



## Utvecklat företagande i travbranschen

### Projektrapport 071129

**Projektledare:** Mats Norberg, LRF Konsult AB  
**Projektägare:** Johan Abenius, STC  
**Referensgrupp:** Carina Dahling, Skråmsta stuteri  
Jörgen Westholm, travtränare

### Syfte

Projektet syftar till att förbättra förutsättningarna för livskraftig utveckling av nya och etablerade företag i travbranschen.

### Finansiering

Projektet är finansierat med medel från Jordbruksverkets satsning på Livskraftigt hästföretagande.

### Målbeskrivning

#### Projektmål

Utvärdera och skapa förutsättningar för att stärka branschens potentiella och befintliga företags möjligheter till livskraftig utveckling genom att bygga och konsolidera strukturer för utbildning och utveckling.

#### Delmål

- Utveckla ett för travsportens fungerande utvecklings- och utbildningskoncept för företagare.
- Genomföra 5 utbildningspiloter.
- Fleråriga samarbetskontrakt mellan STC och betydelsefulla samarbetspartners skall upprättas.
- Utveckla nätverksstrukturer mellan travföretagare

### Bakgrund

Hästnäringen är den fjärde största sektorn inom lantbruksnäringen och har stor betydelse för bland annat öppna landskap och miljö. Travsporten och dess uppfödning genererar direkt och indirekt ca 15 000 helårstjänster och är en för landet viktig näring. Travet är, framförallt ekonomiskt, en kraftfull

och mycket betydelsefull motor inom svensk hästnäring. Travsporten vilar i huvudsak på små- och mellanstora företag inom olika branscher med anknytning till sporten. De flesta av dessa företag är placerade på landsbygden och är viktiga lokala näringslivsmotorer.

Utbildnings- och utvecklingstraditionen inom travsporten är svag. Behovet av företagsutveckling och fortbildning bedöms vara stort. För att tillfredsställa dessa behov krävs modeller som är väl anpassade till travsporten och dess utövare.

### Sammanfattning

- Fem genomförda inspirationsträffar
- Fyra genomförda utbildningar
- Intresset och deltagarantalet till inspirationsträffarna har varit lägre än målsättningar
- Uppfattningen i näringen är att man tycker det är "svåra" frågor och man vill inte visa sin påstådda "okunskap" inför andra, det kan vara ett skäl varför deltagarantalet varit lågt.
- De som kommit på inspirationsträffarna har däremot varit intresserade och aktiva och en stor andel av dessa har anmält sig till erbjudna utbildningar.
- Inspirationsträffarna har verkligen nått sin målgrupp, det har varit kvalité istället för kvantitet
- Genomförda utbildningar har inneburit nya nätverkskonstellationer för framtiden.

### Utbildningsplan

Målsättningen har varit att genomföra fem stycken utbildningspiloter på olika platser i landet. Innan semestern skickade intresseanmälningar ut till de olika travsällskapen för att inventera vilka som var intresserad av att arrangera och genomföra dessa utbildningar. Nio banor visade intresse och slutligen bestämdes att utbildningarna skulle genomföras på följande travbanor:

- Mantorp
- Halmstad
- Bergsåker
- Umåker
- Jägersro

### Utbildning för vem?

Utbildningen vänder sig till den som är hästföretagare framförallt inom travet, dvs bedriver en verksamhet med hästar som redskap och verktyg eller säljer tjänster, varor osv mot näringen.



## Moment i utbildningen

Utbildningen är uppdelad i två olika block á ca 6 timmar/dagtid.

### BLOCK 1

- *Företagets nuläge*
- *Omvärlden*
- *Kunder och affärer*

### BLOCK 2

- *Ekonomi*
- *Mål och styrning*
- *Handlingsplan*

På varje plats har det dessutom genomförts en uppföljningsträff för att bli stämna av handlingsplanen och se till att den blivit genomförd. Totalt har det blivit tre träffar och med egen studietid så har varje deltagare lagt ner ca 25-30 timmar.

## Inspirationsträffar

Erfarenhet från tidigare genomförda utbildningar i olika branscher visar att det är svårt att få företagarna att verkligen inse nyttan och behovet med kompetensutveckling och att man tar sig tid att analysera och utveckla sitt företag.

Inför varje utbildningstillfälle lades därför koncentration och fokus på träffar och möten som syftade till att inspirera och få insikt om behovet av kompetensutveckling och analys som därigenom skulle locka deltagarna att direkt anmäla sig till erbjudna utbildningar.

Innehållet på inspirationsträffarna var bla visande på framtida affärsmöjligheter och hästnäringens möjligheter men även påvisa passionen för hästen och företagandet som är en viktig drivkraft för den enskilde företagaren och hästägaren. Avslutningsvis var det även en genomgång och presentation av kommande utbildning.

Rubrikerna och innehållet på inspirationsträffarna var följande:

- Hästnäringens möjligheter
- Har jag möjlighet att utveckla mitt företag?
- "Passionen för hästar"
  - Var finns den i räkenskaperna?
  - Hur gör jag affärer av passionen?
- Företagarexempel, lokal travföretagare.
  - Hur gör andra?
  - Tips och erfarenheter



- Presentation av kommande utbildning

Inspirationsträffarna genomfördes under oktober månad, ca 10-20 dagar före själva kursstarten.

De lokala travsällskapen har varit viktiga i marknadsföringen, för att visa på den lokala aktiviteten och att inte detta har varit ett centralt projekt. Den lokala medverkan har funnits på varje bana.

Utfallet och närvaron på inspirationsträffarna var lägre än förväntningar och målsättning. Deltagarantalet har varierat mellan 10-30 pers på varje ställe. Glädjande har däremot varit att de som deltagit på inspirationsträffen varit mycket intresserad och en stor andel har anmält sig till själva utbildningen. Detta gällde på samtliga platser förutom Halmstad där endast tre personer anmälde sig till utbildningen och det ansågs vara för få för att få en fungerande utbildningsgrupp så det genomfördes fyra utbildningar och dom anmälda i Halmstad erbjöds att medverka i utbildningen på Jägersro.

Det låga intresset för inspirationsträffarna innebar att inför sista utbildningsplatsen, Jägersro, provades ett annat sätt att jobba med marknadsföringen och försäljningen av kursen. På Jägersro har det lagts tid och resurser på personliga samtal och uppsökande verksamhet. Slutsatsen var att detta förfaringssätt var minst lika effektiv som inspirationsträffarna.

## Genomförda utbildningar

På följande platser genomfördes utbildningarna:

- Mantorp
- Bergsåker
- Umåker
- Jägersro

Deltagarantalet har varierat på varje plats med mellan 6-15 deltagare. Vid utvärderingar har deltagarna varit mycket nöjda och frågor kommer alltid om eventuella fortsättningar i framtiden.

Handledare för utbildningarna har varit erfarna Hästrådgivare från LRF Konsult, troligen också en framgångsfaktor att handledarna känt till och haft kunskap om branschen och näringen.

En positiv effekt av utbildningarna är att det skapas nätverk för framtiden. Man kan tycka att det borde finnas i branschen, men flera exempel finns på nätverkskonstellationer som är lite nyskapande.



## Framtid

Årets projekt har skapat strukturer och samarbete mellan olika parter gällande kompetensutveckling, något att fortsätta bygga vidare på.

En slutsats som dras är att det är svårt att locka deltagare till stora gemensamma aktiviteter. Åsikter kan finnas om marknadsföringens utformning, men en slutsats som måste dras är att det kanske måste finnas mer individuella lösningar och individuell bearbetning och paketlösningar som riktar sig till den enskilde travföretagaren.

STC kommer att i samverkan med olika intresseorganisationer, travsällskap samt LRF Konsult att etablera ett utbildnings- och utvecklingskoncept med projektet som grund.

Mats Norberg

Johan Abenius

Projektledare LRF Konsult

Projektägare STC

### Kontaktuppgifter:

Johan Abenius

[johan.abenius@travsport.se](mailto:johan.abenius@travsport.se)

08 627 22 62

070 568 06 83

Svenska Travsportens Centralförbund  
161 89 Stockholm

Mats Norberg

[mats.norberg@konsult.lrf.se](mailto:mats.norberg@konsult.lrf.se)

0611 289 33

070 213 39 74