

Så lyckas du

Tre olika hästföretagare och en expert berättar om sina lyckade företagardrömmar. Här får du råden och tipsen som hjälper dig på vägen när du vill starta en egen hästverksamhet. Du kan också lyckas, är budskapet.

TEXT OCH FOTO MARIA LINDBERG

Vill du bli egen företagare och syssla med hästar? Kanske hyra ut boxplatser, träna hästar och ryttare, hålla i turridning eller syssla med olika typer av friskvård och behandlingar? Innan man startar ett eget företag finns det en del att tänka igenom. Det är viktigt att hitta det som passar just dig och dina förutsättningar och som samtidigt har potential att bli lönsamt.

Petra Wirtberg är företagarcouch på LRF Västra Sverige med extra kunskap om just hästföretagande eftersom hon själv drivit ridskola och är idag hyresvärd åt ett bolag som bedriver hästsjukvård på den egna gården i Husaby.

"När man kan lösa ett problem eller behov som någon är villig att betala för då har man en bra affärsidé"

HON MENAR ATT den absolut första frågan man måste ställa sig själv om man funderar på att starta en verksamhet är om man verkligen är en företagartyp.

– Har du vad som krävs för att driva dig själv? Alla passar inte att bli företagare, och det är inget fel i det. Man måste ha koll på allt, särskilt i början när du inte har råd att leja bort olika uppgifter i företaget. Och det är mycket jobb, man måste gilla utmaningar och vara bra på att se sina möjligheter.

Om du svarar ja på ovanstående fråga så gäller det att välja den inriktning som passar just dig.

– Intresse, kunskap och erfarenhet är en bra början. Finns det något som du är genuint intresserad av brukar man ju oftast bli bra på det. När man kan lösa ett problem eller ett

COACH. Petra Wirtberg är företagarcouch på LRF Västra Sverige och ger tips och råd till blivande hästföretagare.

FOTO: PRIVAT

som hästföretagare

behov som någon är villig att betala för då har man en bra affärsidé, konstaterar Petra.

När man kommit så långt att man vet vilken inriktning verksamheten ska ha är det bra att formulera en policy för företaget.

– Man gör en affärsplan, funderar kring vad du vill med din verksamhet och på vilken nivå den ska vara. Kanske kör du bara på halvfart till en början, eller så kör du fullt ut direkt. Ställ dig själv frågor om vad du vill ha för ersättning, hur stor inkomst du måste ha för att kunna ta ut en lön och vad företagets pengar ska räckta till? Gör upp en kalkyl för driften av företaget med saker som el, slitage och fordon.

DET KAN VARA bra att trappa upp en verksamhet långsamt, kanske vid sidan av en anställning. Men i vissa fall måste man köra på heltid direkt.

– Många gånger börjar man i liten skala och sen växer verksamhet tills man inte har tid för annat jobb, det beror på vad man gör. Jag tog över konkursdrabbad ridskola och då var det bara att köra "all in" och köpa in hästar och anställa personal på en gång.

Finns det då vissa sorters hästverksamheter som kan vara mer lönsamt att satsa på och vilka nischer bör man akta sig för?

– Det är en svår fråga som egentligen inte går att svara på. För även om det ligger tio turridningsföretag runt omkring dig och marknaden verkar mättad, så kan ju du sticka ut med en speciell turridning och då kan du locka folk och få verksamheten att funka ändå. Ofta hänger det på att skapa sig ett namn inom hästbranschen för att kunna växa och bli lönsam, det gäller att göra bra grejer för att få förtroende och få folk att komma till dig.

SOM NYBLIVEN FÖRETAGARE kan det vara tufft att veta vad som gäller, hur saker och ting ska skötas och hur du bäst driver verksamheten. Men det finns bra hjälp att få.

– Man kan ju kontakta de olika rådgivningsföretagen så som Hushållningssällskapet och Almi till exempel. Även myndigheterna är bra på att ge råd och tips och svar på dina frågor, det är bara att ringa Skatteverket, Boverket eller Arbetsförmedlingen till exempel. Vi företagarcoscher och affärsrådgivare på LRF och LRF konsult hjälper också gärna till. Vi kommer in och bollar affärsidéer. Vill man ha olika bidrag eller investeringsstöd så är det Länsstyrelsen man ska kontakta.

Det är inte heller dumt att skaffa sig samarbetspartners. Se dig om i din närhet – finns det andra företagare du kan samarbeta med? Tillsammans kanske det blir ännu bättre! 🐾

Bra att veta

- Lägga upp en långsiktig plan och skriv upp för- och nackdelar med att vara egen företagare och med den typ av verksamhet du har valt.
- Som hästföretagare måste du vara beredd på att jobba, ofta långa dagar sju dagar i veckan.
- Låt det ta lite tid och bygg upp verksamheten steg för steg. Det behöver inte bli jättestort på en gång.
- Tänk till – hur ser marknaden ut? Finns det stor konkurrens inom det du vill göra eller är det en ny nisch? Varför skulle kunder välja att gå till just dig,

vad är det som är speciellt med dig? Ta reda på vad du har för starka sidor!

- Våga ifrågasätta dig själv – har du verkligen talangen och de fysiska förutsättningarna för att bedriva den här sortens verksamhet?
- Hur ska det finansieras? Lägga upp en väl genomarbetad och genomtänkt budget där alla kostnader finns med. Ta gärna hjälp av någon som är kunnig inom företag och ekonomi.
- Se till att du förstår grunderna i bokföring

och ha koll på företagets ekonomi, även om du låter någon annan sköta bokföringen åt dig.

- Sök bidrag om det går.
- Se över dina möjligheter – vad kan jag göra utifrån det jag redan har?
- Samarbete är vägen till framgång – vilka andra företagare i din närhet skulle du kunna samarbeta med? Kanske kan ni sälja paketlösningar och erbjuda kunder?
- Våga satsa, men tänk realistiskt!



FOTO: THINKSTOCK

Hotet från svarta marknaden

Många mindre hästföretagare som sköter allt enligt reglerna, betalar skatt och har hela verksamheten vit upplever att det är svårt att konkurrera med de som driver en svart verksamhet. Det kan gälla folk som hyr ut några boxplatser på gården svart till billig hyra eller arrangerar turridning över sommaren till en låg avgift, eftersom de kör allting svart.

Hur ska man som laglydig företagare bemöta det här? – Jag vet inte hur stort

detta problem är, och det ser nog olika ut beroende på vilken typ av verksamhet du driver och i vilken skala. Men min erfarenhet är att när du har koll på dina utgifter och inkomster, anställer rätt och utbildad personal, inte tullar på säkerheten och är stolt över ditt företag kommer också vinesterna, säger Petra Wirtberg på LRF Västra Sverige.

Hon tror att när fler och fler får livskraftiga hästföretag så kommer fler att

efterfråga kvitton när man köper varor och tjänster och då minskar också den svarta sektorn.

– Man måste visa kunden fördelarna med att allt sköts korrekt, att man har försäkring och följer de regler som finns. Framhåll för kunden vad det är de betalar för. Det handlar om stolthet i företaget också. Många kunder vill ha kvalitet och man ska göra sin grej och göra den jätligt bra så att folk vill komma till just dig! 🐾