

Slutrapport

December 2008

Att Lyckas som hästföretagare

Professionellt hästföretagande



Hästföretagarseminarium på Margretetorp den 1 oktober 2008.

Aktiviteten var finansierad via Jordbrukets satsning ”Livskraftigt hästföretagande”

Arrangörer HIR Malmöhus/HS Malmöhus tillsammans med HS Halland/Häst Halland och Hästen i Skåne.

Projektledare: Yvette Barring, HS Malmöhus, yvette.barring@hush.se

Syfte och mål med projektet – Kompetensutveckling med temat professionellt hästföretagande

Syftet är att engagera och inspirera hästföretagare till att bli mer professionella.

Målet är att visa på framgångsrika hästföretagare och deras framgångskoncept för att sprida kunskap och ringar på vattnet med goda exempel. Ett heldagsseminarium arrangeras 1 oktober.

Haflingerfölet Dahlia



Framgångskoncept för hästföretagare 1 oktober 2008

Program

9.30 – 10.00	Fika och registrering
10.00 – 10.05	Välkommen - Yvette Bårring, HIR/HS Malmöhus
10.05 – 10.15	Moderator - Margareta Ivarsson
10.15 – 10.45	Jan Brink
10.45 – 11.15	Catharina Skarestad
11.15 – 11.30	Bensträckare
11.30 – 12.00	Monica Lindstedt
12.00 – 13.30	Lunch, Margretetorps fantastiska, berömda Skånska smörgåsbord!!!
13.30 – 14.00	Lutfi Kolgjini
Ca 14.00 – 15.00	Diskussion, frågestund och sammanfattning
Ca 15.00 – 15.30	Vi avslutar med kaffe och mingel

Aktiviteten finansieras genom Jordbruksverkets satsning på Livskraftigt hästföretagande.

Lyckas som hästföretagare?

Den 1 oktober gick årets hästföretagarseminarium av stapeln i Margretetorps alldeles nya konferenslokal på översta våningen i den gamla Gätsgifvaregården. Lokalen var vacker med utsikt över höströda trädtoppar, smörgåsbordet var som alltid en njutning för gommen och de som föreläste denna dag var absolut givande för alla de närmare 80 personer som hade tagit sig till platsen för händelsen. Dagens moderator var Margareta Ivarsson och detta skötte hon med bravur.

Syftet med dagen var att hästföretagare inom alla verksamhetsområden skulle få en välpackad verktygslåda med goda råd med sig hem att packa upp och omsätta i praktiken i sitt eget företagande. De som delade ut goda råd och delade med sig av sina tankar var fyra av de absolut mest framgångsrika hästföretagare som verkar idag. Skratten blandades med allvaret i företagandet och kärleken – passionen till hästen.

Här nedan kommer korta stolpar kring vad dessa framgångsrika företagare anser vara det viktigaste för att nå framgång i sitt företagande med häst. Läs och Lär!

Monica Lindstedt – Uppfödare av varmlod, startade upp och driver företaget Hemfrid, medverkat till att starta upp tidningen METRO.

Mission – Ha en mission med det du gör, ex. Jag vill förbättra dressyren i Sverige

Visioner - Var långsiktig och tänk på att ting tar tid.

Ambitioner – Ha ambitionen att vara professionell

Sätt upp mål och utveckla strategier

Var så påläst och så initierad som det går i branschen

Jobba på att hela tiden bygga på ditt...

Marknadskapital

Bygg upp ditt varumärke. Detta tar tid, men låt det ta tid!

Gör något som är speciellt. Nischa in dig.

Humankapital

Skaffa ett team omkring dig som kompletterar dig

Finansiellt kapital – eller pengar.

Det finns olika sätt att skaffa pengar. Du kan inte ta ut lön av ditt företag från början. Alltså måste du ofta ha en annan försörjning under tiden du bygger upp företaget. Gör inga illusioner! En tumregel är att du max kan ta ut en tredjedel av det företaget drar in i lön!!

Strukturkapital - ordning och reda.

Ex: Fakturera i tid, se till att man förstår fakturan och att man fakturera det man har kommit överens om.

Spiritueellt eller andligt kapital - företagskultur eller anda

Du är en levande förebild. Den förmedlar du själv. Det är viktigt för de anställda OCH för kunderna. Vi gör detta för kundernas skull, ett bra bemötande av dem som kommer. Det är mycket sällan du får en andra chans att göra ett första intryck! Var professionell.



Jan Brink, Dressyrryttare, tränare

Stark vilja, Mycket energi, Ha passionen för det man gör och för hästen. Att brinna för och att tro på det man gör och att brinna för HÅSTEN.

Det är de här tre egenskaperna som jag kallar för DRIVE. Man måste ha mycket DRIVE för att lyckas i hästbranschen. Tekniken kan vi lära oss, men DRIVE är nyckeln till att lyckas i vilken bransch man än är i.

Så receptet är mycket DRIVE kryddat med en stor kärlek till och respekt gentemot det fantastiska djuret hästen.

Älska det man gör och respektera den fantastiska hästen ger inspiration och glädje och detta krävs eftersom det är mycket plikt och mycket bundet jobb.

- Börja smått, ha inte för bråttom
- Jobba upp det step by step
- Nischa in dig - gör inte allt lagom bra, stick ut lite grand och gör det riktigt bra
- Var trovärdig i det du gör
- Var inte för blåögd
- Ta ansvar för det du gör och var ärlig
- Jobba hårt
- Delegera när du har kommit så långt. Rota inte i alla hörn själv. Delegera och gör det som du är bra på. Jag tycker visserligen att det är kul att klippa gräs men jag är betydligt bättre på att sälja en Grand Prix häst.
- Erfarna kunniga hästkötare är guld värd! Jag vill ha kvar mina hästkötare och investerar på olika sätt för att få ha dem kvar.
- Älska det du gör och gör det bra!
- Belöna dina medarbetare.

Du är företaget! Det är vad du presterar som ger pengarna in. Presterar du ingenting så blir det ingen vinst. Vi kan inte sälja våra företag så vi får inte köra slut på oss. Allting har ett pris och att få jobba med det som man brinner för är en ynnest. Man får inte köra slut på sig själv Glöm inte detta!

Katarina Skarestad – Equiterapeut

- Skaffa nätverk som stöttar dig
- Ha en mentor som kan verksamheten
- Lär dig av proffs
- Nischa in dig och rikta in dig på det du är bra på och utveckla det
- Tänk långsiktigt, sätt höga mål på lång sikt
- Ta betalt för det du levererar. Ett bra hantverk kostar pengar!
- Ha en hög arbetsmoral
- Du måste ha vinnarinstinkt
- Du måste ha självdisciplin
- Se varje uppdrag som en utmaning!
- Du måste vara i gott fysiskt skick.
- Ta en speciell olycksfallsförsäkring.
- Sätt av pengar till pensionen.
- Ta också en avbrottsförsäkring.

Lutfi Kolgjini – Travtränare m.m.

- Utveckla din känsla för affärer
- Nischa in dig!
- Gör inte alla saker samtidigt.
- Var stryktålig.
- Du måste vara modig och våga.
- Du måste ha ett bra självförtroende
- Passionen för hästen är den absolut viktigaste faktorn annars lyckas du inte.
- Att aldrig tappa den röda tråden är viktigt.
- Tappa inte självförtroendet!
- Våga, våga göra bort dig och våga för att vinna andra gånger.
- Jag vet inte ingen sport som är skapad av och för fegisar.
- Gör det oväntade.
- Våga delegera.
- Gör det du är bäst på.
- Gilla att tjäna pengar.
- Hitta den där hästen som ingen annan har hittat.
- Gilla business, helt enkelt.



Diskussion efteråt.

Man jobbar som bara den med en stor passion, näsa för affärer och lite tur. Men ofta möter man en häst eller en person som får enormt stor betydelse i verksamheten. Vad är det som gör att man träffar på just den individen som får det att hända?

Något får det hela att släppa loss innan man ses som seriös. Som livet i övrigt så handlar mycket om att befinna sig på rätt plats vid rätt tillfälle. Men allra mest handlar det nog om att känna igen tillfällena och mötena som är speciella, som kan ta dig framåt på din väg genom livet. Vägskälshändelser, man måste kunna känna igen dem och ta vara på dem och våga lite på den känslan.

Vad är skillnaden på dem som lyckas och de som inte får det att funka?

Det finns många som försöker göra allt samtidigt, skaffar barn, bygger ut, kanske inte har tillräcklig kunskap om häst utan går utbildningen för att det verkade kul. Många ger kanske inte järnet tillräckligt. Flera skapar inte möjligheten för sig själv att starta ett eget företag.

Hur hittar man balansen?

Ur ingenting kommer ingenting. Ger man inte sin själ så kan man inte förvänta sig att få framgångar. När man är nystartad har man inget varumärke inget att falla tillbaka på. Här är det viktigt att se kundperspektivet. Jag som kund är beredd att betala bra för hög kvalitet. Möt efterfrågan och ta betalt för det man faktiskt kan. Kunskapen om hur man bygger upp en marknad är viktig. Institutionsutbildningar i all ära, men man måste befinna sig i verkligheten för att förstå vad yrket är för något. De som har blivit bäst har befunnit sig i prestationsmiljö tidigt.

Starta inte eget företag direkt!

Många går utbildningar - på hippologen kanske, så tror de att de kan starta eget direkt. Inte ens en advokat startar ett eget företag direkt efter genomgången utbildning. Man jobbar först hos någon i flera år, sedan kanske man startar eget företag. Dels hinner man känna på om yrket passar en själv och dels hinner man då lära sig ett och annat.

Hur ser en kund ut idag. Väljer man sina kunder?

Ja, man väljer sina kunder utefter de mål och ambitioner man själv har. Det är mycket farligt att döma kunder utefter deras utseende. Kunden är inte klippt och skuren i samma mall. Den lilla uppfödaren är lika viktigt som den stora kunden. Små sår och fattiga vänner skall man aldrig förakta. Du vet aldrig i vilket sammanhang du träffar människan igen så alla är lika viktiga. Kunden skall man alltid vara rädd om i alla sammanhang för en vacker dag behöver man dem.

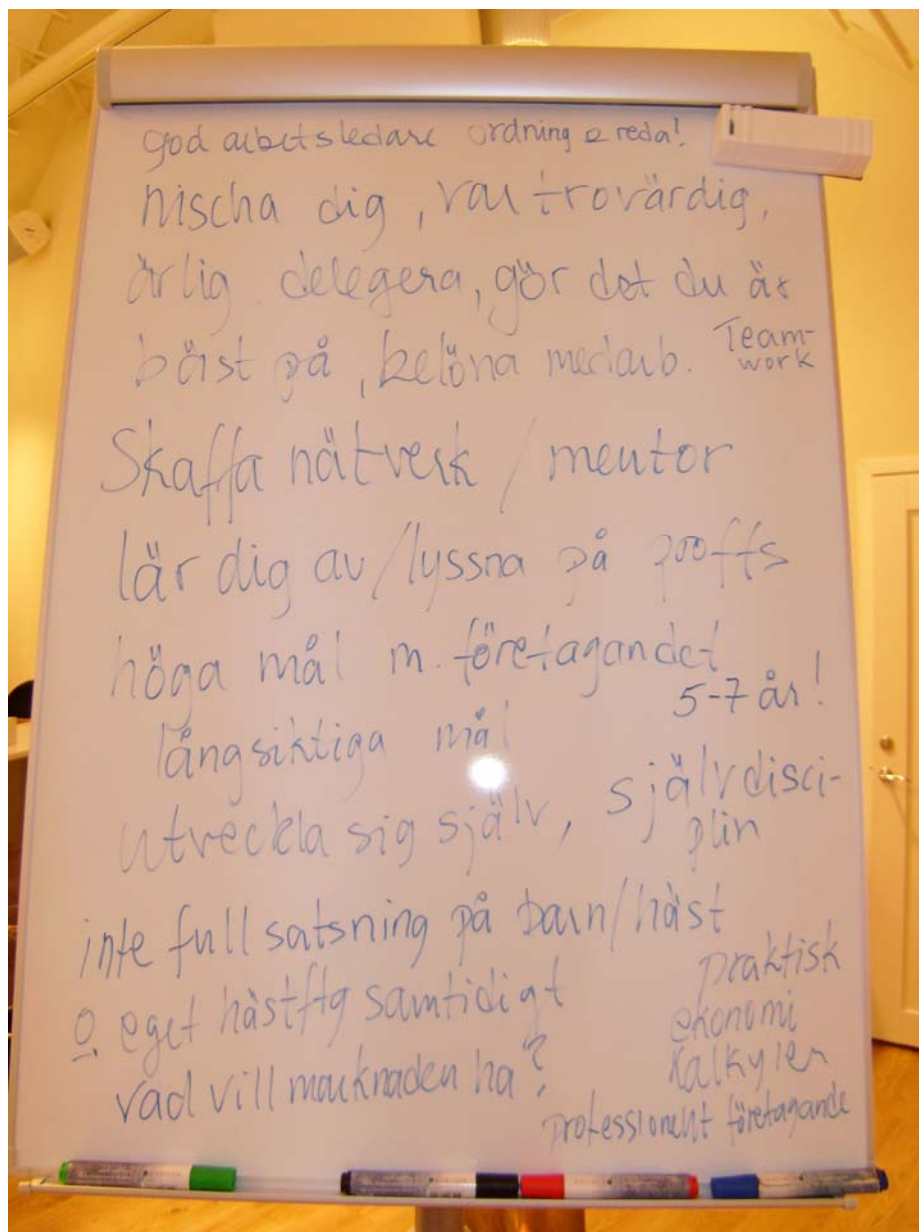
Sätter ni någon gräns mellan vad som är företag och vad som är privatliv.

Att vara hästföretagare är en livsstil. Det kostar på ett antal förhållanden. Det längsta förhållande jag har haft är Briar, det har hållit i tolv år. Man måste vara beredd på att det kommer en hel del hundår. Lite återhämtning behövs dock. Så småningom måste man lära sig att bli bättre på att delegera. Det är bra att ha ett fritidsintresse och jag har blivit intresserad av konst, det finns en viss tröghet i konst. Den äter inte havre och man behöver inte vara alert hela tiden. Det är viktigt att ha något annat att tänka på.

Kan man lyckas utan att hitta ”den där” hästen eller träffa ”den där” människan som är redo att satsa på just mig?

Det har säkert funnits en Briar eller en Master eller en Viking i andra stallar också men ingen har ”hittat” dem så ingen har utvecklat dem. Se chanserna när de kommer och våga ta dem!

Poster från seminariet.



Välkommen på seminarie!

"Framgångskoncept för hästföretagare"

Hur lyckas jag som hästföretagare?
Kom och ta del av erfarenheter och goda råd.

Föreläsare Jan Brink, Katarina Skarestad,
Monica Lindstedt och Lutfi Kolgjini.

Tidpunkt

Onsdagen den 1 oktober börjar vi 09.30 med registrering och kaffe. Föreläsningarna pågår till ca 15.30.

Plats

Margretetorps Gästgäfvaregård,
Hjärnarp, Ängelholm

Kostnad

975 kr inkl moms. (Faktureras)
Lunch och fika ingår.



Anmälan

Anmäl dig via www.kompass.lrf.se senast den 22 september, ange kod 6520. Begränsat antal deltagare, först till kvarn... För program, vägbeskrivning, gå in på www.hirmalmohus.se eller ring Yvette Bårring, 0708-16 10 21.

Välkommen!

HIR
MALMÖHUS

Seminarier arrangeras av HIR Malmöhus/HS Malmöhus tillsammans med HästHalland/HS Halland och Hästen i Skåne. Aktiviteten finansieras genom Jordbruksverkets satsning på Livskraftigt Hästföretagande.



Text: Elisabeth Falkhaven, HS Halland/Häst Halland & Yvette Bårring HIR/HS Malmöhus

Bilder: Yvette Bårring

"Detta projekt har finansierats av Jordbruksverkets satsning på Livskraftigt hästföretagande 2008".

Inbjudan

Hästföretagare



Foto: Yvette Bårring

Välkommen på seminarie!

“Framgångskoncept för hästföretagare”

Hur lyckas jag som hästföretagare?
Kom och ta del av erfarenheter och goda råd.
Lyssna på fyra duktiga företagare inom hästbranschen.

Tid:

Onsdagen den 1 oktober kl. 9.30 – 15.30.

Plats:

Margretetorps Gästgivarvaregård, Hjärnarp, Ångelholm.

Kostnad:

975 kr inkl. moms (faktureras) Lunch och fika ingår.

Program

- Registrering och kaffe
- HIR hälsar välkomna och presenterar dagens program och moderator
- Jan Brink, Tävlingsryttare, Tullstorps Gård
- Katarina Skarestad, Hästutbildare/Equiterapeut
- Monica Lindstedt, Uppfödare på Stjärnbro Gård
- Lunch. Margretetorps beröm da skånska smörgåsbord.
- Lutfi Kolgjini, Travtränare, Vombs Nygård
- Frågestund och sammanfattning av dagen samt kaffe

Alla är välkomna både ni som driver hästföretag och ni som funderar på att starta upp. Målet är att ni ska komma hem med idéer och goda råd om hur man lyckas, vad man bör tänka på och hur man ska gå till väga.

Anmälan

Bindande anmälan på www.kompass.lrf.se senast 22 september, **ange kod 6520**. Antalet deltagare är begränsat, först till kvarn... För mer information, ring Yvette Bårring 0708-16 10 21.

HIR
MALMÖHUS

Borgeby Slott
237 91 Bjärred
tfn 046-71 36 00
fax 046-71 36 62
www.hirmalmohus.se

Seminarieret arrangeras av HIR Malmöhus/HS Malmöhus tillsammans med HästHallan/HS Halland och Hästen i Skåne. Aktiviteten finansieras genom Jordbruksverkets satsning på Livskraftigt Hästföretagande.