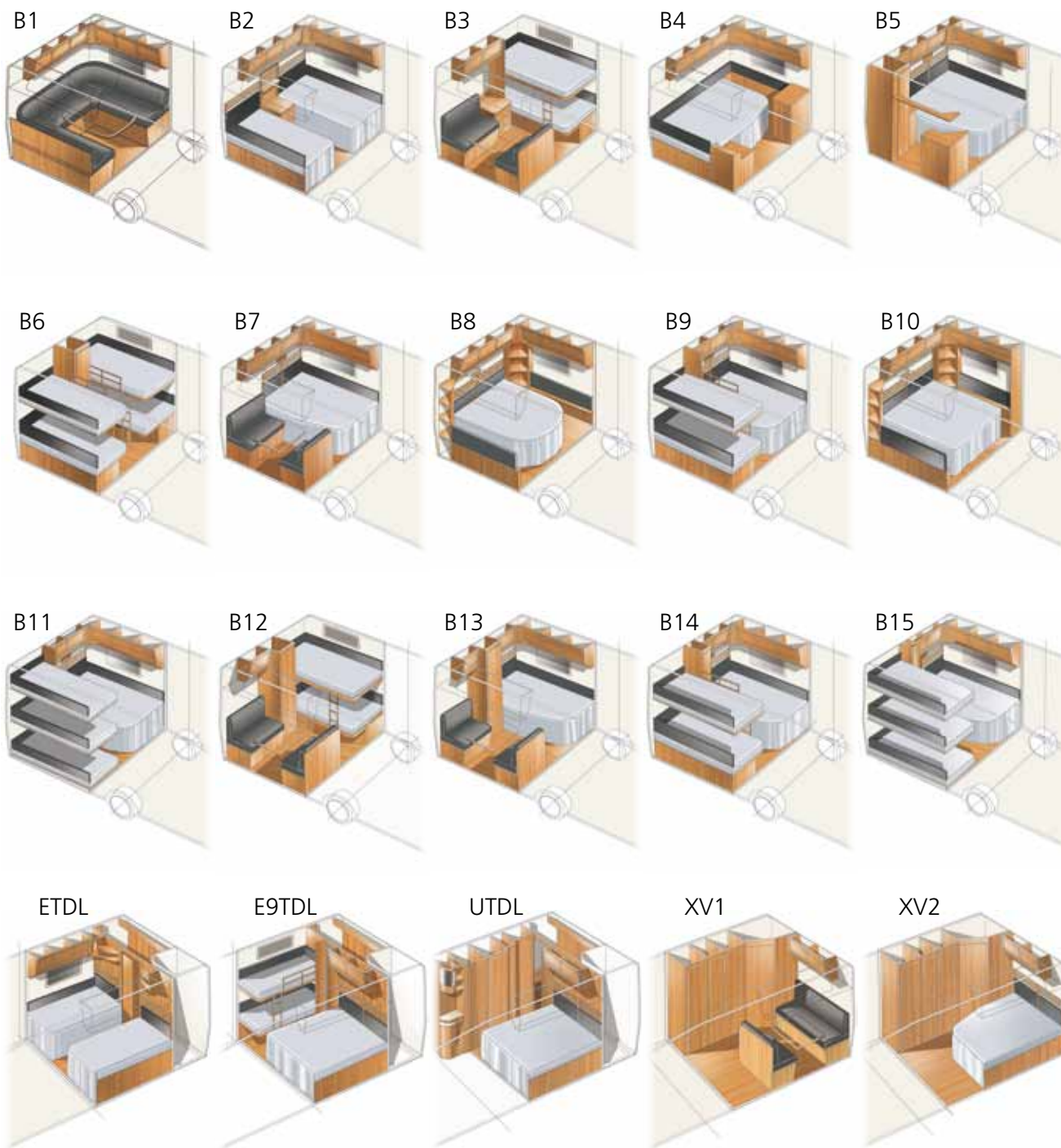
Aan de technische kant valt op te merken dat de Royal 520 (net als alle andere Royal-modellen) is uitgerust met het nieuwe vloerverwarmingssysteem AGS II Pro, dat nog comfortabeler is dan traditionele vloerverwarming.

Net als alle andere KABE caravans is de Royal 520 XL een doordachte en robuuste caravan, geconstrueerd voor veeleisend gebruik in alle seizoenen. De grootte en het gewicht van de caravan maken hem geschikt voor zowel de seizoenkampeerder als degene voor wie het trekken op de eerste plaats komt.

## Ontwerp uw eigen KABE met ons Flexline systeem

Het kiezen van een KABE is geen kwestie van compromissen. Ons Flexline systeem is een concept met duizend mogelijkheden. Allereerst is het belangrijk om een indeling en een interieur te kiezen dat voldoet aan de wensen van u en uw gezin. U hebt de keuze uit 160 verschillende indelingen, verdeeld over 36 modellen en 20 verschillende Flexline alternatieven. Voeg daar nog eens twee caravanbreedtes, 6 textielopties, 2 lederopties en een grote collectie accessoires

aan toe, en u begrijpt waarom bijna geen twee Kabe caravans gelijk zijn. In een KABE is de flexibiliteit standaard – u ontwerpt en wij bouwen. De Flexline oplossingen XV1 en XV2 zijn geschikt voor alle caravans in de XL-serie. De Flexline oplossingen B1-B15 zijn geschikt voor alle GLE-caravans en U, E, B en D-TDL zijn geschikt voor de meeste van de TDL-caravans. Voor de Hacienda kunt u kiezen uit nog eens acht verschillende interieurcombinaties.





## Er is geen kortere weg naar de keuken...

Ten minste niet als het gaat om de keuken in een caravan of camper. Daar is de ruimte beperkt, maar je wilt het zoveel mogelijk hebben zoals thuis. Voor KABE is dit het gedeelte van de constructie waaraan misschien wel de meeste aandacht is besteed. Het is onmogelijk te zeggen hoeveel uren van planning, ontwerpen en testen vooraf zijn gegaan aan de nieuwe keuken die voor 2011 is gepresenteerd. Kom binnen en kijk zelf!

– De afdeling marketing, de trendwatchers en de gebruikerspanels, ze hebben allemaal bijgedragen met nuttige ideeën, vertelt Johan Skogeryd, hoofd verkoop voor de Zweedse markt. We streven naar een keuken die even goed is als die in een restaurant, maar dan in het klein. Het gaat erom elke millimeter te benutten.

– Hier bijvoorbeeld, de spoelbak zit zo dicht mogelijk bij de wand om aan de voorkant zo veel mogelijk werkruimte te hebben, vervolgt Johan enthousiast.

### Lichtgevend paneel

Een ander nieuw element in de keuken waarmee Johan duidelijk erg blij is, is het frosted wandpaneel achter het fornuis en het werkblad en rond het raam.

– De verlichting op de achtergrond zorgt voor heel prettig licht en hij is ook nog heel gemakkelijk schoon te houden. En bij de grote schoonmaak kan hij eenvoudig worden weggenomen.

### Uittrekblad

Een andere finesse die je natuurlijk in KABE keukens aantreft, is de uittrekbare snijplank, waarmee je snel een extra werkoppervlak

creëert. Enorm praktisch in een gewone keuken, en helemaal onmisbaar in een caravan of camper.

– In andere merken campers en caravans ontbreekt dit vaak, ik weet niet waarom, misschien is het daar geen traditie. Het blad is van beukenhout, een soort die geen smaak afgeeft aan het voedsel, voegt Johan toe.

### Simpele vergrendeling

Laden worden vergrendeld met een enkele draai aan het centrale slot. Zo weet je zeker dat de laden, met hun soepele soft-close sluiting, tijdens het rijden niet gaan bewegen en wordt voorkomen dat je na enkele uren rijden onaangename verrassingen op de vloer vindt.

– Het is belangrijk dat je plezier hebt in waar je mee bezig bent. Als je niet van kamperen houdt, is het moeilijk om de mogelijkheden te zien. Wij gaan er helemaal in op, elke dag weer.

Ja, de ruimte in de keuken is weliswaar beperkt, maar hij zit vol slimme oplossingen. En wie KABE kent, weet dat er nog veel zullen volgen.



# Onze KABE werd tiptop afgeleverd

De ondernemers Juha en Marja-Terttu Pöysti uit Humppila en hun kinderen brengen al 25 jaar hun vrije tijd door in de caravan. Ze zijn al aan hun dertiende, dus ze ruilen ze altijd snel weer in.

## De vierde generatie op wielen

De appel valt niet ver van de boom. Traditie is een goede basis om op voort te bouwen en ervaringen als kind hebben vaak grote invloed als je later in je leven zelf beslissingen moet nemen. Zo was het ook voor Juha. Hij werd aangestoken door het enthousiasme van zijn vader en grootvader, en van deze laatste kocht hij ook zijn eerste caravan.

– Ik heb door de jaren heen caravans gehad van allerlei merken. Meestal waren ze aangepast om in alle seizoenen te kunnen gebruiken, omdat we in onze familie erg van skiën houden. De indeling van de caravan was altijd geschikt voor het meenemen van kinderen.

– In 2000 ontdekten we dat KABE was begonnen met caravans spe-

ciaal voor gezinnen met kinderen, dus toen kochten we onze eerste KABE. We zijn nu toe aan de vierde. Het is een KABE 780 BGXL, model 2011, en hij voldoet op een fantastische manier aan al onze behoeften.

– Hier hebben ook de bedden van de kinderen normale afmetingen, vertelt Juha. Als je naar de familie Pöysti luistert, krijg je het idee dat de KABE zo compleet is als een caravan maar zijn kan.

## Iedereen moet kunnen genieten

Veel KABE bezitters zijn nogal honkvast, maar de familie Pöysti houdt van verandering en van het ontdekken van nieuwe plekken. Ze vinden het belangrijk dat het hele gezin meegaat en dat ook de





kinderen genieten. De reis wordt gezamenlijk voorbereid en er wordt veel rekening gehouden met de wensen van de kinderen. Juha en Marja-Terttu denken dat kinderen vaker mee op vakantie willen naar mate ze onderweg meer beleven – ook in hun tienerjaren. Deze zomer mag Pöysti junior op een lichte motor rijden en als "eind van de colonne" fungeren door achter de caravancombinatie aan te rijden die door pappa of mamma wordt bestuurd.

Daarom zal de vakantie deze zomer in eigen land worden doorgebracht.

– We gaan naar de zandbanken van Kalajoki en bezoeken vrienden en familie op verschillende plaatsen in Finland. Het is heel praktisch om familie en vrienden te bezoeken en je eigen onderkomen te hebben. We zetten de caravan regelmatig in Rastböle, omdat je vandaar gemakkelijk de metro kunt nemen naar Helsinki, waar altijd veel te doen en te beleven is, vertelt de familie Pöysti over hun zomerplannen.

#### Echte KABE fans

We ontmoeten de familie Pöysti in januari in het Sappee recreatiecentrum midden in de regio Tavastland. Er ligt volop sneeuw en de skipistes zijn geopend. Hun KABE huis, voorzien van voortent, staat mooi beschut onder een groepje dennen in het grote caravandorp. De familie Pöysti heeft niets dan waardering voor hun KABE. Ze hebben veel lof voor de behaaglijke gelijkmatige warmte in elke hoek van de caravan. Juha herinnert zich ook dat KABE de eerste was met het ontwikkelen van effectieve vloerverwarming en ventilatie.

Als op de verkoop georiënteerd ondernemersgezin lijken ze een niet onaanzienlijke invloed te hebben gehad op hun sociale netwerk, want veel van hun vrienden zijn ook overgestapt op KABE.

#### Veel ruimte

De indeling van hun caravan is volgens de familie Pöysti ideaal. De kinderen hebben elk hun eigen slaaphoek en de ouders een aparte slaapkamer.

Je hebt niet alleen het gevoel dat er veel ruimte is, het is ook echt zo! In de gang is ruimte extra belangrijk, omdat volwassenen en kinderen daar steeds passeren.

– We hadden een keer twaalf gasten te eten, en het voelde helemaal niet benauwd, herinnert zich Marja-Terttu.

Voor de keuken en de prettige verlichting rondom het raam worden door Marja-Terttu geprezen. De royale Amerikaanse koelkast is voldoende groot om het gezinsrantsoen voor een heel weekend te kunnen bevatten. Het grote dakraam geeft de caravan een natuurlijke lichtinval en de luchtregeling zorgt permanent voor een aangename atmosfeer in de caravan, ook op warme zomerdagen. De goede opbergmogelijkheden worden zeer gewaardeerd. Ze waarderen de salontafel met zuilstatief (optioneel), omdat deze extra beenruimte verschaft.

Juha is erg te spreken over de KABE regelautomatiek die hij via de telefoon kan bedienen.

– Op vrijdag, als we aankomen, is de caravan aangenaam warm, en als we vertrekken laten we de verwarming aanstaan tot het vocht is verdwenen. De vloerverwarming kan ook naar behoefte geregeld worden, verklaart Juha.

Volgens Juha wordt KABE door caravanners algemeen als een van de beste caravanmerken beschouwd. Bovendien waardeert Juha zijn KABE dealer voor de ongecompliceerde en goede service bij de aanschaf.

– Onze KABE werd tiptop afgeleverd, zegt Juha vol lof.



## KABE Magazine ontmoet

# Øystein Rølvåg

Enthousiaste KABE bezitters vinden is geen probleem. De meeste KABE bezitters hebben immers gemeen dat ze op een heel andere manier van hun caravan genieten dan “andere” kampeerders. Maar je kunt je afvragen of het enthousiasme van Øystein Rølvåg niet heel bijzonder is, zelfs wat KABE betreft!

Hij is 43 jaar, getrouwd met Marianne van 46 en samen hebben ze een 21-jarige dochter, Ina. Hij groeide op in Dønna, een eiland voor de kust bij Sandnessjøen, samen met zijn ouders en zes broers en zussen, en wilde visser worden. Maar een motorongeluk in het najaar van 1981 maakte een eind aan zijn plannen: hij werd verlamd aan beide benen zodat hij zijn verdere leven een rolstoel moet gebruiken.

Het leven in een rolstoel maakte het niet eenvoudig om een vrijetijdsactiviteit te vinden waaraan het hele gezin het hele jaar door deel kon nemen. Voetbal, skiën en varen kwamen niet in aanmerking, maar misschien een caravan...

Toch was het bij toeval dat de belangstelling voor kamperen werd gewekt. In 1989 gingen ze op bezoek bij een kennis die toevallig net zijn caravan stond te wassen. Het bleek dat hij hem wilde verkopen en in een mum van tijd was de familie Rølvåg de trotse bezitter van hun eerste caravan – en hun leven als kampeerders was begonnen.

De caravan was een Dethleffs Nomad 520 Rally uit 1972, die frequent zou worden gebruikt, ook in de winter. Het kamperen was niet meer uit hun leven weg te denken.

Ze hielden hun eerste caravan tot 1992, toen ze in verband met hun

werk gedwongen waren een pauze in de kampeeractiviteiten in te lassen.

### Zweedse inspiratie

Tijdens deze periode ontstond de belangstelling voor KABE – dankzij een Zweed die in Noorwegen op visvakantie was. Deze Zweed had volgens de familie Rølvåg de mooiste caravan die ze ooit gezien hadden, een KABE Safir, en vanaf die dag was het de familie duidelijk dat hun volgende caravan een KABE zou worden.

In het voorjaar van 1997 was het zover. Het was in mei, toen ze in een advertentie lazen dat een handelaar in Mo i Rana net een nieuwe zaak had geopend, en zodra de tijd het toeliet gingen ze erheen.

Enmaal ter plaatse stonden ze oog in oog met hun droomcaravan. Hij was “oogverblindend mooi”, maar zijn prijs was drie maal zo hoog als ze hadden begroot. Een medewerker van een plaatselijke bank kon echter snel een lening regelen van € 20.400,-- – en de Rølvågs waren eigenaar van een KABE!

### Fabrieksexkursie met gevolgen

In het voorjaar van 1999 ging de familie Rølvåg op bezoek in de



“Ook al rijd je rond met een caravan die een paar tienduizenden Euro’s kost, het blijft met caravans altijd net als met auto’s, boten en motorfietsen – je wordt steeds kieskeuriger en streeft naar het optimale.”

KABE fabriek, en het zien van zoveel KABE caravans op rij werd een onvergetelijke herinnering. Later dat voorjaar presenteerde KABE een nieuw model – Diamant GXL – en dat werd aanleiding voor de Rølvågs om hun caravan in te ruilen.

Het jaar daarop was het weer tijd voor een bezoek aan de fabriek, en nu had de familie Rølvåg besloten om hun reizen een “koninklijk” tintje te geven door de aanschaf van een Royal 780 GXL. Deze keer hadden ze zich gewend tot een nieuwe dealer in Tverlandet.

– We werden vorstelijk ontvangen, vertelt Øistein. Dat was misschien niet zo verwonderlijk, gezien het feit dat we een Royal kwamen kopen!

In 2003 was het weer tijd voor een nieuwe caravan, en ditmaal werd het een Royal 780 TDL met een grote badkamer – een model dat sommige kampeerdere een “paleis op wielen” noemen.

In 2006 werd dan de Hacienda 880 gepresenteerd, en zoiets konden de Rølvågs natuurlijk “niet laten staan”...

### Hun huidige caravan

In 2009 was het weer tijd voor een bezoek aan Tenhult – dit keer om de zevende KABE-caravan van het gezin op te halen, een Royal Hacienda 880 TDL, gebouwd volgens de wensen van de Rølvågs. Zo was de wand van de badkamer 30 cm naar de voorzijde van de caravan verplaatst zodat deze ruimte bijna 4 vierkante meter besloeg – “gigantisch” voor een caravan. Qua uitrusting heeft deze caravan “alles”, naast alle standaardvoorzieningen in een Royal: magnetron, op afstand gestuurde buitenverlichting, paraboolantenne, drie tv-toestellen, drie uitwendige flessengasaansluitingen en de afstandsbesturing KABE Guard, om maar een paar zaken te noemen.

De Hacienda 880 is eigenlijk een caravan die is bedoeld voor meer stationair gebruik, dus hoe enthousiast Øistein is, blijkt wel uit het feit dat de familie de caravan tijdens het zomerhalfjaar gebruikt als “toercaravan”.

### Droomcaravan

De familie Rølvåg heeft verwezenlijkt waar velen van dromen als het om caravans gaat. Maar we wagen het toch om Øistein te vragen of hij een persoonlijke droomcaravan heeft. Hij moet even nadenken, maar antwoordt vervolgens:

– Ook al rijd je rond met een caravan die een paar tienduizenden Euro’s kost, het blijft met caravans altijd net als met auto’s, boten en motorfietsen – je wordt steeds kieskeuriger en streeft naar het optimale. Als hij zijn droomcaravan zou moeten beschrijven zou het een KABE Royal Hacienda 1000 worden met alle uitrusting die je je maar kunt denken.

In de zomer als je onderweg bent, monteert je aan beide zijden een zonnenscherm: een voor de auto en een voor de schoenen.

### Campingherinneringen

In de loop der jaren hebben ze heel wat fantastische kampeerreizen gemaakt en veel mooie herinneringen verzameld. De beste herinneringen hebben ze aan hun tochten via Zweden naar Denemarken. Dan rijden ze samen met een aantal andere gezinnen en genieten overdag en ‘s avonds van de gezelligheid. Over reizen gesproken, waarschuwt Øistein dat je niet altijd voor 100% op de navigatie kunt vertrouwen als je een caravan trekt:

– In de zomer van 2007 reden naar Kvinesdal. De heenreis verliep goed, maar de terugreis zullen we niet gauw vergeten. We vertrokken in de ochtend en hadden Gjøvik ingevoerd als reisdoel. De computer kon niet weten dat wij een zware caravan trokken, maar stuurde ons over smalle wegen waar we maar een enkele auto tegenkwamen, laat staan campers of caravans. De reden daarvan werd ons al snel duidelijk. Het kostte heel wat moeite om een 16 meter lange trein door de bochten te loodsen, lacht Øistein, en er waren ongetwijfeld heel wat mensen die zich afvroegen hoe iemand op zo’n idee kon komen. Maar ten slotte kwamen we waar we zijn moesten...

### KABE club

Het enthousiasme van Øistein maakte dat hij al gauw ging onderzoeken of het mogelijk was om in Noorwegen een KABE club op te richten. Sinds 1999 was hij namelijk al lid van KABE clubs in Zweden en Denemarken. In het voorjaar van 2008 nam hij de stap om Klas Nilsson bij KABE te benaderen en legde hem het idee voor, omdat hij wist dat er in Noorwegen meer KABE fans waren. De eerste bijeenkomst vond in het voorjaar van 2009 plaats op de Saltstraumen Camping. Momenteel heeft de club een eigen site op internet ([www.KABEclub.no](http://www.KABEclub.no)) en er is een goede samenwerking met Bodø Caravan AS, waarbij men ook deelneemt aan voorjaars- en najaarsbeurzen.

De club heeft ca. 80 leden, maar er wordt op nieuwe aanwas gerekend na de voorjaarsbeurs. De contributie bedraagt slechts € 17,- voor het eerste jaar, en daarna € 10,- per jaar. Dit jaar zal de beurs in Tverlandet van 22 tot 24 april worden gehouden. De club heeft ook een reis naar Tenhult en de KABE fabriek op het programma staan, en men hoopt op deelname van tussen 40 en 50 gezinnen.





Kristina bestuurt de camper op weg naar Tromsø.



Op weekend in oktober naar Årrenjarka in de bergen bij Jokkmokk.



Uitzicht vanaf de camping in Årrenjarka, over het Saggat meer.

# Het KABE-gevoel heeft een lang leven

In alle sectoren volgen de ontwikkelingen elkaar razend snel op. Als producent van premiumproducten is KABE innovatief en ingesteld op de toekomst. Maar hoe staat het met de befaamde KABE kwaliteit als je terugkijkt? Wat krijg je voor je geld als je een KABE droom koopt die al tien jaar achter zich heeft? Heel veel, dat blijkt als we praten met Per-Arne Standar uit Älvsbyn.

**Sinds vijf jaar bestuurt hij een KABE Travel Master uit 1998. Een van de eerste jaren waarin de fabriek in Tenhult in serie campers bouwde. Het model is een zogenaamd alkoofmodel met een opbouw boven de cabine, een model dat liep tot 2006.**

– Ik heb jarenlang caravans gereden en ze ook in het werk gebruikt, maar ik droomde al lang van een camper. Toen ik met pensioen ging heb ik niet langer gewacht. Deze vond ik op de internetsite Blocket en ik kocht hem in juli 2003. Dat het een KABE werd, komt omdat ik eerder een KABE caravan heb gehad en daar heel tevreden over was.

## Echt een kampeerauto voor alle seizoenen

De camper van Per-Arne is altijd het hele jaar door gebruikt, behalve toevallig de afgelopen winter. In totaal heeft hij ca. 120.000 km gereden, waarvan ongeveer de helft met Per-Arne en zijn vriendin Kristina.

– Het is binnen altijd warm, ook als het buiten erg koud is, vervolgt Per-Arne die woont in Älvsbyn in Norrbotten, aan de rivier Piteälv.

– Het is erg praktisch om de bestuurderscabine te kunnen afsluiten van het woongedeelte. Een ander voordeel in de winter is de warmtewisselaar die het woongedeelte tijdens het rijden warm houdt, zonder dat je flessengas hoeft te stoken.

## 110 pk onder de motorkap

De bijna 13 jaar oude kampeerauto is gebouwd op een Fiat chassis met een 4-cilinder Iveco-motor van 110 pk. Als extra uitrusting is luchtvering aangebracht die je met de hand kunt oppompen.

– Soms missen we een AC, maar ik zeg altijd voor de grap dat we in plaats daarvan NV hebben – natuurlijke ventilatie.

– Maar serieus, we hebben heel weinig problemen met de auto gehad. Enige tijd geleden begon de motor af te slaan, hij kreeg niet genoeg brandstof. Mijn garage monteerde een extra brandstofpomp voor de insputting, dat kostte € 70,-. Toen liep hij weer als een trein, zegt Per-Arne, en voegt er lachend aan toe:

– Nou ja trein, het alkoofmodel vangt natuurlijk veel wind en remt af.

## Dansen, vissen en scooteren

Een actieve eigenaar heeft een actieve camper nodig. Per-Arne en Kristina gebruiken hun camper voor allerlei doeleinden: een daarvan is vissen, en naar de vele dansavonden in de streek nemen ze natuurlijk ook de camper.

– We nemen bijna altijd de fietsen mee, maar tegen het eind van de winter koppel ik de aanhanger met de scooter aan en gaan we de bergen in – liefst naar de bergen bij Jokkmokk. Een van de redenen waarom ik een camper wilde, was de mogelijkheid om een aanhanger mee te nemen, vertelt Per-Arne, die duidelijk heel tevreden is met zijn camper.

– Een droomreis die nog steeds op ons verlanglijstje staat is een paar weken met de camper naar Spanje in mei, de lente tegemoet, zegt Per-Arne verlangend.

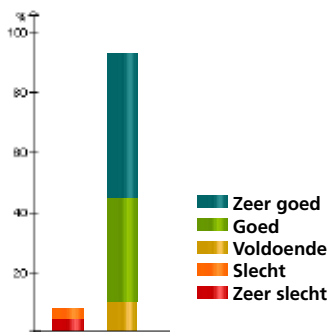
# Testen om als eerste te eindigen!

KABE heeft een gevestigde reputatie op het gebied van het bouwen van betrouwbare caravans en campers. Vanaf het allereerste begin heeft men zich ingezet om nieuwe technieken te testen en oplossingen verder te ontwikkelen. "Altijd een stap verder", dat zijn geen loze woorden. Integendeel, het is het belangrijkste streven van het bedrijf als het gaat om ontwikkeling en productie.

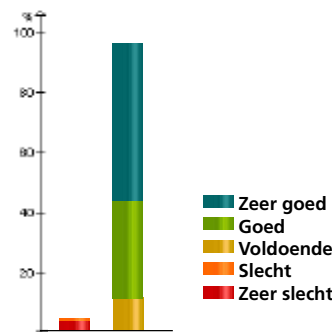
Het creëren van een sterke merknaam is echter een gedeelde verantwoordelijkheid – tussen KABE en zijn klanten. De klanten verspreiden onverbiddelijk hun mening over het product, de service en de dealers. Daarom is het heel belangrijk om precies te weten wat de klanten vinden, zodat je als bedrijf op hun wensen vooruit kunt lopen en het imago van het merk in het bewustzijn van de klanten kunt versterken.

Dit is de reden dat KABE regelmatig enquêtes houdt onder klanten die een nieuwe caravan of camper hebben gekocht en hem ongeveer een jaar hebben gebruikt. Het eerste onderzoek werd uitgevoerd in 2003. Onlangs kwamen de uitkomsten van het laatste onderzoek binnen, en KABE krijgt een heel goede beoordeling van zijn klanten, waarmee wordt bevestigd dat de inspanningen in de goede richting gaan. Uiteraard wordt ook aangegeven wat nog kan worden veranderd en verbeterd.

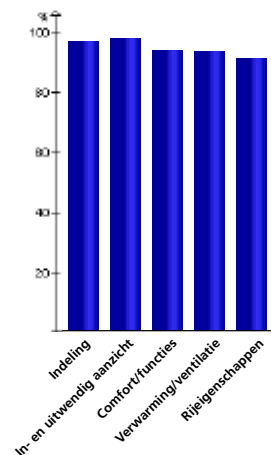
Bent u tevreden met de kwaliteit van uw nieuwe KABE?



Wat is uw globale indruk van de dealer?



Wat vindt u van uw nieuwe KABE als het over de volgende zaken gaat:



## Waarom koopt men een KABE?

Het antwoord op deze vraag is even eenvoudig als duidelijk. 68 procent van de ondervraagden noemt de kwaliteit beslissend voor de aanschaf. Ook het comfort haalt in de enquête een score van meer dan 50 procent.

## De hoogste kwaliteitswaarde

Op de rechtstreekse vraag wat men van de kwaliteit van de caravan vindt, omdat zo vaak wordt aangegeven dat dit doorslaggevend is voor het kiezen van het merk, komt een verheugend antwoord. Maar liefst dan 93 procent geeft, nadat ze de caravan ongeveer een jaar hebben gebruikt, de kwaliteit een cijfer 3 of meer op een schaal van vijf, waarin 5 staat voor zeer goed, 4 voor goed en 3 voor voldoende.

## Wat vindt de KABE-bezitter van de dealer?

Een heel belangrijke vraag omdat de dealer meestal het gezicht van het merk naar buiten bepaalt. Meer dan 95 procent vindt dat hun dealer voldoende, goed of zeer goed scoort, een cijfer dat KABE ook dit jaar weer tot tevredenheid stemt, want zo ziet het er al een aantal jaren uit.

## Persoonlijke service

Als de klanten waardering hebben voor hun dealer, om welke specifieke zaken gaat het dan? Misschien het belangrijkste van alles is de behandeling en de persoonlijke service, waarover bijna 90 procent tevreden of meer dan tevreden is. Zonder dit vertrouwen is het moeilijk om überhaupt zaken te doen, ongeacht over hoeveel KABE deskundigheid men beschikt. Goed gedaan, dealers van KABE!

## Tevreden met de details

Op de vraag hoe men denkt over inrichting, in- en uitwendig aanzicht, comfort/functies, verwarming/ventilatie en rijeigenschappen, zijn er geen scores die eruit springen, ze bevinden zich altijd in de top, met ca. 90 procent of meer positieve antwoorden (zeer goed, goed of voldoende).

## Trouw

Wie een nieuwe KABE koopt, heeft bijna altijd al eerder een caravan gehad. Van deze personen heeft 56 procent eerder een KABE gehad. De merktrouw is dus groot. Het kopen van een KABE lijkt een bewuste keuze voor kwaliteit te zijn, die zich moet ontwikkelen. Heel verstandig – vinden wij van KABE Magazine!



# Het beste van twee werelden

**Voor het paar Kirsten en Bjarne Nordholt is de camper de oplossing geworden voor een leven in twee werelden. Ze werken namelijk beiden in Denemarken, maar wonen in Zweden. Niet ongebruikelijk, ware het niet dat ze midden in Småland wonen, ruim 300 km van hun werk.**

Elke week sinds 2007 nemen ze de camper naar Kopenhagen, wonen in de wagen en gaan naar hun werk zoals iedereen. Met wat extra opofferingen krijgen ze heel veel terug in de vorm van vrije tijd en een mooie omgeving.

Het begon ermee dat het paar een boerderij vond in Gullaskruf, die ze kochten en gingen renoveren. Kirsten had veel mooie jeugd herinneringen uit Zweden en verlangde echt terug. Maar hoe combineer je dat met een baan als secretaresse op een advocatenkantoor, of als accountant bij het Deense LRF, waar Bjarne werkt?

– We kenden zo veel fantastische mensen in Småland, dat we hier echt permanent wilden wonen, vertelt Kirsten.

De werkweek van het paar begint op dins-

dagochtend om half vier, als ze hun Travel Master 750 starten om over de Sontbrug naar Denemarken te rijden. Kirsten stapt uit in Kastrup en neemt daar de trein naar het advocatenkantoor in het centrum van Kopenhagen. Bjarne rijdt nog enkele tientallen kilometers door naar zijn werk.

Na een lange werkdag – meestal 11-12 uur – ontmoeten ze elkaar in de camper die staat opgesteld in Ringstedt ten westen van Kopenhagen.

– Veel mensen vinden het een straf om in het dagelijks leven in een camper te wonen, maar het tegengestelde is waar. In de camper kunnen we fantastisch leven. Ondanks de koude winter, met veel koude nachten tot -20°, valt er niets negatiefs over de wagen te zeggen. Alles werkt altijd perfect. En dan bedoel ik echt alles.

Het nomadenbestaan van het paar wekt in hun omgeving wel verbazing.

– Ik denk wel eens dat sommige van mijn collega's zich voorstellen hoe wij in een gammele Volkswagenbus uit de jaren '70 kruipen. Onze KABE is precies het tegengestelde, zo luxueus als maar mogelijk is.

Blijkbaar hebben deze collega's de camper van Kirsten en Bjarne niet gezien, met zijn extra uitrusting van bijna € 34.000,-, waaronder lederen bekleding.

Het wekelijkse pendelen houdt in dat het paar bijna 60.000 km per jaar aflegt, maar er worden ook andere reizen gemaakt. Afgelopen zomer waren ze op Bornholm en in het najaar rijden ze met de KABE club naar het Moezeldal. Met dit indrukwekkende aantal kilometers zijn ze de Zweedse kampioenen camperrijden, ook al hebben ze de Deense nationaliteit.

– We hebben plannen om in de toekomst de rest van Zweden te ontdekken, alles ten noorden van Gullaskruf, zegt Kirsten lachend in een mengsel van Deens en Zweeds.

– De camper is ook ideaal als je vrienden bezoekt, het is nooit een probleem om een glas wijn te drinken, we wonen immers vlakbij.

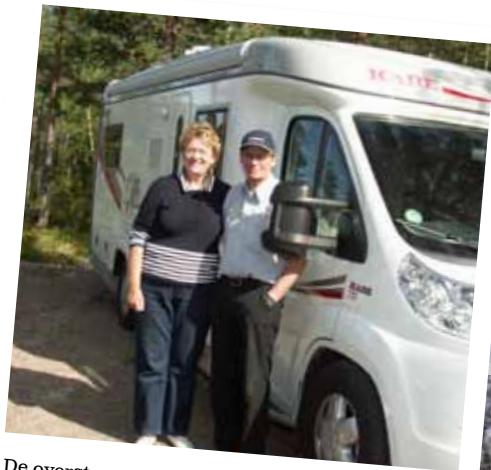
Het door de week in de camper wonen is absoluut geen opoffering, vindt Kirsten. Ze maken wel lange werkdagen, maar het zijn er maar drie, want op donderdagavond rijden ze weer naar hun huis in Småland voor vier vrije dagen.



# Van boot naar camper

De aanschaf van hun eerste camper werd voor het reislustige echtpaar uit Sala in meerdere opzichten een succes. Een paar jaar geleden verplaatsten ze hun vakantiedromen van het water naar de weg. De overgang van boot naar camper gaf hun veel meer vrijheid om erop uit te trekken wanneer ze maar wilden. Ongeacht weer of wind, in welk seizoen dan ook. Je kunt je afvragen hoe ze er eerder in waren geslaagd om hun reislust te beteugelen: hun nieuwe KABE Travel Master heeft in minder dan een jaar al meer dan 30.000 km gereden.





De overstap van boot naar camper geeft veel meer vrijheid om op ontdekkingsstocht te gaan, wanneer je maar wilt, constateren Bosse en Barbro Lövedahl.



We wilden een betere camper hebben, vertelt Barbro. Een die we het hele jaar konden gebruiken! Hun keuze viel uiteraard op een Travel Master.



**Het is niet iedereen gegund om een eigen meertje in het bos te bezitten waar je op elk moment met je camper heen kunt rijden. Bosse en Barbro Lövedahl, die vlak buiten Sala wonen, hebben dat voorrecht.**

Elk jaar maken ze ook ten minste één grote tocht, en verschillende kortere tochten in Zweden, liefst naar Dalarna of verder naar het noorden. Als we ze op een donkere decemberdag opbellen, zitten ze in de wagen, ergens buiten Dalahusby, naar het Nobelfeest te kijken. In april vorig jaar hebben ze hun tweede Travel Master opgehaald, natuurlijk met luchtvering. Sindsdien hebben ze zoals gezegd bijna 30.000 km afgelegd. En hij zal nog heel wat sneeuwstormen en hittegolven meemaken, daar kun je van op aan.

#### Van boot naar auto

– We hadden altijd een grote zeilboot die in Västerås lag, vertelt Barbro. Een keer toen we op weg waren naar de boot, liepen we bij een handelaar in campers binnen en namen wat brochures mee.

– We bladerden in de brochures en droomden weg, onderbreekt Bosse. Toen een paar weken later in onze boot werd ingebroken, namen we een besluit: nu wordt het een camper.

De inbraakschade werd gerepareerd, de boot werd snel verkocht en een niet onaardige gebruikte importcamper werd de eerste rijdende woning van Bosse en Barbro.

– De eerste tocht naar Kiruna en Narvik smaakte meteen naar meer, vervolgt Bo.

#### Meer, maar ook beter

– We wilden een betere camper hebben, vertelt Barbro. Een die we het hele jaar konden gebruiken!

Hun keuze viel uiteraard op een Travel Master, en omdat Bosse veel ervaring heeft met vrachtwagens – hij heeft jarenlang een eigen bedrijf gehad in de grindhandel – bestelden ze een wagen met luchtvering.

– Bij vrachtwagens is het al heel wat jaren geleden dat de stalen veren werden vervangen door luchtvering, vertelt Bosse.

En als we het over luchtvering hebben, roemt Bosse niet alleen het besturings- en rijcomfort:

– Het is ook heel praktisch als je de wagen horizontaal wilt opstellen. Bosse en Barbro reden ruim 90.000 km met hun eerste KABE Travel Master voordat het afgelopen voorjaar tijd werd om hem te vervangen door een nieuw exemplaar.

– Het probleem was dat er, toen we de wagen bestelden, nog geen luchtvering voor het nieuwe Fiat chassis was ontwikkeld, vertelt Bosse, dus we moesten bijna even lang wachten als een olifant.

Een vrouwtjesolifant is 22 maanden zwanger, en Bosse en Barbro moesten 19 maanden op hun nieuwe wagen wachten.

– Maar dat was het waard, elke minuut, sluit Bosse af. We zouden ons geen camper zonder luchtvering kunnen voorstellen.

#### Schotland

Ze hebben met de nieuwe camper onder andere Schotland bezocht, waar een bezoek aan de bekende whiskystokerij Glenfiddich een van de hoogtepunten was.

– Helaas kon ik tijdens de rondleiding niet proeven zoals de anderen, omdat ik de camper moest rijden. Het links rijden vergt al je aandacht, ik durfde er niet eens aan te nippen. Maar van een van de gidsen kreeg ik een klein flesje voor 's avonds thuis, vertelt Bosse met een knipoog.

#### Bergen en dalen

Deze winter hebben ze verschillende korte en langere tochten in Dalarna gemaakt, maar een sneeuwstorm hebben ze nog niet mee-gemaakt, zoals met hun vorige wagen. De winterfoto hierboven is gemaakt bij Klotten tussen Kopparberg en Fagersta, nadat ze met hun oude camper in een sneeuwstorm hadden overnacht. Maar ze weten dat dergelijke omstandigheden voor de nieuwe camper ook geen probleem zijn.



# De golfclubs bereiden zich voor op sportieve trekkers

Om het de golfnomaden naar de zin te maken, doen de golfclubs hun best om meer te bieden dan een royale parkeerplaats. De golfclub in Gränna heeft plannen om dit seizoen standplaatsen aan te leggen. De golfclub in Kumla deed dat vorig jaar al.



– We hebben hier in Gränna al een mooie plek om campers e.d. op te stellen, vlakbij de baan en het restaurant. We rekenen niet op enorme aantallen, misschien 4-5 gasten per nacht die moeten kunnen beschikken over een elektrische aansluiting.

– Het gaat erom attractief te zijn, en we weten dat de Vätter pas veel bezoekers naar deze regio trekt om het golfen te combineren met een tocht rond het meer, vertelt Rickard Allard, clubmanager van de golfclub in Gränna.

#### Een mooie ontwikkeling

De golfclubs hebben een heel sterke positie als het om het aantrekken van veeleisende kampeerders gaat: goede douche- en kleedruimten en meestal een goed restaurant binnen handbereik. En de natuur natuurlijk, heb je wel eens een golfbaan gezien die niet op een mooie plek lag?

#### Toevoegen

– Je merkt dat de golfclubs inzien dat dit een groep is die iets kan toevoegen, zegt Jan-Christer Warringer uit Veinge vlakbij Laholm.

–Mijn vrouw en ik golfen al 20 jaar, twee jaar geleden kochten we een camper en het is fantastisch.

– De golfclubs zorgen steeds beter voor goede standplaatsen. Het aantal neemt toe en het is gezellig als er meer overnachten: 's-

avonds kun je samen wat drinken of je kunt 's ochtends heel vroeg beginnen, vervolgt Jan-Christer die tussen de golfbanen een KABE Travel Master 880 bestuurt.

De golfclub van Kumla heeft vorig seizoen flink geïnvesteerd in niet minder dan 24 permanente standplaatsen met elektra aangelegd. Voor grotere groepen kunnen nog extra plaatsen worden ingericht door kabels uit te rollen.

– Sommige clubs zoeken het in kleine stuga's, maar dit paste beter bij ons en onze mogelijkheden, vertelt Ulf Persson, voorzitter van de club.

– Wij adverteren actief in de campingbladen en er komen ook gasten die niet golfen.

– In het hoogseizoen rekenen we € 17,-- voor een overnachting. Als je een greenfee koopt, ben je inclusief elektra en water € 8,-- kwijt.

– Onze gasten van vorig jaar waren over het meeste heel tevreden, maar we hebben voor dit voorjaar toch wat kleine aanpassingen aangebracht.

– Ik geloof dat steeds meer mensen het trekken willen combineren met golfen, zegt Ulf tot slot.

# KABE Travel Master

- van één uitvoering tot een volledig modelprogramma

Sinds KABE in 1983 zijn eerste in serie geproduceerde camper presenteerde is er veel gebeurd.



Travel Master 700  
(Royal)



Travel Master 740



Travel Master 750



Travel Master Royal 880



Travel Master i780

**Het was 1983. Acht producenten en importeurs van campers concurreerden op een net ontwaakte Zweedse markt. Er zijn geen exacte gegevens over de aantallen campers die werden verkocht, maar het moeten er hoogstens enkele honderden zijn geweest. Het was het moment waarop KABE besloot om deze nieuwe markt te betreden.**

Er werd al samengewerkt met Volvo, dus wat lag meer voor de hand dan het kiezen van een Renault Master (die toen door Volvo werd geïmporteerd) als basis voor de nieuwe creatie? En de naam lag al even voor de hand: KABE Travel Master.

In tegenstelling tot de meeste campers uit die periode werd de Travel Master niet uitgerust met een slaapkooftop boven de bestuurderscabine. Toch leek hij niet erg op wat men tegenwoordig "half-geïntegreerd" noemt, hij zag er meer uit als een caravan op een bestelwagenchassis. Zijn kracht lag in zijn techniek, met dezelfde uitstekende isolatie en hetzelfde verwarmingssysteem als in de KABE caravans. Verder waren de water- en afvoertanks inwendig aangebracht, voor optimale winterprestaties.

Voor het modeljaar '86 werd een alkoofmodel – met de naam Mobile 600 F en gebaseerd op de Fiat Ducato – gepresenteerd, en de Travel Master en de Mobile 600 F bestonden enkele jaren naast elkaar, tot men bij KABE besloot om zich te concentreren op de caravans.

Voor het modeljaar 1998 werd de tijd rijp geacht voor een nieuwe en aanzienlijk modernere generatie campers van KABE, en hoewel deze wagen was gebaseerd op de Fiat Ducato behield men de naam Travel Master. De carrosserie was vervaardigd van met glasvezel gewapende kunststof, met zacht afgeronde vormen. Er werd één alkoofmodel aangeboden, maar de volgende jaren kon men kiezen uit meerdere indelingen.

Voor 2001 werd een half-geïntegreerd model gepresenteerd met twee verschillende indelingen, waarvan één met een slaapafdeling die sterk leek op de XV2-indeling bij de caravans. Het alkoofmodel

werd tot 2006 gehandhaafd, daarna concentreerde KABE zich volledig op half-geïntegreerde campers.

Vanuit één model in 2001 (maar wel met twee indelingsalternatieven) heeft KABE zijn campers ontwikkeld tot het brede modelprogramma dat tegenwoordig wordt aangeboden. De 750-serie (net als de 3-assige 880) is een rechtstreeks vervolg op het model uit 2001, met een laag gebouwd chassis van Al-Ko Kober achter een motorcabine van Fiat Ducato.

Om tegemoet te komen aan de vraag van de dealers naar wat minder prijzige campers, besloot KABE om voor het modeljaar 2009 twee verschillende 700-modellen te presenteren, beide gebouwd op het lage camperchassis van Fiat. Omdat dit chassis geen bijzonder grote stijfheid heeft, koos KABE ervoor om tussen het Fiat chassis en de opbouw een hulpraam te monteren. De volgende stap in de ontwikkeling van de KABE campers werd gezet in 2010, toen het programma werd aangevuld met een wat langer model met de naam Travel Master 740.

Het laatste nieuws uit de snel groeiende camperfabriek in Tenhult is de afgelopen najaar gepresenteerde, volledig geïntegreerde i780, die in eerste instantie wordt aangeboden met bedden in de lengterichting.

Met 12 verschillende half-geïntegreerde modellen in twee verschillende prijsklassen, en een volledig geïntegreerd model, is er een Travel Master voor nagenoeg elke behoefte. Wat ze alle gemeen hebben, en dat is ook de enige gelijkenis met het oermodel, is dezelfde uitstekende isolatie en hetzelfde volmaakte verwarmingssysteem als in de KABE caravans. Uiteraard zijn de water- en afvoertanks nog steeds inwendig geplaatst voor optimale winterprestaties.

De auto's van Fiat zijn natuurlijk aan Zweedse omstandigheden aangepast met een Scandinavië specificatie, hetgeen o.a. inhoudt: een extra robuust elektrisch systeem, een Webasto verwarming en een extra verwarmingselement onder de voorstoelen. In dit opzicht is KABE uniek op de Zweedse markt!

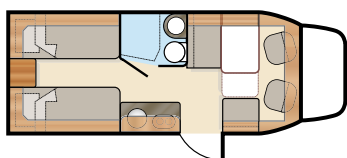
### Het meest brede modelprogramma ooit

Het camperprogramma van KABE bestaat in 2011 uit campers in vijf verschillende lengtes: 700, 740, 750, 880 en de volledig geïntegreerde 765. Voor deze modellen zijn er 15 verschillende indelingen, van eenpersoons bedden in de lengterichting tot tweepersoons- en stapelbedden. Bovendien zijn de campers leverbaar in twee verschillende uitvoeringen. Voor de campers in de 700- en 740-serie is de Royal-uitvoering met het nieuwe zilverkleurige exterieur verkrijgbaar. Deze laatste uitvoering is standaard op de Travel Master 880. Alle campers zijn aangepast aan winterse omstandigheden en hebben carrosserieën en componenten die zorgvuldig zijn uitgekozen met het oog op het Scandinavische klimaat.

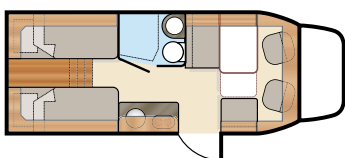
### Kort KABE-ABC

Om het voor de klanten eenvoudiger te maken om in het modelprogramma de weg te vinden, heeft KABE de lettercodes gestroomlijnd zodat ze nu eenduidig zijn voor alle modellen. "B" betekent nu een B-indeling uit het Flexline-assortiment (gewoonlijk B2 = bedden in de lengte), "G" betekent natuurlijk garage, "L" betekent hoekkeuken, "XL" is de code voor het in de lengte aangebrachte tweepersoonsbed met badkamer in de hoek en "T" geeft aan dat de camper is voorzien van bedden in de lengterichting en een grote badkamer die zich in de breedte langs de hele achterwand uitstrekt.

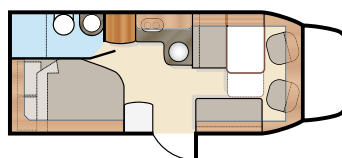
Travel Master 700 B



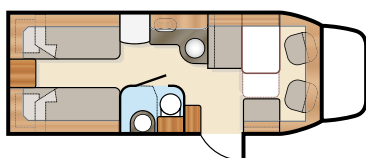
Travel Master 700 GB



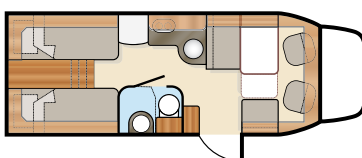
Travel Master 700 LXL



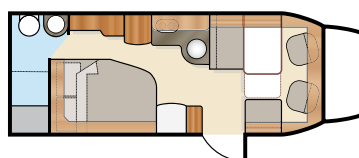
Travel Master 740 LB



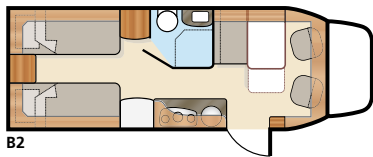
Travel Master 740 GB



Travel Master 740 LTD

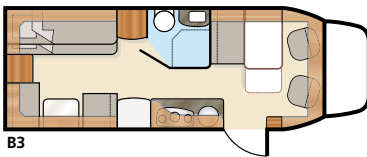


Travel Master 750 B



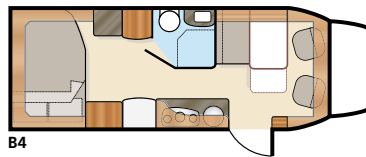
B2

Travel Master 750 GB

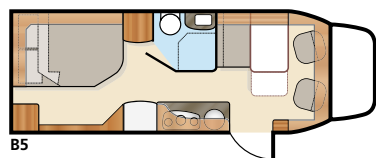


B3

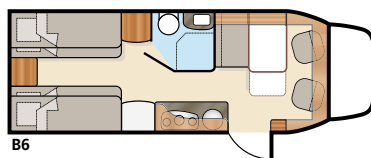
Travel Master 750 LXL



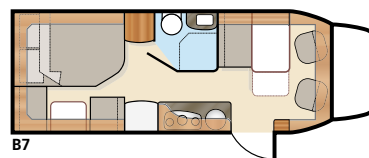
B4



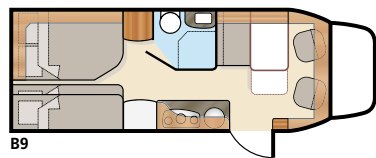
B5



B6

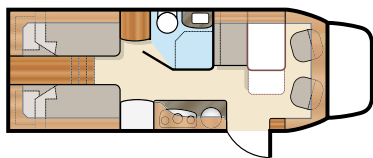


B7

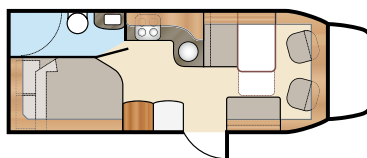


B9

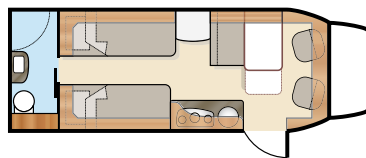
Travel Master 750 GB



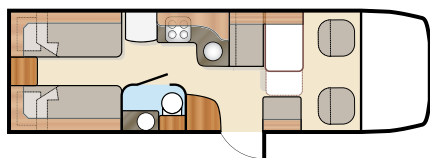
Travel Master 750 LXL



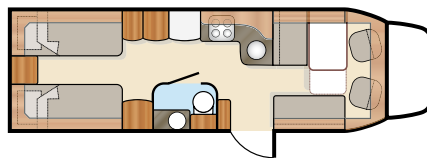
Travel Master 750 T



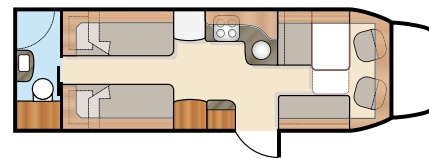
Travel Master i780



Travel Master 880 LB



Travel Master 880 LT



# Meer capaciteit in de meubelfabriek van KABE

KABE heeft graag de volledige controle over de hele productie, om zijn klanten de hoogst mogelijke kwaliteit te kunnen garanderen. Daarom vervaardigt KABE nog steeds alle interieurs zelf.

**De eerste caravanpioniers waren vaak timmerlieden – soms ook meubelmakers – zodat het een logische ontwikkeling was om ook het interieur van de caravans zelf te bouwen.**

Maar de tijden veranderen en bij de huidige productievolumes kiezen veel producenten ervoor om min of meer complete “interieurpakketten” te kopen bij een van de bedrijven op het continent die zich hebben gespecialiseerd als toeleverancier voor de caravan- en campersector. KABE is een andere weg ingeslagen en heeft besloten zijn omvangrijke afdeling interieurbouw te behouden. Hier wordt nog steeds het overgrote deel van de inrichtingsonderdelen zelf vervaardigd. Om te kunnen blijven voldoen aan de grote vraag naar caravans en campers heeft KABE inmiddels voor veel machines een tweeploegendienst ingevoerd.

Uiteraard beschikt men hier over een modern en uitgebreid machinepark, met o.a. meerdere computergestuurde CNC-freesmachines voor het bewerken van de diverse onderdelen, andere typen frezen, boormachines, plywoodzagen, profielpersen en andere uitrusting waar alleen specialisten mee kunnen omgaan.

– De interieuronderdelen worden steeds gecompliceerder en daarom zijn er meer geavanceerde machines nodig, vertelt Rickard Johansson, die verantwoordelijk is voor de afdeling interieurbouw van KABE. Bovendien vervaardigen we tegenwoordig steeds meer onderdelen zelf, waardoor we behoefte hebben aan meer capaciteit.

Met het oog op de productiestart van de 2011-modellen heeft KABE daarom ettelijke miljoenen geïnvesteerd in nieuwe machines. Sommige om oudere machines te vervangen, andere als aanvulling op het bestaande machinepark.

Dankzij deze investeringen beschikt de afdeling onder andere over 7 NC-freesmachines, waaronder een aantal 5-assige, waarmee zeer geavanceerde bewerkingen mogelijk zijn, 2 numeriek gestuurde plaatzaagmachines, 4 centertapmachines en een numerieke profielmachine en profielzaag.

– Onze nieuwe profielmachine is een grote aanwinst, zegt Rickard, omdat hij dünnere platen en kleinere onderdelen kan verwerken dan de oude machine. Maar hij weet ook raad met 2 mm dikke profielen.

De inrichting van een normale caravan of camper omvat zo’n 400 verschillende onderdelen, en elke week produceert de interieurafdeling van KABE er ongeveer 26.000! In de bijbehorende werkplaats worden de meubelen voorgemonteerd, terwijl de eindmontage op de productielijn plaatsvindt.

– Dat bespaart tijd en ruimte, vertelt Rickard. Maar het belangrijkste is misschien wel dat we zo het risico verkleinen van eventuele beschadiging van de meubelen tijdens het korte transport van de interieurafdeling naar de montagehal. Zo kunnen we er zeker van zijn dat de klant een caravan of camper krijgt die tot in het kleinste onderdeel perfect is!

In totaal werken er op de afdeling interieurbouw van KABE 50 personen, gewoonlijk in tweeploegendienst, zodat alle onderdelen die voor elke caravan of camper nodig zijn, klaarliggen.

– Zo nodig kunnen we overgaan op een drieploegendienst, dat is soms nodig bij het naderen van de vakantie wanneer de vraag naar KABE producten een piek bereikt. Komend voorjaar wordt de afdeling interieurbouw met nog eens 2000 m<sup>2</sup> uitgebreid, vertelt Rickard Johansson tot slot.



In zeven computergestuurde freesmachines krijgen de verschillende onderdelen hun vorm. Gemiddeld arriveren er elke week twee opleggers volgeladen met plywood.



De KABE kometen op een rij voor de oorspronkelijke KABE-fabriek in 1964.

# De constructeurs van KABE zijn echte uitvinders

Al in de jaren '60 begon KABE te experimenteren met dubbele ramen en andere zaken die we tegenwoordig vanzelfsprekend vinden. Sindsdien zijn de innovaties elkaar in snel tempo opgevolgd en er zijn heel wat octrooien verleend.

**Zo ervaren KABE bezitters al sinds de jaren '80 de voordelen van met water verwarmde vloerverwarming met warmte verspreidende platen. En wat te denken van de afgeschuinde kabelgoten die niet alleen het aanbrengen van de kabels vereenvoudigen en de water- en afvoerleidingen vrijwaren van corrosie, maar ook de luchtcirculatie via de convectors verbeteren – ook zo'n KABE vinding die al in een vroeg stadium werd toegepast.**

Andere vroege KABE uitvindingen zijn de uitwendige elektriciteitskast – waarin zich oorspronkelijk de accu bevond – en de winteraansluiting die maakt dat je het verwarmingssysteem kunt starten zonder de caravan te betreden.

Van aanzienlijk latere datum is het unieke VarioVent systeem waarmee de kampeerder op eenvoudige wijze naar behoefte de ventilatie in de caravan kan regelen. De meest recente octrooi aanvraag van KABE betreft het ventilatiesysteem Air Vent, waarbij een ventilator in het dakluik zorgt voor onderdruk, zodat van onder de caravan koele lucht wordt aangezogen die de temperatuur laat dalen.

Lang niet alle innovatieve oplossingen zijn echter even zichtbaar of

opvallend. Denk bijvoorbeeld aan de unieke Ecoprime isolatie met gesloten cellen, met aanzienlijk betere isolerende eigenschappen dan soortgelijke producten van andere fabrikanten. De Ecoprime isolatie is bovendien speciaal aangepast voor gebruik in een sandwichconstructie.

Een andere onzichtbare verworvenheid is de toepassing door KABE van kunststof balken in plaats van hout, op alle kwetsbare plaatsen. Op plaatsen waar extra stijfheid nodig is, worden zelfs balken gebruikt van met glasvezel gewapende kunststof in plaats van PVC.

Het gebruik door KABE van een wandbekleding die kan "ademen" is misschien niet iets waar je meteen aan zou denken, evenmin als aan een "ademende" vloer, maar het zijn wel oplossingen waarvan de voordelen doorslaggevend zijn wanneer er onverhoopt vocht de constructie zou binnendringen.

Voortdurende productontwikkeling is altijd een kenmerk van KABE geweest, en de constructeurs zetten hun zoektocht naar de optimale oplossingen onverdroten voort, zodat er over een half jaar bij de presentatie zeker weer spannend nieuws te melden valt ...

# KABE



1. Productie KABE caravans | 2. Afdeling interieurbouw | 3. KAMA Fritid | 4. KAMA Fritid magazijn  
5. Productie KABE Travel Master en KABE Royal Hacienda | 6. ADRIA Caravan | 7. De eerste KABE-fabriek

# Investeren in de toekomst

De afgelopen tien jaar heeft KABE ongeveer € 18 miljoen geïnvesteerd in gebouwen en machinepark. Hieronder vallen onder andere de geautomatiseerde montagelijnen in de caravan- en camperfabriek, en een groot aantal nieuwe machines op de afdeling interieurbouw. Om de kwaliteit van de producten nog verder te verbeteren, is het nu tijd voor de grootste investering die KABE ooit heeft gedaan.





**Direct na de jaarwisseling werd hiermee een begin gemaakt. Er wordt € 4 miljoen geïnvesteerd in uitbreiding van de camperfabriek, ingebruikname van het nieuwe techniek- en ontwikkelingscentrum en uitbreiding van de afdeling interieurbouw**

– De grote vraag naar onze campers heeft gemaakt dat we de camperfabriek moeten uitbreiden, vertelt Daniel Blom, verantwoordelijk voor de productie op de afdeling campers.

– De uitbreiding met ruim 1600 m<sup>2</sup> stelt ons in staat om de montagelijnen te verlengen. We krijgen dan ook meer ruimte voor de voorbereidende werkzaamheden aan het chassis, voordat dit op de lijn wordt geplaatst, en er wordt voorzien in een “sluis” die het gemakkelijker maakt om het chassis bij slecht weer binnen te zetten.

Het belangrijkste van alles is dat er na de uitbreiding veel meer ruimte is voor de voormontage van verschillende eenheden die in de campers moeten worden ingebouwd, en dat er plaats is voor meer magazijnruimte langs de Montagelijnen ten behoeve van de verschillende componenten.

Het oude gebouw naast de afdeling interieurbouw, waar zich onder andere de klimaatkamers van KABE bevinden, wordt afgebroken en

maakt plaats voor een 2000 m<sup>2</sup> grote uitbreiding van deze afdeling.

– De materiaalflow voor de interieurbouw wordt aanzienlijk verbeterd, verklaart Mikael Blomqvist, hoofd technische zaken bij KABE. Bovendien gaan we investeren in een robotinstallatie waardoor de capaciteit hier aanzienlijk wordt verhoogd.

Naast het techniek- en ontwikkelingscentrum dat deze zomer kon worden ingeruimd, komt een nieuwe klimaatkamer waar zelfs de grootste caravan- en campermodellen getest kunnen worden.

– In totaal gaat het om een uitbreiding van ruim 600 m<sup>2</sup>, vervolgt Mikael, en behalve de klimaatkamer krijgen we ook een schudmachine, en weegstation en een ruimte waar we onder gecontroleerde omstandigheden caravans en campers kunnen beregenen.

In het uitgebreide techniek- en ontwikkelingscentrum wordt ook plaats ingeruimd voor een complete prototypewerkplaats met alle machines die daarvoor nodig zijn.

– Hier zal voldoende ruimte zijn voor materiaal en componenten die we willen testen voordat we besluiten of ze van zodanige kwaliteit zijn dat we ze in onze productie kunnen toepassen, zegt Mikael ten slotte. Uiterlijk aan het einde van de zomervakantie moeten alle uitbreidingen gebruiksklaar zijn!

# De grote voorraad reserveonderdelen

## biedt zekerheid, ook na de aanschaf

Wie in een caravan of camper investeert, wil graag vele jaren van zijn investering genieten. Het gaat dus niet alleen om het kiezen van een recreatievoertuig dat aanspreekt, maar ook om een product dat na de aanschaf zekerheid biedt.

**Een ketting is nooit sterker dan zijn zwakste schakel. Bij KABE wordt daarom niet alleen geïnvesteerd in ontwikkeling en productie, maar ook in een sterk en uitgebreid dealer- en servicenetwerk – en in een groot magazijn met reserveonderdelen.**

Om de service aan de klanten nog verder te verbeteren, heeft KABE alle activiteiten op het gebied van reserveonderdelen naar een doelmatiger ruimte verplaatst.

– Voorheen waren de reserveonderdelen verspreid over vier verschillende lokaties, vertelt Bengt-Olof Klint die verantwoordelijk is voor het reserveonderdelenmagazijn van KABE, en dat was soms erg omslachtig.

De ruimte die we nu gebruiken, is het gebouw dat door KABE werd overgenomen

na het faillissement van Öggestorp in 1995. Eerst was deze ruimte in gebruik bij KABE Hus en daarna werd hij verhuurd aan een meubelfabriek.

– Toen de meubelfabriek vorig jaar naar een eigen gebouw verhuisde, leek het ons een goed idee om ons reserveonderdelenmagazijn hier te vestigen, vervolgt Bengt-Olof.

De ruim 4000 m<sup>2</sup> grote ruimte biedt plaats aan ten minste 3500 palletplaatsen, maar over het aantal verschillende artikelen durft Bengt-Olof geen uitspraak te doen.

– Dat zijn er “ontelbare”, zegt hij lachend.

Onder de “ontelbare” artikelen bevinden zich heel wat rariteiten, zoals Engelse B&B-assen uit de jaren '60.

– Ramen van eind jaren '70 zijn voor ons

geen probleem, vervolgt Bengt-Olof, en meubelonderdelen van midden jaren '80 zijn er genoeg. Omdat de inrichting in onze eigen afdeling wordt geproduceerd, kunnen we vaak onderdelen opnieuw maken als ze niet meer op voorraad zijn.

Het uitgebreide magazijn van KABE bevat niet alleen maar grote zware onderdelen. Je vindt hier ook veel kleine onderdelen die uniek zijn voor de productie van KABE caravans en campers, zoals stickers en gegoten metalen plaatjes.

Wie kiest voor een caravan of camper van KABE kan zich dus gerust voelen, niet alleen wat betreft de constructie en de materiaalkeuze, maar ook als het gaat om de levering van reserveonderdelen!

**Bengt-Olof Klint leidt ons rond in de nieuwe 4000 m<sup>2</sup> grote ruimte met plaats voor ten minste 3500 pallets.**



# Welkom bij uw dichtstbijzijnde KABE-dealer!

## Lees meer op [www.kabe.nl](http://www.kabe.nl)

### **Groningen**

Recreama de Boer Caravans BV  
Koldingweg 13  
9723 HL Groningen  
Telefon: 050-5494273  
[info@recreama.nl](mailto:info@recreama.nl)  
[www.recreama.nl](http://www.recreama.nl)

### **Hoevelaken**

Van Duinkerken Recreatie BV  
Oude Lageweg 165, Amersfoort  
3821 CG Hoevelaken  
Telefon: 033-2535714  
[sales@vanduinkerken.com](mailto:sales@vanduinkerken.com)  
[www.vanduinkerken.com](http://www.vanduinkerken.com)

### **Hapert**

Van Eijk Caravans  
Hoogakker 6  
5527 AE Hapert  
Telefon: 0497-383236  
[info@vaneijkcaravans.nl](mailto:info@vaneijkcaravans.nl)  
[www.vaneijkcaravans.nl](http://www.vaneijkcaravans.nl)

### **Tubbergen**

Hiddink Caravans BV  
Nobelstraat 16  
7651 DC Tubbergen  
Telefon: 0546-623015  
[info@hiddink.nl](mailto:info@hiddink.nl)  
[www.hiddink.nl](http://www.hiddink.nl)

### **Heerhugowaard**

Pauw Recreatie BV  
Nijverheidsstraat 13  
1705 RA Heerhugowaard  
Telefon: 072-5741069  
[pauwrecreatiebv@hetnet.nl](mailto:pauwrecreatiebv@hetnet.nl)  
[www.pauwrecreatie.nl](http://www.pauwrecreatie.nl)

### **Zoetermeer**

Van der Slik Caravan Centrum  
Edelgasstraat 20  
2718 SX Zoetermeer  
Telefon: 079-3515151  
[info@vanderslik-caravans.nl](mailto:info@vanderslik-caravans.nl)  
[www.vanderslik-caravans.nl](http://www.vanderslik-caravans.nl)

### **Kabe dealer in België:**

West-Vlaanderen  
Brugge Rijmaran bvba  
Monnikenwerve 135/01,8000  
Tel.+32(0)50 311792  
[info@rijmaran.be](mailto:info@rijmaran.be)  
[www.rijmaran.be](http://www.rijmaran.be)

Op vakantie naar de zon!



**KABE**   
- Altijd een stap verder

KABE Benelux, Calandstraat 17, 3316 EA Dordrecht, Tel. 078-6181818, info@kabe.nl [www.kabe.nl](http://www.kabe.nl)