

Jaktfeber

på Villmarksmessa

Til tross for at publikum sviktet Villmarksmessa i Vikingskipet på Hamar i helga, er lokale utstillere fra Oppland godt fornøyd med responsen.

Vi har fått flere påmeldinger til jaktferier i utlandet. Spesielt er bjørnejakt i Canada og antilopejakt i Afrika i skuddet, sier Vegard Eriksen. Han er daglig leder for Mylla Jakt og Fiskereiser på Grua.

Eriksen er blant utstillerne som sier seg godt fornøyd med salget, men like viktig er den gode markedsføringen det gir å vise seg frem på Villmarksmessa.

– Jeg har drevet Mylla Jakt og Fiskereiser i seks år, men har aldri solgt så mange turer som jeg gjør nå. Selv har jeg akkurat vært på fiske i Equadors regnskoger som reiseleder for ni damer fra Sørlandet, sier han.

Han er da også innehaver av en rekke eksotiske jakttrofeer etter et utall jakt- og fiskeopplevelser under fjerne himmelstrøk.

Infrarøde badstuer

En smule eksotisk er også den infrarøde badstuen Johnny Frisvold ved Eurodamp Norge AS i Hunndalen stilte ut. Ifølge ham selv er de langt mer behagelige enn de tradisjonelle badstuene, i hvert fall for dem som ikke liker mye damp og glohete temperaturer opp mot 100 grader.

– Denne badstua har infrarød oppvarming og er som et lite relaxhjem i seg selv. Infrarød badstue gir større velvære og jobber mer i dybden. Den kan stilles inn på 40 til 65 grader, men de fleste velger å ha



INFRARØD BADSTUE:

– Infrarøde badstuer er langt mer behagelige enn vanlige badstuer, hevder daglig leder Johnny Frisvold ved Eurodamp Norge AS i Hunndalen.

den på 50 grader. Jo lavere temperaturer, jo lengre er det mulig å sitte, sier Frisvold.

Han etablerte seg med lager, kontor og visningsrom på Mustad Næringspark i Hunndalen for to år siden, og farter en stor del av tiden land og strand rundt på messer.

– Nå begynner folk å kjenne til meg og infrarøde badstuer. Standen har vært godt besøkt og jeg er fornøyd med responsen her på Villmarksmessa, sier Frisvold.

Har solgt bra

Innehaver Ole Røhne ved Jaktpartner Gjøvik merket ikke så mye til at publikum



sviktet Villmarksmessa i år. Arrangørene hadde regnet med 16.000 besøkende innenfor portene i løpet av de tre dagene. Uvisst av hvilken grunn kom det på langt nær så mange, men salget gikk likevel strykende.

– Villmarksmessa har ikke noe stort uteområde som under Jakt- og fiskedagene på Elverum, men den er veldig sosial og bra. Folk er kjempetriverlige og jeg treffer igjen mange av de samme år etter år, sier Røhne.

For Jaktpartner Gjøvik utgjorde klær, sko, primuser, kikkerter og våpen størsteparten av salget. Foruten direktesalg, unnslyr heller

EKSOTISKE JAKTREISER: – Jeg har fått flere påmeldinger til jaktreiser til Canada og Afrika og er godt fornøyd, sier daglig leder Vegard Eriksen ved Mylla Jakt og Fiskereiser på Grua.

FOTO: JON IVER GRUE

ikke Røhne den langsiktige effekten av å markedsføre seg på en messe som dette.

– Når det har gått en stund, er det noen som ringer og sier at de skal ha den rifla de prøvde på Villmarksmessa, sier han.

JON IVER GRUE

redaksjonen@oa.no



TRAVELT: Innehaver Ole Røhne ved Jaktpartner Gjøvik hadde det travelt med å betjene kunder på Villmarksmessa i Vikingskipet.