



Proffsigare Proffs

Projektrapport: December 2008

Projektledare: Mats Norberg,
LRF Konsult
Box 74
871 22 HÄRNÖSAND
mats.norberg@konsult.lrf.se
0611-289 33

Projektägare: LRF Konsult AB
Referensperson: Jan I Jönsson,
Travtränarnas Riksförbund

Projektet är delfinansierat av Jordbruksverkets satsning på Livskraftigt hästföretagande.

Bilagor: Artikel från tidningen Travhästen nr 5/08
Produktblad för projektet

Syfte och mål

Projektet syftar till att förbättra företagsledarkompetensen och företagandet bland landets professionella travtränare (A-tränare). Genom att lyfta dessa och utveckla travföretagandet syftar projektet även till att skapa framtidstro i näringen. Dessutom skall företagarna ges verktyg och redskap för att förbättra sin egen och anställdas arbetsmiljö.

Målet är att genomföra tre regionala utbildningstillfällen med fokus på ekonomistyrning och vidareutveckling av företagsledarfrågor gällande personalutveckling, kommunikation mm.

Projektet genomförs i samverkan med Travtränarnas Riksförbund.

Bakgrund

Utvecklingen och strukturförändring inom svensk travsport fortsätter. Arbetet med "Framtidens Travsport" går vidare och kommer att förändra framtidens travnäring och sport. I samband med förändringens vindar kommer det fram allt mer negativa signaler från aktiva som är i stånd med att avveckla sina företag och lämna näringen. I andra ändan av utvecklingen finns de aktiva och stora tränare som blir allt större och tar en större del av marknaden. Trots den positiva spelutvecklingen och mer medel till näringen så fortsätter den höga kostnadsutvecklingen inom näringen på personal mm.

Ekonomiskt möter nu även näringen en kraftig ökning av varukostnader i form av foder och strö, Detta till följd av höjda världsmarknadspriser och andra omvärldsfaktorer som energiförsörjning och klimatförändringar. Det gäller verkligen att dessa kostnadsökningar inte enbart skjuts över på hästägarkollektivet utan att man blir bättre på kostnadseffektivisering i sitt företagande. När man verkar på en upplevelsemarknad är det svårt att säga var gränsen går för kunden kostnadsmissigt, det är en skör balans och det krävs ett samspel mellan alla parter i näringen för att inte prisa ut sig.

Sammanfattning

- Medverkan på tränarkonventet i april på Solvalla
- Tre regionala seminariedagar genomförda
 - Sundsvall 27/9 18 anmälda
 - Stockholm 15/10 22 anmälda
 - Göteborg 23/10 26 anmälda
- Flertalet tränare involverade personalen i utbildningsdagarna

- Omfattande arbete med inhämtande av ekonomisk fakta.
- Cirka 40 tränare med i "Travtränarprofilen"
- Tydliga tendenser till kostnadsökningar
- Fortsatta lönsamhetsproblem inom näringen
- Flertalet tränare som medverkat har tagit egna initiativ till egna personalutvecklingsprojekt.
- Projektet har tagit fram arbetsmallar för enklare informationsframtagning kring företagarnas ekonomi och omsättning.
- Projektet har påvisat behovet av kompetensutveckling i företagande.

Genomförda aktiviteter

Startskottet för projektet gick i och med tränarkonventet på Solvalla i april med en halvdagsseminarium under rubriken "Professionell företagsutveckling". Ett 60 tal tränare medverkade.

Därefter påbörjades marknadsföring av projektet och utbildningen med bla deltagande på elitauktionens mäsas. Det följdes efter sommaren upp med informationsinhämtning för upprättande av "Travtränarprofilen" från de anmälda företagen. Trots datateknik så blev arbetet mer omfattande än beräknat då olikheter fortfarande finns angående redovisningsupplägg. Här har det för framtiden tagits fram gemensamma arbetsmallar och dataprogramsfrågor som underlättar framtida informationsinhämtning.

- **Travtränarens Ekonomiprofil**

"Travtränarens Ekonomiprofil" är en ekonomisk analys av det enskilda travtränarföretaget. Där redovisas intäkter och kostnader per häst i träning och tränarens egen arbetsinsats likställs mellan olika företagsformer och mellan olika företag, allt för att kunna jämföra med andra företag. Det innebär att varje tränarens arbetsinsats värderas likvärdigt med en lönekostnad motsvarande en erfaren hästskötare. Det egna företagets siffror jämförs med andra tränarens och man kan även jämföra med tidigare år, således ett gott underlag för ekonomisk analys.

Efter inhämtande av den ekonomiska informationen har bearbetning sedan skett i gemensam databas. Därefter har "Travtränarens Ekonomiprofil" tagits fram som underlag till seminariedagar för att visa på den ekonomiska situationen för näringen, men även för att skapa ett diskussionsunderlag.

Här nedan följer ett urval av några medelsiffror för 2008 års ekonomiprofil:
Samtliga siffror är per häst och år.

• Foderkostnad	12 200
• Justerad lönekostnad	37 800
• Anläggningskostnader	11 000
• Justerad vinst	- 3 800

Jämförelse har gjorts med tidigare års genomförda Ekonomiprofiler och kostnadsökningarna är betydande, framförallt på foder. Det skall inte dras allt för stora slutsatser av de enskilda ekonomiska siffrorna utan man får se det som trender och tendenser. Även tränarens intäkter har ökat, men det avser i huvudsak andra intäkter än den träningsavgift man debiterar sina kunder.

- **Seminariedagar**

Målsättningen har varit att genomföra tre stycken seminariedagar på olika platser i landet. Detta genomfördes på följande platser :

- Sundsvall 27/9 18 anmälda
- Stockholm 15/10 22 anmälda
- Göteborg 23/10 26 anmälda

Seminariedagarna genomfördes på dagtid mellan 10-16 med följande innehåll:

- Ekonomi och ekonomistyrning
- Travtränarens Ekonomiprofil
- Personalutveckling, konkreta tips och verktyg för att öka motivationen hos medarbetarna och skapa den goda travarbetsplatsen
- Kommunikation med kunder och personal

De föreläsare som medverkade under seminariedagarna var:

- Stig Wiklund, mental coach åt Sveriges Olympiska Kommitté. Stig har också varit med och byggt upp Den goda arbetsplatsen på Rossö Gård som fått utmärkelse i Alectas tävling om Sveriges bästa arbetsplats.
- Mats Norberg, Affärsrådgivare på LRF Konsult med lång erfarenhet och specialitet mot hästföretagande och travsporten.



Föreläsarna Mats Norberg och Stig Wiklund.

Seminariedagarna har fått positiva utvärderingar och generellt har det varit ett positivt inslag framförallt delen kring personalutveckling och kommunikation med kunder och personal. Frågor som det finns all anledning att lyfta och se exempel på då alla människor är olika individer med olika prioriteringar och värderingar.

Den marknadsföring som varit mest lyckad har varit via SMS, som har visat sig vara det lämpligaste informationssättet i projektet. I påminnelser har "fruar", försteman eller andra personer i verksamheten, också erbjudits delta i utbildningsdagarna. Detta för att låta en större del av företaget ta del av inspirationen. För att visa hur viktigt utbildningsdagarna var så stannade bla Jan-Olov Persson hemma från nordiskt mästerskap i Finland med Järvsöfaks och åkte på utbildning istället. Jörgen Westholm flög hem ansvarig personal från frankrikefilialen för att delta på Solvallas seminariedag. Näringsen är sedan tidigare inte så van vid kompetensutveckling. Samtliga deltagare har varit mycket nöjda och de som inte kunnat delta har frågat efter nästa utbildning. Flera av de deltagande tränarna har efter utbildningen

tagit egna initiativ och startat personalutvecklingsprojekt i sina egna företag. Flera har tagit till sig tipsen och verktygen och praktiskt ändrat arbetssätt mm i sina företag. Stor enighet finns om att det är nyttigt och att det behövs mer av detta inom näringen i framtiden och att det troligen behövs upprepningseffekter för att fånga in den större delen av tränarkåren.

- **Enskild rådgivning**

Som en fortsättning av projektet har det även erbjudits individuell rådgivning för varje enskilt travtränarföretag. Ett arbete som pågår och som kommer att utvecklas under kommande år.

Erfarenheter och reflektioner från att arbetat mot hästnäringen i många år ger bilden av att det finns ett stort behov av individuell rådgivning. Alltså ingen generell utbildning utan personligt inriktat på enskilda företagare. Anledningen till detta är att företagarna har skiftande storlek på sina företag, deras förutsättningar och erfarenheter från företagande skiljer sig åt. Det har visat sig i flera genomförda aktiviteter under året att det efterfrågas allt mer individanpassat materiel och rådgivning. Det är viktigt att utgå från respektive företagares förutsättningar, det finns inga schablonmässiga lösningar som passar alla företag.

Framtid

Detta projekt har inneburit att vi fortsatt utveckla ett koncept och en utbildningsmetodik för en spetsutbildning av hästföretagare. Förutom grundutbildningar och den obligatoriska tränarkursen har det inte funnits några branschanpassade vidareutbildningar för aktiva inom travsporten. Det är möjligt att liknande utbildningsdagar skulle kunna utvecklas och vara en naturlig del i en utbildningsstege för de aktiva inom travnäringen. Under projekts gång har det kommit förfrågningar om utvecklande av konceptet för att anpassa till lokala travbanors utveckling och rekrytering.

Projektet har gett möjligheter att testa en form av vidareutbildning inom travsporten och det har även satt i gång en process om framtidens kompetensutveckling inom travsporten. Uppgiften den närmaste tiden blir att utifrån slutsatserna i detta projekt skapa en modell för ytterligare kompetensutveckling för befintliga företagare inom branschen. Omvärldens påverkan och näringens befintliga problem gör att det blir allt viktigare att utveckla de resurser som redan finns och verkligen utnyttja möjliga utvecklingsvägar för att förbättra förutsättningarna i företagandet.

Hästnäringen skiljer sig inte från andra företagsinriktningar och trenden är tydlig; det blir allt fler "större företag" just som utvecklingen inom jordbruket.

Behovet av utbildning och rådgivning på marknaden är mycket stort. Det är dock svårt att få den enskilde företagaren att ta det aktiva beslutet att göra en investering i sig själv som företagsledare. Ofta kommer den löpande, praktiska, verksamheten i första hand och den egna kompetensutvecklingen prioriteras bort.