

Hästturistföretagare

Sammanfattning

Två hästturistnätverk har drivits i norra Sverige, sammanlagt 29 företagare har deltagit. Nätverket i Jämtland/Västernorrland har träffats sedan i april 2006 och nätverket i Dalarna/Gävleborg startades i oktober. Sammanlagt ska 5 träffar genomföras i varje nätverk under de ca 10 månader som arbetet pågår. Projektet är ett affärsutvecklingsprojekt som ska leda till att de enskilda företagen tar fram nya produkter för lansering på den internationella marknaden. Effekten ska bli lönsammare och effektivare företag. I projektet har träffar genomförts gruppvis, mellan träffarna har deltagarna haft möjlighet att få enskild rådgivning av kursledarna.

Bakgrund

Det finns stor potential för turistverksamhet med hästinriktning. LRF har tidigare drivit projekt med hästturistinriktning där alla rapporter uttrycker stora möjligheterna inom sektorn. De företag som är verksamma i branschen är ofta små, företagaren är ensam och företagen har svårt att växa och utvecklas på grund av tidsbrist, lönsamheten ses ofta som allt för låg i företagen. För att öka lönsamheten och möjligheten att växa behövs bland annat mer samarbete mellan olika typer av turistföretag. Ett annat stöd som företagen efterfrågar är hjälp med affärsutveckling för att bl.a. ta fram nya produkter som är anpassade för en internationell marknad och nya kundgrupper.

Mål för nätverken

Målet för nätverken är att deltagande företag skall öka sin omsättning och kunna anställa personal. Nätverksarbetet i gruppen ska leda till kommersiellt säljbara enheter med provförsäljning våren 2007. Ambitionsnivån är att utveckla ett produktutbud (2-3 produkter per företag) som håller internationell konkurrenskraft och med detta konkurrera på både hemma och utlandsmarknaden.

Innehåll

Deltagarna har kontinuerligt erbjudits marknadsanalyser, produktmallar, checklistor och andra verktyg samt kunskaper om praktiska frågor som moms, försäkring, kvalitet, resegaranti m.m. Mellan träffarna har deltagarna haft möjlighet att få både feedback och om så behövts hjälp med att lösa uppgifterna via telefon och mail av kursledarna.

Fem träffar har anordnats för varje nätverket. Träffarna har genomförts hemma hos deltagarna då det samtidigt gett synergieffekter eftersom varje träff även indirekt blivit ett studiebesök.

Resultat:

En viktig del i arbetet har varit att försökt plocka bort de olönsamma resurskrävande produkterna och ersätta dem med nya mer inkomstbringande enheter. En inventering och avsmalning i produktutbudet har varit en möjlighet för företagaren att hitta en efterfrågad produkt.

Företagen i affärsnätverken har under arbetets gång börjat göra affärer internt och har samtidigt entusiasmerat varandra med nya affärsidéer. De har också uppskattat att jobba länsöverskridande för att på så sätt få lära känna företag inom ett större område, upplägget med besök/träffar förlagda hos varandra på företagen har gett ett extra mervärde i arbetet.

Båda nätverken önskar efter att träffa det andra nätverket funderingar finns på om de ska kunna samköra någon träff, en gemensam studieresa har också diskuterats. Sammanfattningsvis har detta varit till stor nytta för Norrland att utveckla hästturismen på det här sättet.

Ledare för de båda nätverken har varit Ulf och Christian Åberg.