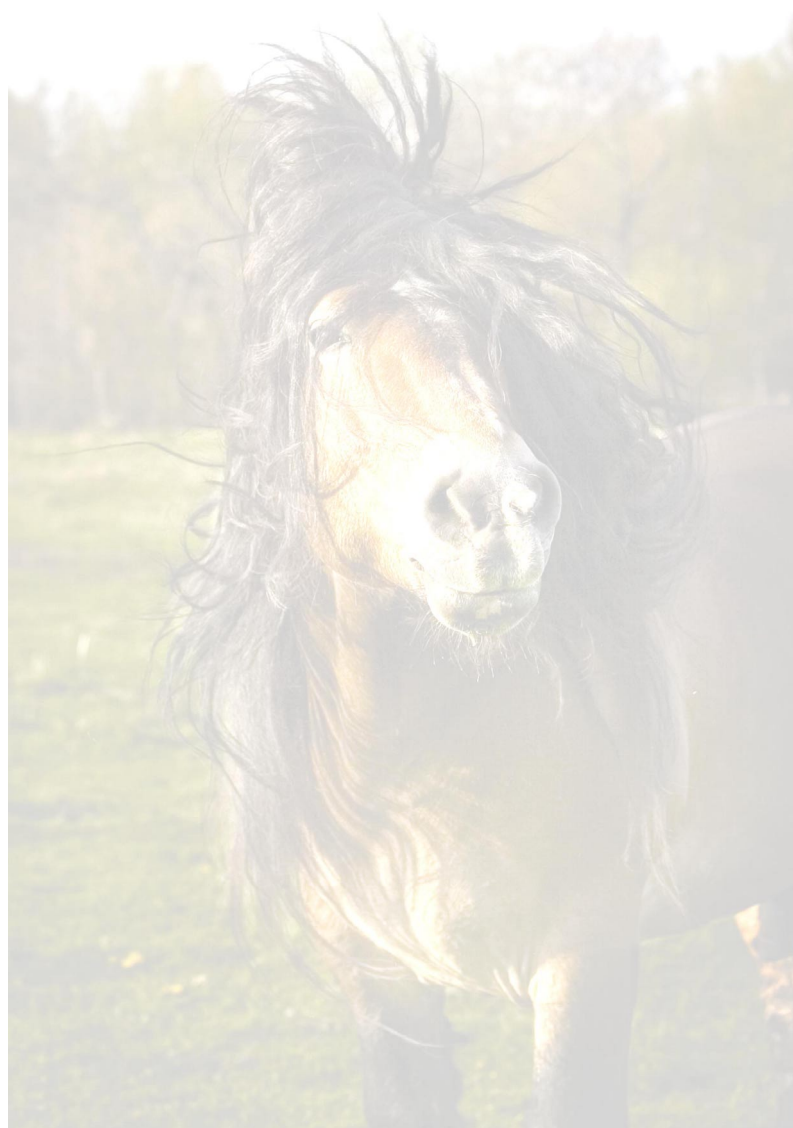


Slutrapport

"Framtidens hästföretagande"

– ett projekt inom satsningen hos
Jordbruksverket år 2006 för främjandet av
livskraftigt hästföretagande



Projektledning

HästHalland

Hushållningssällskapet Halland

L:a Böslid

310 31 Eldsberga

tel. 035 465 13

www.hasthalland.se

epost: info@hasthalland.se

Framtidens hästföretagande

Sammanfattning

Positiva effekter av projektet har varit:

- Hästföretagarna som medverkat i denna kompetensutveckling upplever att de har fått mycket ny, intressant kunskap att använda sig av och känner sig säkrare när de skall utveckla nya idéer inom sitt företagande och låta företaget växa.
- Att ha tagit upp samverkan och att bygga paket tillsammans med företagare av annan inriktning, ex inom fisketurism, boende eller mat har satt igång helt nya tankeprocesser och visat på många fler möjligheter för hästföretagaren.
- Mentorskapet har upplevts som oerhört positivt. Att man som företagare, tillsammans med mentorn, själv fick bestämma vilken utvecklingsinriktning mentorskapet skulle ha gjorde att hästföretagaren fick hjälp med det hon mest behövde för att bli mer kompetent i sin roll som företagare och kunna utveckla sitt företag.

Övriga synpunkter från projektet är:

- Det har upplevts som mycket bra och givande att vi har haft fokus på individen företagaren, både vad gäller infrastrukturhjälpen och mentorskapet. I utvärderingen föreslås att det skulle varit samma tänk när det gäller ekonomidelen. Först en gemensam inledning, därefter personlig ekonomirådgivning för respektive företag.
- Bra att det har varit skilda verksamhetsområden hos de medverkande eftersom det blir mer ny input när man möter företagare med annan inriktning än man själv, men ändå med hästen som ”drivande”.

Bakgrund

Under 2004-2005 genomfördes en studie i Halland, Häst i Halland. Denna visade tydligt på ett kompetensutvecklingsbehov hos hästföretagarna. Hästföretagarna uttryckte ett behov av att lära sig mer om exempelvis vikten av värdskapet, ekonomi och marknadsföring.

Förstudien gav möjlighet till en omfattande omvärldsanalys.

Utifrån denna studie formar vi nu en plattform för framtida utveckling genom att 2005 ha bildat *HästHalland - arena för hästfolk*. Denna arena arbetar med

- att utveckla företagandet runt hästen i Halland
- att öka kunskapen kring hästen och hästrelaterad verksamhet i Halland
- att öka samverkan och förmedla möjligheter mellan aktörer som hanterar frågor relaterade till hästverksamheter i Halland

och är i sin samverkansform en naturlig projekt drivare. Därför valde vi att lägga projektet i HästHalland som ägs av Hushållningssällskapet Halland.

Syfte och effektmål

Projektets syfte och förväntade effektmål har varit:

Syfte

- Att höja professionalismen och näringslivsstatus för hästföretagandet och därmed utveckla dess potential för tillväxt

Effektmål

- Framtagen utvärderad användbar metod för spridning.
- Företagarnätverk för framtida utveckling.
- Ökad kunskap och exempel på hästnäringens utvecklingspotential

Måluppfyllelse

Projektets huvudmål har varit:

- Identifiera företag
- Bildande av gränsöverskridande nätverk med företagare inom andra områden
- Genomförande av kompetensutvecklingsprogram
- Genomföra omvärldsanalys och där på följande produkt- och marknadsutveckling.
- Utforma paket och genomföra gemensamma marknadsföringsinsatser.
- Kontinuerligt lärande och utvärdering

Mål 1 och 2

Identifiering av företag för medverkande i kompetensutvecklingen krävde att vi tog fram kriterier för medverkan. Dessa löd enligt följande:

1. *Geografiska kluster.*

Vi har 6 kommuner i länet och tanken var att ha någon från varje kommun med i gruppen. Vi lyckades nästan, 5 av kommunerna fanns med.

2. *Varit igång som hästföretagare minst ett par år och känner att nu vill man satsa helhjärtat på detta*

De företagare som har funnits med här har alla haft sitt hästföretagande i några år. Man ville satsa mer helhjärtat nu, eller veta åt vilket håll man skulle gå, eller hitta på nya idéer kring hästföretagande.

3. *Heterogen grupp*

Här lyckades vi helt. Vi har haft företagare från följande verksamhetsområden med i kompetensutvecklingen:

1. Ponnylek – Ridlekis där första kontakten med hästen/shetlandsponnies ges.

2. Avel, uppfödning av travhästar och hingststation.
3. Dressyryttare som instruktör och stallplatsuthyrare för tävlingsryttare som vill komma till Halland under tävlingssäsong eller få privatlektioner på gården med nära boende till mycket i Halland.
4. Indianshow/ Westernridning med Appaloosahästar.
5. Stallplatsuthyrare med många boxar och nybyggt ridhus.
6. Turridning på Islandhästar
7. Bed and box, körning med ardenner - kopplat till ridleden, stallplatser

Målen för respektive medverkande sattes av deltagarna själva vid första träffen. Alla utom en upplevde i utvärderingen att **måluppfyllelsen gentemot sina egna mål var god**. Personen som inte var nöjd med måluppfyllelsen drabbades av ett diskbräck i nacken i våras och hade svårt att genomföra det som hon hade planerat under innevarande sommar tack vare detta. Hon hade också svårt att vara med i utbildningen varje gång då hon ibland hade mycket svåra smärtor.

Mål 3

Framtidens hästföretagande

Kompetensutvecklingsprogram för ett livskraftigt hästföretagande

a. Företagsekonomi.

- **Grundläggande ekonomi**

Företagsformer – ombildning

Moms – vilka momssatser skall användas?

Vikten av att arbeta med vita pengar!

- **Affärsplanering**

Varför skall man affärsplanera?

Hur gör man?

Grupparbeten kring omvärldsanalyser

Var tjänar jag mina pengar?

Hur kan jag öka min lönsamhet?

- **Arbetsgivarrollen**

Hur går jag till väga när jag vill anställa?

Avtal – Lön – Försäkringar

Ledarskap

- **Säker hästverksamhet**

2 dagar

b. Mötet med kunden.

- **Att möta kunden - det goda värdskapet**

Eller

- **Vad förväntar du dig? Det var ju billigt**

Telefonkontakten - Hur får du kunden att tacka ja?

* Positivt klimat i telefon

* Röstens betydelse

- * Tydlighet och erbjudande
- * Argumentation
- * Pris och avslut
- * Roll-spel
- **Din förtroendeplattform**
 - * Första intrycket på en sekund
 - * Påverkan - information
 - * Aktivt lyssnade
 - * Dialog
 - * Ansvar
 - * Omtänksamhet
 - * Kunskap
 - * Roll-spel
- **Nuläget - önskat läge?**
 - * Faciliteter - ordning eller oreda
 - * Tillgänglighet
 - * Transporter
 - * Skyltning
 - * Parkering
 - * Toaletter och omklädningsrum
 - * Klädsel - profil
 - * Utbud av vara/tjänst
 - * Uppföljning
- **Vi tar fram en plan för önskat läge.**
- **Säkerhet**
 - * Säkerhetspolicy
 - * Utbildning
 - * Första hjälpen

2 dagar

- c. **Arbetsinsats utgående från relation till utkomsten,**
se över vad som kan rationaliseras.
Hur får man en fungerande infrastruktur så att man inte behöver slita ut sig på alla dagliga sysslor?
Smarta lösningar på byggnader och själva gårdens infrastruktur.
Specialanpassat för varje företagare. Inkluderar en genomgång hemma på gården + ett förslag på lösningar.
- Individuellt.**
- d. **Hästföretagaren får tillgång till en mentor som han/hon kan kontakta för att få feedback.**
5 ggr per företag á 2 timmar.
- e. **Mötet markägare/hästföretagare, regler**

- Allemansrätt och allemansvett
- Kommersiell verksamhet på annans mark
- Konflikthantering
- Hur ser du på din bransch?
- Upplägg för markutnyttjande
- Avtal
- Utländska perspektiv
- Tillgänglighet och säkerhet
- Lagar, regler, förordningar och tillstånd
- Erfarenhetsbyte

2 dagar

f. Marknadsföring – paketering och insatser.

Marknadsföringens betydelse och utformning.

Mitt företag

En genomgång av deltagarnas erfarenheter

Marknadsföring

Grundläggande begrepp och modeller

- Extern, intern och interaktiv marknadsföring
- Vara eller tjänst?
- Profil och image
- Modell för planerad marknadsföring
- Kunden

Mina kunder

Hur ser min kund ut? Hur skulle jag vilja att min kund såg ut?

Marknadskommunikation

- Who said
- What to
- Whom in
- Which medium with
- What effect

Forma paket tillsammans inom nätverket och marknadsföra dessa.

3 dagar

g. Nätverk tillsammans med företagare inom andra områden

- Samverkansmöjligheter
- paketering av ”produkter”
- nyttan av varandra

5 träffar

Denna kompetensutveckling är genomförd från april 2006 – oktober 2006

Mål 4 och 5

Gränsöverskridande nätverk mellan annat företagande och hästföretagande.

Upplägget i denna kompetensutveckling var tänkt så att:

1. Hästföretagarna skulle hitta något annat företag att samverka med i sin geografiska närhet.
2. Ta kontakt med detta företag och undersöka om intresse fanns hos dem att samverka.
3. Erbjudas detta företag att medverka i nätverksträffarna under sommaren och under de tre dagar där vi fördjupade oss i marknadsföring och paketering i september - oktober 2006.

De företagare som antogs till kompetensutvecklingen ombads alltså redan på första träffen, i april, att i sin geografiska närhet hitta ett eller flera företag, företrädesvis inom upplevelsenäringen, som har en inriktning som kompletterar hästföretagarens egen inriktning och som de kunde tänka sig att bygga någon form av paket tillsammans med, eller annan samverkan.

Ex. Någon fick en tanke att hon i sitt företagande skulle ha nytta av att samverka med ett företag i hennes närhet som hade catering och tillgång till logi. Detta eftersom hästföretagaren planerade att folk skulle komma med sina hästar för olika träningar och bo över.

2 av de medverkande företagarna som finns inom upplevelsenäringen i Halland, hade redan tänkt i dessa banor, med samverkan. Här har man haft en del föreläsningar och kurser kring samverkan. Hos dessa var det enkelt att plantera tanken och man var redan medveten om vilka mervärden i gränslandet man får för sitt eget företagande. Ett av dessa företag kunde också dela med sig av sin erfarenhet när det gäller att bygga paket, vad man bör tänka på, fördelar, nackdelar.

Några företagare hade aldrig mött tanken tidigare och här blev det omgående svårt att tänka kring vilka samverkansparter man skulle kunna stärka sitt eget företagande med och hur det skulle gå till.

Hos några av hästföretagarna berodde det säkert på att man, i början av kompetensutvecklingen, inte riktigt visste vilken inriktning ens eget företagande skall ta sig. Berodde säkert också på att man inte riktigt kunde se vilken nytta man kunde ha av samverkan och/eller vad man kan bygga paket kring. Detta i sin tur beror nog på att man inte riktigt är i "tänket" att samverka och bygga paket.

Nätverksträffarna

Att kunna bygga paket tillsammans och samverka mellan företag kräver att en relation finns eller skapas för att forma och genomföra affärsöverenskommelser. Detta är en process mellan människor och vi bestämde oss för att ha åtminstone

4 så kallade nätverksträffar mellan de olika företagen, för att underlätta för denna process att äga rum. Vi hade 5 träffar.

På dessa nätverksträffar har vi diskuterat vad man bör tänka på i samverkan, hur mycket ens egen förmåga att våga tänka utanför ramarna betyder för utvecklingen av företaget och exempel på vad man skulle kunna bygga paket kring. Vi har tagit upp vad som är viktigt att vara klar över om sig själv när man går in i olika samverkansformer.

Dock blev dessa nätverksträffar i sin form annorlunda än vad som var tänkt från början beroende på att det av de flesta medverkande upplevdes som mycket svårt att tänka i dessa banor i början av kompetensutvecklingen. Vi använde 2 nätverksträffar till att diskutera samverkan och processen som leder fram till en färdig produkt. De övriga nätverksträffarna använde vi till att diskutera frågor som gruppen tyckte var viktiga, där projektledaren fick bistå med att ta fram material. Ex. Vad vill marknaden ha av oss?

Brainstorming

En bra bit på väg i kompetensutvecklingen förstod vi att vi måste lägga ner än mer kraft på att få de medverkande att se de vinster som finns att göra genom att samverka med andra företagare. Därför bestämde vi oss för att använda en halvdag till att hjälpa varandra kring nya idéer på vad man skulle kunna göra i sitt företagande, både tillsammans med andra företag och för att själva bredda sitt eget företag. Efter denna ”brainstorming” blev det lättare för de flesta medverkande att tänka i samverkan på helt andra plan än man tidigare hade gjort, i andra idéer kring hur man kan ”paketera” sitt eget företagande och vad det kan innehålla.

Detta är helt klart en process och den upplevdes som mycket frustrerande från början och fler av de medverkande satt som frågetecken när avsnittet gick igenom i utbildningens inledningsfas. När vi kom till våra sista 2 heldagar tillsammans - som hade mycket fokus på paketering, både av sig själv och tillsammans med andra företag, - var det dock mycket lättare att förstå både tankar och hitta mervärden och fördelar i tänket. I utvärderingen av utbildningen lyftes t.o.m. att det var bra att vi framhårdade i detta tänk eftersom det ställde krav på de medverkande att tänka i andra banor än man tidigare hade gjort när det gäller sitt eget företagande, hur man marknadsför sig och samverkan med andra företagare.

Slutsats vad gäller målen nätverk, samverkan, produktutveckling och marknadsutveckling:

- Man har fått in ett nytt tänk och är mycket bredare och mer kreativ när det gäller nätverkande över gränserna, samverkan med företagare inom andra områden och idéer kring vad ens företag skall erbjuda för tjänster efter denna kompetensutveckling än man var innan.
- Ett av företagen har riktat sitt företagande mycket mer mot hästen - som enbart var en mindre del tidigare - och utvecklat en helt ny produkt på marknaden: Ledarskapsutbildning för ledare med hästen som redskap i utbildningen.

- Det blev 10 nya färdiga paket, nya produkter på marknaden, som man nu skall marknadsföra gemensamt till nästa säsong.

Mentorskapet

Mentorskapet mottogs med stora förhoppningar när vi introducerade mentorn vid våra första utbildningsdagar. Alla hade stora förväntningar på vad man kunde få ut av denna individuella hjälp. Valet av mentor hade skett med flera olika krav i botten. Vi ville ha en mentor som **kunde prata med hästföretagaren på deras språk**, som hade en hästbakgrund helt enkelt. En annan dimension som vi trodde var viktigt var att mentorn hade **grundläggande psykologiska kunskaper, både kring vad som gäller beträffande kommunikation, självkänedom och avkännande när det gällde personligheter**. En **företagsbakgrund** ville vi också ha, en person som visste **vad som krävs för att bli en framgångsrik företagare**.

Vi valde att utvärdera mentorskapet separat och det är tydligt att så gott som alla har upplevt mentorskapet mycket positivt, några väldigt mycket positivt. Någon av de medverkande har inte haft så stor hjälp av mentorskapet. Detta tror vi, efter analys, beror på att man inte själv har varit helt klar över ens egen inriktning på företagandet.

Utvärdering enligt nedan under utvärdering

Arbetsinsatsen i relation till utkomsten hos hästföretagaren.

Byggnadsrådgivarna har varit hemma hos de medverkande hästföretagarna för att titta på deras infrastruktur på gården och ge förslag på olika möjliga lösningar till de problem som hästföretagaren upplever att man har eller där byggnadsrådgivarna ser att det finns möjligheter till förbättringsåtgärder. Byggnadsrådgivarna har sedan skickat skrivna och ritade förbättringsåtgärder till hästföretagaren och i vissa fall också återkommit med mer hjälp.

Denna del i kompetensutvecklingen var uppskattad, speciellt av de hästföretagare som befann sig i byggnadstankar och/eller kanske renoveringsfas i sitt företagande. Man blir lätt hemmablind och kanske ser man inte de allra enklaste åtgärder man kan göra för att förenkla vissa moment. De företagare som inte befann sig i en byggnadsfas kunde få en del tips om enkla förbättringar på gården och de som befann sig i en byggnadsfas slapp att bygga fel redan från början.

Mål 6

Utvärderingen

För att detta skall bli en metod för kompetensutveckling krävs det mycket och ingående utvärdering av

- hur man från de medverkandes håll upplever kompetensutvecklingen,
- hur man har kunnat tillgodogöra sig de nya kunskaperna man har fått ta del av,

- vad som saknas,
- vad som var dåligt och
- vad som var bra

OCH

- hur man från arrangörens håll upplever genomförandet och mottagandet av kompetensutvecklingen.

Utvärderingen har gått till enligt nedan:

- Vi utvärderar varje träff för sig och diskuterar vad som kunde gjorts bättre och annorlunda.
- Skriftlig utvärderingar efter varje tvådagarsträff.
- Skriftlig utvärdering kring hela kompetensutvecklingen efter avslutad kurs.
- Skriftlig utvärdering av mentorskapet efter avslutad kurs
- Muntliga utvärderingar mellan projektledaren, mentorn och byggarna förs löpande.

Tankar att ha med sig när man analyserar denna utvärdering är:

- Underlaget kommer från en liten grupp
- Vi har haft ett mycket öppet klimat
- Gruppen har varit heterogen
- Endast kvinnliga företagare har medverkat
- Någon driver sitt företag på heltid, andra på deltid

Slutsatser – analys av utvärderingen av mentorskapet

Det är tydligt att vi tänkte rätt när vi lade ner en hel del pengar och tid i programmet på ett personligt mentorskap för de medverkande. Ett bollplank där man får vända och vrida på sina idéer, användandet av sin tid, struktur, upplägg m.m.

Man hade stora förväntningar i gruppen på mentorskapet och det har också varit mycket uppskattat. De medverkande har vuxit in i sina roller som företagare under denna kompetensutveckling och det beror mycket på mentorskapet.

I utvärderingen av mentorskapet pekar de på att man har använt sig av mentorn till största delen för:

- Företagandeutveckling
- Mål – Vision
- Tidsplanering
- Personlig utveckling
- Självkännedom
- Tidsplanering
- Stresshantering
- Hälsa

- Livssituation/familj
- Konkreta åtgärdsförslag/”verktyg” för dig

Slutsatser - analys av utvärderingen kring utbildningstillfälle 1

LRF Konsult – Karin Lundquist höll i:

Grundläggande ekonomi

Affärsplanering

Arbetsgivarrollen

Agria/Länsförsäkringar höll i:

Säker hästverksamhet

Margareta Ivarsson höll i:

Mentorskapet

De medverkande säger att man säkert hade fått ut mer av detta avsnitt om man hade förberett sig själv med räkneexempel på sin egen ekonomi. Detta bör betyda att det säkert hade varit en fördel om man hade bitt de medverkande att förbereda sig med egna exempel att ha med sig till dessa dagarna. Det hade kunnat ge mer konkret resultat till de medverkande.

Allra tydligast i just denna del av utvärderingen är att mentorskapet tas emot med stora förväntningar och att Margareta Ivarsson gör sin presentation av sig själv som mentor och upplägget av mentorskapet på ett sätt som skapar mersmak hos de medverkande!

Slutsatser - analys av utvärderingen kring utbildningstillfälle 2

HästHalland – Elisabeth Falkhaven höll i:

Nätverk och samverkan mellan ditt företag och upplevelseföretag i din närhet

LRF – konsult – Lisa Persdotter höll i:

Att möta kunden – Det goda värdskapet

Din förtroendeplattform

Nuläget – önskat läge

Säkerhet

Hushållningssällskapet Halland - Rebecka Jönsson och Martina Philip höll:

Infrastrukturen på ditt företag - gården

Alla var nöjda med mixen och de personer som höll i dagarna. Frustrationen kring att hitta andra företag i sin närhet att samverka med var tydlig i den delen Elisabeth höll i, däremot stod det inget om detta i utvärderingen?

Slutsatser - analys av utvärderingen kring utbildningstillfälle 3-4

Region Halland – Ulf Mattson höll i:

Mitt företag

Marknadsföring

Mina kunder

Marknadskommunikation

Marianne Andersson LRF och Hanna Persson, SLU höll i

Allemansrätten

Mötet markägare - företagare

Länsstyrelsen – Anne Tönnerheden höll i:

Lagar, regler, förordningar och tillstånd

Margareta Ivarsson höll i:

Erfarenhetsbyte – Brainstorming, utvecklingsidéer för företaget

Vad som var särskilt användbart för företagaren i just denna delen var erfarenhetsbytet där alla hjälpte varandras företag med idéer på det man ville ha idéer kring. Marknadsföringen upplevdes också som mycket användbar. Det avsnitt som handlade om mötet markägare – företagare och Allemansrätten upplevdes dock som att det var mer riktat till hästfolk som har sina hästar i anslutning till större orter än denna gruppen har. Att tänka på är att rikta inputen i utbildningen så tydligt som bara är möjligt mot den specifika målgrupp man har i gruppen.

Region Halland – Ulf Mattson höll i:

Marknadsföring

Mina verksamheter, vad skall man satsa på

Paketering - tillsammans med andra och av sig själv

Vad som var särskilt användbart för företagaren i just denna delen var att skapa en struktur på sin egen verksamhet, vad den består av, skall bestå av och vad man skall satsa på. Bubblorna som modell – som Ulf Mattsson använde sig av - blev tydliga i detta avseende.

Intressant och överförbart på den egna verksamheten, lättlyssnat och tydligt och klart. En tydlig stjärna i kanten fick ledaren för dessa två utbildningsdagar.

Slutsatser - analys av den totala utvärderingen

Slutsatserna att dra här är, som jag tidigare indikerat, att mentorskapet har varit mycket uppskattat. Inget kunde varit bättre när det gäller det. I stort är den totala utvärderingen tydlig i att man är nöjd. Både med sin egen insats och med kursen i helhet.

De brister man kan se är:

- Man skulle vilja ha haft information inför varje träff kring vad man skulle förbereda sig på. Som jag uppfattar det rena konkreta frågeställningar. Man fick tillgång till ett program inför varje träff, men ingen direkt ”Läxa”.
- Man får plats med mer ekonomi och då speciellt individuell hjälp vid ett eller två tillfällen.
- Man skulle vilja ha mer konkret kring marknadsföring, vad, hur och ett färdigt resultat att ta med sig hem.

Tidsplan

Vi arbetade en hel del med att sätta samman kompetensutvecklingen i början av året. Att hamna rätt i tänket; Vad behöver hästföretagaren specifikt. Vi använde oss mycket av studien Häst i Halland där hästföretagare själva har funnits med och berättat vilka behov de upplever att de har. Att hitta rätt personer som håller i de olika områdena är viktigt. Jag sökte personer som hade både en förståelse för hästen, kanske någon bakgrund som hästintresserad OCH en gedigen kunskap inom det område man skulle hålla i.

Utbildningen lades upp utefter ett schema där vi använde oss av två heldagar tillsammans. Därutöver hade vi 5 nätverksträffar under sommarhalvåret.

1. Företagsekonomi m.m.	3 - 4	april
2. Mötet med kunden.	10 - 11	april
3. Mötet markägare – hästföretagare, lagar, m.m.	24	april
4. Marknadsföring – Lagar, regler m.m	18 - 19	sept
5. Marknadsföring, paketering, insatser	16 - 17	oktober

Nätverksträffar

2 maj, 1 juni, 30 augusti, 14 september och 30 oktober 3 timmar kväll

Jag har underhand som utbildningen genomfört använt mycket tid till att diskutera upplägg och mål med dem som har hållit i de olika utbildningsdelarna. Har också använt mycket tid till att underhand analysera och diskutera med olika inblandade parter kring om vi är på rätt väg, vad som kan förbättras under tiden, vad man vill ha ut mer som medverkande, hur mentorn uppfattar upplägget, m.m.

Under hösten och efter avslutad kompetensutveckling har jag använt en hel del tid till att sammanställa och analysera utvärderingarna, visa på ett förslag till metod för framtida upplägg av kompetensutveckling för hästföretagare som har varit igång ett tag och skriva slutrapporten.

Totalt antal arbetade timmar för projektledaren inom projektiden är 314,5 timmar.

Ekonomi

Kostnader för projektet

Totala kostnader för projektet är 315 200

Finansiering av projektet

Jordbruksverket har finansierat projektet med	225 000
HästHalland har finansierat projektet genom genomförd arbetstid för	20 160
Hushållningssällskapet Halland administrationskostnader 25 %	63 040
Betalning av de medverkande 1000:- / person	7 000
Totalt	315 200

Projektets arbetssätt

Projektorganisation

Projektet har drivits av HästHalland – Hushållningssällskapet Halland.

Projektledare har varit Elisabeth Falkhaven

Ledningsgruppen i HästHalland har också haft detta projekt på dagordningen. Där finns 2 representanter från Region Halland – en från upplevelsenäringen/tillväxtenheten och en från utbildningen i länet - 1 representant från Hushållningssällskapet Halland –VD för Hushållningssällskapet Halland, 1 representant från LRF, verksamhetsledaren för Plönningegymnasiet och projektledaren från HästHalland.

Samarbetsformer

Vi har använt alla kanaler vi har haft tillgång till och tänkt kors och tvärs. HästHalland finns med i flera olika sammanhang i länet och får på så vis en hel del spridningstillfällen och tillfällen att diskutera olika frågeställningar. Inom projektet har också funnits en tydlig samverkansinriktning som jag har skrivit om tidigare i detta dokument.

Metoder och verktyg

Vi har hela tiden haft nätverkande och samverkan i fokus för detta projekt. För att detta skall fungera krävs mycket kommunikation, självkänedom och en process. Flera olika metoder har använts för att få igång kreativiteten, kommunikationen och för att skapa en ökad självkänedom.

Som avslutning i detta dokument skriver vi ned den metod som vi har kommit fram till kan vara bra för att kompetensutveckla hästföretagare. Denna metod är framtagen utefter de utvärderingar som gjorts av kompetensutvecklingen ”Framtidens hästföretagare”. Det hade varit spännande att få prova slutresultatet, alltså metoden, en gång för att se hur man ytterligare kan förfinas den.

Erfarenheter – vad vi lärt

För att en utbildning skall ge fullgott resultat krävs minst två delar. Dels ett mycket strategiskt, pedagogiskt och flexibelt tänk och hanterande vid upplägget och genomförandet, hela vägen från hur utbildningen skall se ut läggas upp i tiden, vilka lärare som skall förmedla kunskaperna, vilka mål man har med utbildningen, vilken målgrupp man har i tankarna, vilka medverkande som antas tills att kompetensutvecklingen är avslutad.

Dels en betydande insats från de som medverkar i kompetensutvecklingen.
Denna innefattar bland annat att de medverkande
Vet vart de vill – har korta mål och långsiktiga mål
Behåller fokus över tiden – för att fullfölja
Har koll på sin tid – hinner jag verkligen detta just nu?

Båda förutsättningar är lika viktiga.

I detta projekt tror vi att vi, på en skala från 0 – 100, har nått upp till ca 70 % effekt, både vad gäller upplägg och vad gäller de medverkandes egen insats.

Gruppen bör vara dubbelt så stor som den vi arbetade med, förslagsvis 15 personer. Detta eftersom det blir svårt att hålla vettiga diskussioner när hälften är sjuka eller hemma på grund av sjukt barn. Dock inte större eftersom det är mycket viktigt att kunna hålla det personligt, varje företagare behöver sin specifika kunskapspåfyllnad.

Detta projekt har lett oss in på en mycket spännande väg när det gäller att tänka nytt kring utbildningar och kompetensutveckling och hur man ökar effekten av insatta medel till dessa insatser. Vi kommer att arbeta vidare med detta tänk och använda oss av dessa erfarenheter när vi gör det, för att hamna så rätt som möjligt i framtidens upplägg av flera olika kompetensutvecklingar – kanske framförallt för livsstilsföretagare - i länet,

Slutsatser och rekommendationer

Slutsatser

Sammanfattningsvis kan man säga att det har varit en mycket spännande färd som kom att handla väldigt mycket om kompetensutveckling av företagare och företagandekunskap i det stora hela,

- hur man skall tänka när man lägger upp en kompetensutveckling för företagare,
- Frågor man behöver ställa till potentiella deltagare före kursstart,
- Krav man behöver ställa på deltagare,
- på sig själv som kursansvarig och utbildarna,
- saker man inte får missa och
- saker man absolut inte skall ha med.

Mycket pengar används varje år för olika kompetensutvecklingar i hela landet, det är viktigt att veta om vi har tänkt rätt när vi formar utbildningarna och viktigt att få veta om vi som har format och genomför utbildningen har gjort tillräckligt mycket och riktiga saker för att de som medverkar i dessa utbildningar skall ha så stor chans som möjligt att ta tillvara på den utbildning de får sig till livs.

Viktigt också att de som medverkar vänder spegeln mot sig själv och ifrågasätter om man gör rätt saker i sitt företagande just idag, om man kan göra saker och ting enklare för sig, kanske vid en annan tidpunkt osv.

De företagare som är med i detta projekt är alla i olika faser. Flera av företagarna visste från början inte riktigt vart de skulle i sitt företagande, om de skulle utveckla, stå kvar eller gå åt ett helt annat håll i sin inriktning.

Det visar sig på det sättet att:

Man har inte förberett sig inför mötena eller träffarna och inte planerat vad man skall fråga ex. byggarna och mentorn om, man antecknar ofta inte det man har diskuterat. De flesta skulle säkert ha nytta av att ha en tydligare målfokusering. Att hålla fokus över tiden är en egenskap man kan lära sig, till stor nytta för ett företagande.

Troligtvis hade de flesta haft stor nytta av ren personlig ekonomisk rådgivning, att lägga upp en plan runt sitt eget företag, gå igenom sin egen ekonomi och göra upp egna budgetar och affärsplaner.

Rekommendationer

Det genomförs många olika utbildningar inom olika områden och den fråga vi har ställt oss i denna kompetensutveckling är: Vad är det för sorts stöd man egentligen behöver för att komma vidare i sitt företagande?

Kanske man måste fördjupa sig i hur man bär sig åt för att strukturera upp sina dagar, sin tid, sitt liv.

Kanske man helt enkelt behöver förstå mer om sig själv, hur man funkar i olika situationer, tillsammans med en kund t.ex och hur man då hanterar det.

Eller kanske man behöver ett bollplank, någon som hjälper en att tydliggöra för sig själv vad det är man håller på med och vad man egentligen vill?

Efter de utvärderingar vi har gjort tror vi att företagare behöver just detta. Att vara en lyckosam företagare kräver vissa egenskaper. Alla dessa egenskaper kan utvecklas, men då behöver man först bli medveten om vad man behöver för ny kunskap, vad man behöver utveckla. Det är de personliga egenskaperna man använder sig av i sitt dagliga företagande. Hur man lyckas i sitt företag beror bland annat på hur man tacklar olika situationer, hur man hanterar banker, kunder, egna misslyckanden, framgångar, samverkansparter. Den kapacitet man har för att strukturera upp sin dag rent tidsmässigt kan vara avgörande för om man skall kunna utvecklas eller tvingas stagnera i sitt företagande. Hur man hanterar eller inte hanterar sin stress och sin hälsa generellt blir garanterat livsavgörande också för företaget.

Som ett personligt mål med denna utveckling har HästHalland satt upp: Att de hästföretagare som har varit med i Kompetensutvecklingen Framtidens hästföretagande **driver ett vinstgivande företag inom hästverksamhet även om tre år**. Vi återkommer alltså om tre år med resultatet!

Elisabeth Falkhaven, projektledare

Kompetensutveckling för hästföretagare – Metod

Upplägg

- 8 heldagar under 4 månaders tid, 2 dagar i taget eftersom företagaren då är inne i tänket, dagtid
- Kommuniera att man förbereder sig med egna exempel från sitt eget företag gällande det specifika ämnet man skall ha just den dagen. Det blir mera konkret och tydligt att arbeta med ex. från sitt eget företag.

Komplettera med 3 helt individuella delar–

- Mentorskap/Coachning a´ 7,5 timmar, 5 tillfällen á 1.5 timme/gång
- Ekonomirådgivning a´ 4 timmar, 2 tillfällen under tre månaders tid
- Marknadsföring a´ 4 timmar, 2 tillfällen under tre månaders tid

Medverkande

Högst 15 personer

Flera olika verksamhetsinriktningar tillsammans

Innehåll

I tidsordning:

2 dagar **ekonomi**; beräkningsmodeller, budget, arbetsplan, egna mål, introducera samverkan

1 dag **mötet med kunden**

1 dag **lagar regler och förordningar Del 1**, allemansrätt, markägarmötet

1 dag **lagar regler, förordningar Del 2** skatteverket, försäkringskassan, arbetsgivaransvar

1 Idédag

1/2 dag kring ditt eget företag tillsammans med alla medverkande på kursen som då bidrar tillvarandras utveckling,

½ dag medverkan av goda exempel från hästföretagare som lyckats.

2 dagar **marknadsföring**, paketering, samverkan, olika sätt att marknadsföra sig.

Framgångsfaktorer

1. Att använda sig av bra, inspirerande kursledare som är duktiga på sina respektive ämnesområden **OCH** som även vet vad det betyder att ha ett hästintresse.
2. Att ha mixen av mentorskap/coachning där individen som har den rollen besitter flera viktiga egenskaper, bl.a. är duktig på att läsa av folk, vågar ställa kontroversiella och besvärliga frågor och kan hantera alla upptänkliga situationer som kan uppkomma när man kräver av företagaren/människan att han vänder spegeln mot sig själv.
3. Viktigt att ta upp samverkan med företagare inom andra verksamhetsområden på ett tidigt stadium eftersom detta ofta leder till frustration och man måste genom frustation innan man kan se nyttan av samverkan. Bra om man hinner igenom det inom kurstiden. Hästföretagande är ofta en komplementär verksamhet, eller kan behöva komplementära verksamheter för att få ekonomi i företaget. Viktigt då att kunna se samverkansfördelar och vara benägen att samverka ur ett vinna/vinna perspektiv.

Framtidens hästföretagande - Utbildningsmetod

