

Professionella hästföretagare





För att lyckas måste man våga, men hur svårt kan det vara?

Hur svårt kan det vara att starta och driva ett eget företag? Det kan nog se olika ut, men att det krävs en stark drivkraft, målmedvetenheten och en beredskap för att det kan vara tufft i början, tycker flera av dem som har lyckats.

Här får du träffa några som driver egna företag med hästverksamhet. Några har nyligen startat, andra har hållit på länge. Möt Anna som 2005 startade sin travtränarverksamhet. Och Sara som är hovslagare och som vill tänka hållbarhet både för sig själv och sitt företag. Eller Åsa som driver en ridskola och som av sin kommun utsågs till årets företagare 2007.

Gemensamt för dem är att alla drivs av ett stort engagemang och att deras företag är livskraftiga. En annan sak som är gemensam är att de av naturliga skäl finns på landsbygden. Med allt vad det innebär.

Det finns hjälp

Funderar du själv på att starta ett företag på landsbygden? Eller vill du utveckla ditt företag?

Landsbygdsprogrammets företagsstöd ger dig nya möjligheter att förverkliga ett eget företagande. I programmet finns det möjligheter för dig att få stöd för att investera eller för att kompetensutveckla dig. Är du yngre än 40 år och vill starta ett företag inom avel och uppfödning kan du söka startstöd för att komma i gång.

Kontakta din länsstyrelse för mer information. Du kan också gå in på Jordbruksverkets webbplats <www.sjv.se> och läsa mera.

För att lyckas måste man våga, men det behöver inte vara svårt.

– Man måste visa att man är bra genom resultat, säger travtränaren Anna Forssell.



Namn: Anna Forssell
Företag: Stall Anna Forssell
Inriktning: travträning
Bolagsform: enskild firma

Omsättning: 2,1 miljoner år 2007
Antal anställda: 1
Startade: 2005
Kontakt: anna.forssell@telia.com

Anna, travtränaren

Anna Forssell är travtränare på Axevalla travbana. Verksamheten driver hon som enskild firma med en anställd lärling. Omsättningen 2007 var 2,1 miljoner. 2006 gjorde hon 111 starter och tjänade 748 850 kr i prispengar.

– Visst kunde jag arbeta som hästkötare men jag har alltid vetat att det är travtränare jag vill bli, så jag ville prova. Hittills har det gått bra men jag har högre mål än så här, säger Anna. Målet är att köra in mer pengar och vinna fler lopp och därigenom skapa mig ett större namn.

Anna ägnar sig helhjärtat åt hästarna. Det administrativa arbetet med bokföring och ekonomi har hon lejt bort. Anna vill hålla en hög kvalitet på verksamheten och det gör hon genom att själv ta hand om hästarna – det hon är bäst på – och låta någon annan sköta pappersarbetet – det den är bäst på.

Att driva rörelse som travtränare och få kunder är inte samma sak som att sälja en pryl eller en tjänst. Man måste marknadsföra sig själv och få andra att tro på det man gör.

Annas råd till dig som funderar på att starta eget är att arbeta i många år, innan du sätter i gång. Först då vet du vad det verkligen handlar om och är du väl förberedd på verkligheten.



– Det finns inget häftigare än att sitta ute och se ett föl födas precis i gryningen, säger Aja Blomberg Andersson.

Namn: Aja Blomberg Andersson
Företag: Ågårds hingststation
Inriktning: hingststation
Bolagsform: enskild firma
Omsättning: 1 miljon kr år 2007

Antal anställda: 1 anställd, heltid under högsäsong och deltid under övriga året
Startade: 1998
Kontakt: www.agardshingststation.se

Aja, kvinnan med egen hingststation

Aja Blomberg Andersson äger Ågårds hingststation på familjens lantbruk i Halland. Hingststationen driver hon som enskild firma med en anställd på heltid under högsäsong och deltid under övriga delar av året. Omsättningen 2007 var 1 miljon kronor. Stationen har tre uppstallade avelshingstar denna säsong.

– Jag visste vad jag gav mig in på när jag startade, säger Aja som är utbildad seminassistent på häst. Hon arbetade först några år på en seminstation. När den lades ner, insåg Aja att det fanns ett behov av seminverksamhet och att det också skulle gå att försörja sig på den, så Ågårds hingststation blev verklighet.

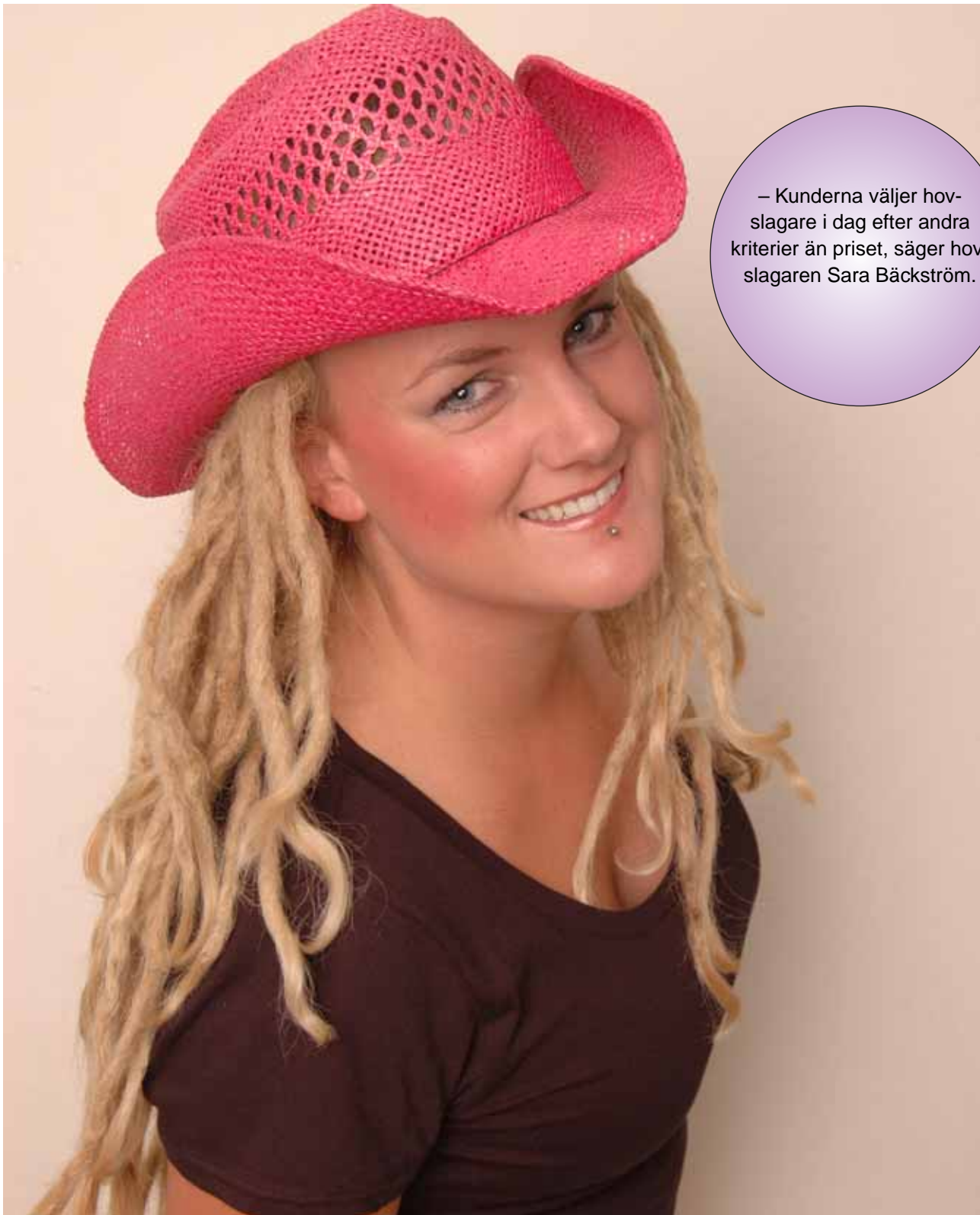
Företaget är ett serviceföretag där kunden står i centrum och det finns inget som heter att ”det är stängt” eller ”jag är ledig i dag” utan ”vi jobbar tills vi är klara”! Ajas verksamhet är så starkt säsongsbetonad, att hon i praktiken arbetar en hel årsarbetstid under fyra hektiska månader.

Kunder kan också välja att lämna ston för fölning hos Aja. På sommaren händer det att stona följar ute under överinseende av personalen.

Aja har byggt ut stationen lite efter hand. Det är viktigt för henne att först tjäna pengarna, sedan investera dem för att kunna erbjuda kunderna hög kvalitet och god service. Hon sköter själv allt pappersarbete, som hon lägger ett par timmar om dagen på:

– Jag vill ha full kontroll på verksamheten och kunna utveckla mitt företag.

I Ajas verksamhet handlar det mycket om säkerhet gentemot kunderna, såväl hästar som människor. När man driver en seminstation så är det de starkaste hästarna man hanterar: brunstiga ston och ivriga hingstar. Då går det inte att tumma på säkerheten, utan försäkringarna måste vara i ordning, om olyckan är framme.



– Kunderna väljer hovslagare i dag efter andra kriterier än priset, säger hovslagaren Sara Bäckström.

Namn: Sara Bäckström
Företag: Sara Bäckströms hovslageri och smide
Inriktning: hovslageri

Bolagsform: enskild firma
Startade: 2000
Kontakt: www.sarahovslagare.se

Sara Bäckström, hovslagare

Sara Bäckström är utbildad hovslagare och gick ut hovslagarskolan 2000. Nu försörjer hon sig helt på hovslageriet som drivs som enskild firma i Västra Götaland. Hon har ingen anställd, men har haft flera praktikanter.

En Umetjej med rosa cowboyhatt som skor hästar sparsamt, därför att hon vill åldras med hälsan i behåll och arbeta som hovslagare så länge som möjligt. Sara Bäckström tränar flera gånger i veckan och går på massage regelbundet för att förebygga skador:

– Jag har hållit på i nio år och inte haft några skador. Att sko ungefär tre hästar om dagen är lagom om kroppen ska få bestämma, anser Sara. Hovslagaryrket är slitsamt och man kan inte sko hur mycket som helst utan att kroppen tar stryk.

Sara kommer från Umeå, där hon hade hästar. Lusten att bli hovslagare ökade, när det blev svårare att hitta en hovslagare som hon var nöjd med och kunde lita på. Då mötte hon en kvinnlig hovslagare och tänkte ”kan hon, så kan väl jag” och på den vägen är det. När Sara gått ut hovslagarskolan i Skara, återvände hon till Umeå för att starta med ett starta eget-bidrag. Bidraget var en förutsättning för Sara, eftersom det tar minst ett år att bygga upp en kundkrets. Men det var svårt att etablera sig i norr, där hästarna var färre, så hon styrde kosan till Västra Götaland.

– Kunderna väljer hovslagare i dag efter andra kriterier än priset, säger hovslagaren Sara Bäckström.

Sara anser att konkurrens mellan hovslagare om priserna inte är så vanligt:

– Det är viktigare att komma i tid och att i stället föra en dialog med kunden om hästens hovvård.

Sara tycker att det är förhållandevis lätt att driva hovslageri, jämfört med att t.ex. driva en butik:

– Jag har ju inget lager, inga utlägg och den ekonomiska redovisningen är lätt.

Sara ser ett ökat intresse för hovslagaryrket bland kvinnor, men hon råder dem som funderar på att starta hovslageri att börja lugnt. Det tar lång tid att bygga upp kroppen så att den håller länge. Se ingen prestige i att ha många hästar. Det är viktigare att känna sin kropps begränsningar. Sedan är det ett behagligt liv, om man lyckas hålla kroppen frisk. Sara tycker att hon har det bästa yrket, för hon styr sin arbetstid helt själv.

– Jag vill ha allt vitt, för jag vill ha pension när jag blir gammal, säger Helena Richardsson.



Namn: Helena Richardsson

Företag: Stall Adam

Inriktning: inackorderingsstall

Bolagsform: handelsbolag

Anställd: 1 anställd på 50 procent
och 1 som arbetstränar.

Omsättning: 1,5 miljoner kronor år 2007

Startade: 2002

Kontakt: www.stalladam.com

Helena med inackorderingsstallet

Helena Richardsson driver sedan 2002 inackorderingsstallet Stall Adam i kanten av Göteborg. Företaget drivs som handelsbolag med två deltidanställda. Stall Adam har 30 boxplatser, lösdrift med 16 hästar och manege för träningar och kurser.

När Helena flyttade till Göteborg för att studera stod hennes häst inackorderad i flera stall. De erfarenheterna har hon tagit med sig till sitt eget stall. Här har hon 30 boxplatser och en minimal whiteboardtavla.

– Jag gör nyhetsbrev i stället.

På sin anläggning har Helena lösdrift med ytterligare 16 hästar plus en manege för träningar och kurser. Anläggningen är kvalitetssäkrad, vilket ger rabatt på försäkringarna. Det underlättade också mycket att familjen byggde allt nytt, eftersom de då kunde ta full hänsyn till alla miljö- och brandskyddsbestämmelser. Helena valde att satsa på kvalitet och att driva en helt vit verksamhet, som ger trygghet åt både henne och kunderna.

– Jag vill ha det ergonomiskt bra utformat i stallet, för jag vill kunna arbeta länge, och jag vill ha allt vitt, för jag vill ha pension när jag blir gammal, säger Helena.

– Att driva inackorderingsstall är inte bara att arbeta med hästar utan minst lika mycket att arbeta med människor, anser Helena.

Helena sköter allt pappersarbete själv för att ha full kontroll på verksamheten. Hon lägger ungefär fem arbetsdagar i månaden på administrationen.

En viktig del för Helena i processen att bygga upp ett eget företag är att skaffa sig kunskap inom stallbyggnation och hästverksamhet – en inte alldeles lätt uppgift. Då var länsstyrelsen bra att rådfråga när det gäller byggandet. Helena vågade satsa därför att hon och hennes man var bra på att beräkna och de räknade tillsammans på allt. Det är också hennes råd till andra som funderar på att starta eget: räkna på vad som händer om t.ex. räntorna går upp, och på hur mycket du måste dra in för att verksamheten ska gå runt!



– Det är en brist att det inte finns ridterapi för de svagaste, säger ridterapeuten Johanna Pechmann.

Namn: Johanna Pechmann

Företag: Ridterapi Novalis

Bolagsform: enskild firma

Anställda: 1 terapeut två dagar i veckan

Startade: 2004

Kontakt: www.ridterapi-novalis.se

Johanna driver Ridterapi Novalis

Johanna Pechmann, som är utbildad tysk sjukgymnast, flyttade till Sverige och startade med fyra hästar en ridterapi för funktionshindrade. Hon tar emot 150 patienter per månad i sitt stall Ridterapi Novalis i Stockholms län. Johanna har en anställd terapeut två dagar i veckan.

Johanna Pechmann kommer från Tyskland, där hon utbildade sig till legitimerad sjukgymnast. Hon startade sitt företag Ridterapi Novalis nära en by med flera gruppboenden för personer med funktionshinder, där hon tidigare arbetade. Ridterapi Novalis tar emot omkring 150 patienter per månad. Eftersom Johanna är legitimerad sjukgymnast, så räknas hennes terapi också som sjukgymnastik, och verksamheten är därmed momsbefriad.

Att arbeta med ridterapi i ett eget företag har alltid varit en dröm för Johanna.

– Jag gick en kurs på Nyföretagarcentrum, analyserade mina förutsättningar och vågade sedan prova. Om man inte vågar prova, kan man heller inte veta om det fungerar.

I sin verksamhet har Johanna fyra hästar och ett föl. Tre av hästarna har hon utbildat själv sedan de var unghästar. Hon måste få hästarna att helt lita på henne. Patienterna kan få anfall på hästryggen och då gäller det att hästen inte

påverkas. Hennes patienter kommer från alla sorters patientgrupper: personer med grava funktionshinder, patienter med ätstörningar och patienter som är utbrända. Åldersspannet är också stort: de yngsta är bara ett par år gamla, medan de äldsta gott och väl är 50 år.

Att som tyska starta ett företag i Sverige tycker hon inte var allt för svårt. Visst är det många regler, som ska följas. – Men jag ringer till myndigheterna och frågar. Man måste vara modig, för det är mycket pappersarbete och krångel ibland, men det brukar alltid lösa sig.

Johanna råder alla nya företagare att gå på en av Skatteverkets informationsträffar. Det är också viktigt att man räknar igenom sin ekonomi, innan man drar i gång.

– Men gå bara inte in i någon dröm, för det fungerar inte! Fast Sverige är ett drömland för hästägare – här finns ju allt, säger Johanna, som själv lever helt på sin dröm.

JULTORP RANCH

WESTERNRIDNING QUARTERHORSE

WANTED
"GOOD WOMAN"
MUST SEW, COOK, SKIN &
OUT. CLEAN & SHOVEL HORSE
STALLS. MUST HAVE HORSE &
SADDLE. PLEASE SEND PHOTO
OF SADDLE & HORSE.



– Det känns gott med nöjda kunder, tycker Lollo Nilsson

Namn: Lollo och Eva Nilsson
Företag: Jultorp Ranch AB
Inriktning: turismföretag med westernridning och restaurang med hotell och konferensdel
Bolagsform: aktiebolag

Omsättning: 7 miljoner kr år 2007
Antal anställda: 7 personer + timanställda vid behov
Startade: 1994
Kontakt: www.jultorpranch.se

Lollo och Eva driver en egen ranch

Lollo Nilsson driver tillsammans med hustrun Eva sedan 1994 företaget Jultorp Ranch AB i Västra Götalands län. Jultorp Ranch är ett företag med upplevelseturism kombinerat med hotell och restaurang på en lantgård. De har sju anställda och några timanställda vid behov.

Lollo Nilsson värnar om sina kunder som söker upplevelseturism på Jultorp Ranch AB:

– Det känns gott med nöjda kunder, när man får en kram eller ett handslag av dem som tack för upplevelserna de haft här. Det är det som är drivkraften!

När Lollo och Eva flyttade in på Jultorp 1993 hade säljaren bara använt boningshuset; resten hade förfallit, både byggnader och marker. Så de började att bygga upp allt själva. När de byggde nytt ridhus gjorde de om det gamla till saloon med plats för 250 matgäster. Där äts julbord med artistuppträdanden och hålls konferenser, bröllop och annat. På gården finns en anställd kock, och ett nytt restaurangkök. Av omsättningen kommer 50 procent från restaurang-, hotell- och konferensdelarna, medan resten kommer från gårdens westernridning som var det som ursprungligen lockade Lollo.

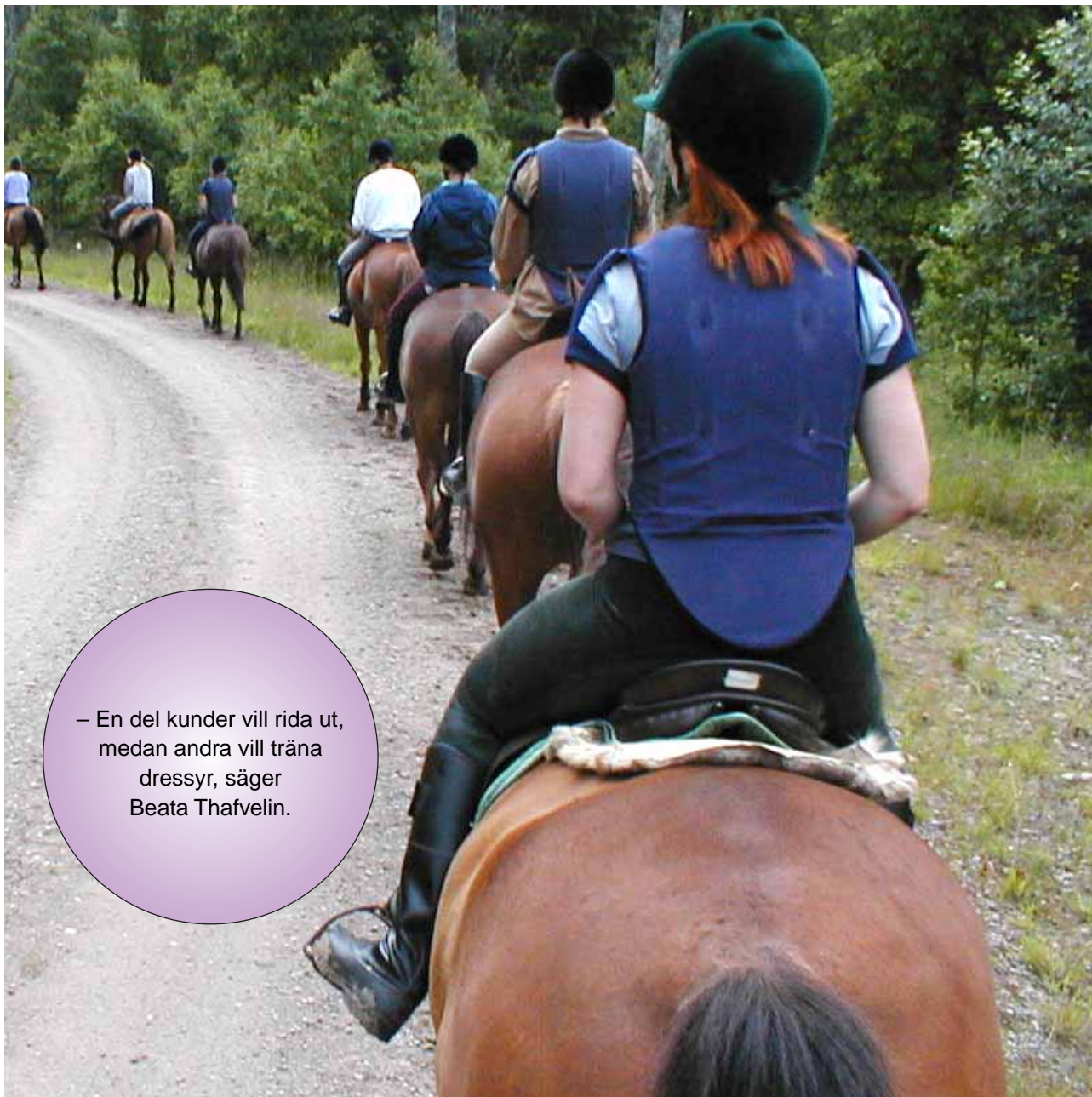
– Företag som bedriver upplevelseturism måste öka kvaliteten på allt: hästar, mat och boende. Vi har en sagolik natur men ingen komfort att erbjuda. Utlänningarna vill komma hit och uppleva naturen, men de vill inte sova i tält!
– Kvalitetskraven har blivit större hos kunderna, och de är villiga att betala för kvalitet också, konstaterar Lollo.

Eva har sedan starten skött administrationen. I dag sköter hon också marknadsföringen, men de har en anställd säljchef. Redan vid starten 1994 hade de en egen webbplats, som sköts av sonen. Internet känns som det bästa som hänt för att locka utländska turister till ranchen.

Men det finns mycket att ändra på i företagandets villkor.
– Kommunens representanter ska hjälpa och stötta företagare med att tyda regelverket och tackla olika problem. De ska inte komma och inspektera med rödpenna och förmynderi. Som företagare är det otroligt viktigt med positivitet som inte får förstöras av paragrafrytteri.







– En del kunder vill rida ut,
medan andra vill träna
dressyr, säger
Beata Thafvelin.

Namn: Beata Thafvelin och Dan Ullgren

Företag: Tunarps Säteri AB

Inriktning: ridning och boende

Bolagsform: aktiebolag

Omsättning: 3 miljoner år 2007

Antal anställda: 1 instruktör plus timanställda vid behov

Startade: 1983

Kontakt: www.tunarpssateri.se

Beata och Dan driver ett säteri

Beata Thafvelin driver Tunarps Säteri AB i Jönköpings län tillsammans med maken Dan Ullgren. De har en heltidsanställd instruktör plus timanställda vid behov. På säteriets 1 100 hektar finns det 70 hus, varav några större bostadshus och ett antal torp, och en underbar ridterräng för säteriets 50 hästar.

År 2008 var det 40-årsjubileum för Tunarps Säteri, en anläggning med ridhus, två terrängbanor och tre mil egen ridväg. Säteriet drevs först av Beata Thafvelins föräldrar, innan hon tog över 1983.

– Att starta en liknande verksamhet i dag skulle bli svårt, tror Beata, eftersom markpriserna är så höga. Men jag är helt säker på att konceptet fortfarande är vinnande!

Tunarps Säteri är inget turridningsföretag och inte heller en traditionell ridlägergård. Beata och Dan erbjuder ridning och boende med självhushåll. Hästarna kommer till stor del från deras egen uppfödning, och de väljer de bästa hingstarna till sina ston. Minimitid för kunderna är att stanna i tre dagar. En del kunder vill rida ut, men många vill träna dressyr för instruktör.

– Det är fantastiskt att idén fortfarande bär, säger Beata. Barnen är intresserade och delaktiga i verksamheten, så det är bäddat för ett nytt generationsskifte så småningom.

– Boendet ska vara enkelt och okomplicerat, men kunderna har krav på komfort i kök och toalett. Men det som är viktigast är bra ridundervisning på högklassiga hästar!

Administrationen och pappersarbetet sköter de själva. Dagens moderna bokföringsprogram gör detta relativt lätt.

– Det ger också en känsla för vad man sysslar med, tycker Beata.

Det är viktigt att företaget ger sådana arbetsförutsättningar för henne och Dan att de kan ta ut en rimlig lön och få möjlighet till ledighet för att orka.

Beata undervisar en del i företagsamhet, och tycker att det finns en naivitet i vad man tror att man ska orka med, när man startar företag.

– Mamma ska laga maten, pojkvännen måla och så vidare, men det funkar inte. Man måste stå på egna ben och räkna med att det kostar! Ideellt arbete och bidrag driver inga företag, säger hon bestämt.



– Prestation är bästa reklamen. Jag har aldrig behövt annonsera, förklarar Victoria Almgren.

Namn: Victoria Almgren
Företag: Stall V Almgren
Inriktning: utbildnings- och tävlingsstall
Bolagsform: enskild firma

Omsättning: 1,2 miljoner kr år 2007
Antal anställda: 1 person
Startade: 1996
Kontakt: www.stallv.se

Victoria satsar på tävlingshästar

Victoria Almgren driver utbildnings- och tävlingsstallet Stall V Almgren i Småland. Stallet har drygt 20 hästar i träning eller utbildning plus hästuppfödning i mindre skala. Victoria driver företaget som enskild firma med en anställd och ibland också elever som praktiserar.

För Victoria Almgren handlar det om att ta fram bra unghästar, utbilda dem och ta upp dem i klasserna, både nationellt och internationellt. Sedan säljer hon dem.

När Victoria gick ut hippologprogrammet 1996, ville hon ägna sig åt unghästutbildning, så planen var redan klar: det fick bli som egen företagare.

– Det är få unghästutbildare som har anställning, så de flesta är egna företagare, säger hon.

Efter en tid utomlands for Victoria hem och startade på föräldragården, som sedan dess byggts upp till en modern anläggning med ridhus, ridbana och stora stallar. De flesta som vill tävla drömmer kanske om en framtid som toppryttare som Malin Baryard-Johnsson, men det har aldrig varit målet för Victoria.

– Jag vill producera och ta fram bra tävlingsindivider, för det är det jag brinner för, säger Victoria.

Framtiden ser ljus ut, och hästmaterialet blir bättre och bättre, vilket bara gör jobbet roligare och roligare. Victorias marknadsföring handlar om att synas ute på tävlingsbanorna och på unghästtävlingar.

– Prestation är bästa reklamen. Jag har aldrig behövt annonsera.

Hon sköter allt pappersarbete själv och tycker det är rätt kul. Det är också skönt att ha kontroll på siffrorna varje månad, det känns bäst så.

Victorias råd till andra som funderar på att starta en hästverksamhet är: våga köra i gång men starta i liten skala och utöka efterhand!

– Det gäller att känna sig fram och det krävs mycket arbete i början. Man satsar ju för sig själv och det är otroligt mycket jobb, men det ger så mycket tillbaka, säger Victoria, som har nya tävlingssäsonger framför sig, där Falsterbo, Breeder's och SM är några av målen.



– Det är roligare att arbeta med duktiga hästar, tycker Åsa Lannefors.

Namn: Åsa Lannefors
Företag: Helsingborgs ridskola
Inriktning: ridskola
Bolagsform: enskild firma

Omsättning: 5 miljoner år 2007
Antal anställda: 12
Startade: 1999
Kontakt: www.helsingborgsridskola.se

Åsa driver egen ridskola

Åsa Lannefors tog över driften av Helsingborgs ridskola 1985. Kommunen äger ridskolan och hyr ut den till Helsingborgs Fältrittklubb, som i sin tur hyr ut till Åsa och hennes firma. Det är ett upplägg som fungerar bra. Åsa utnämndes till "Årets företagare" i Helsingborg 2007.

Dagens moderna ridhusanläggning på Helsingborgs ridskola byggdes 1995. Till Åsas 50 hästar kommer 700 elever varje vecka.

– Det är en suverän anläggning för ridskola och tävlingar, där man kan kombinera bredd och sport, säger Åsa.

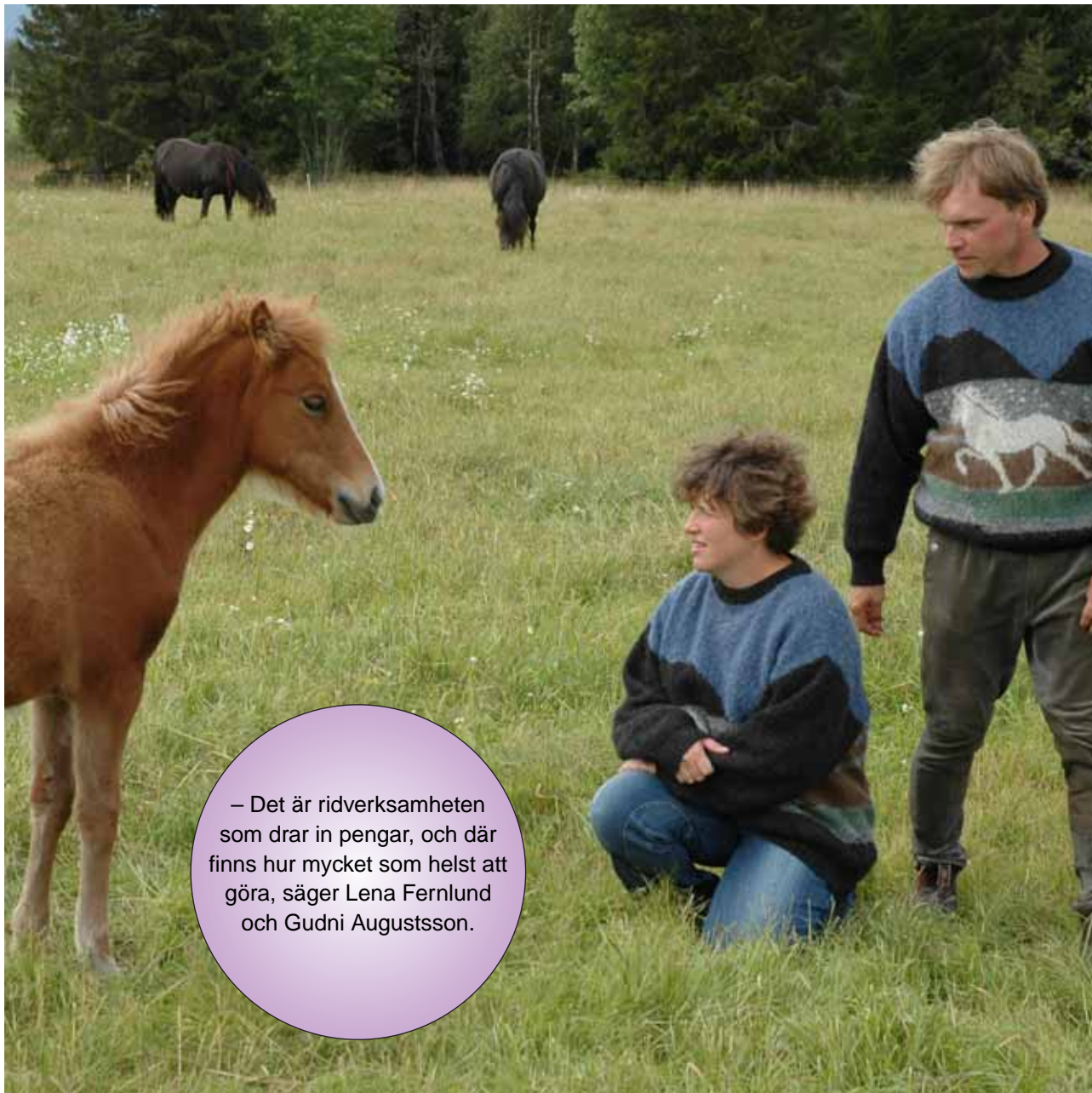
Åsa har tolv anställda, som hon har stort förtroende för och som hon backar upp till 100 procent. De flesta har varit hos henne i många år. Åsa har också sett hur ridskoleverksamheten har ändrats under åren. Den traditionella ridskolan med all verksamhet mellan klockan 15.30–21.00 finns inte längre. Det är bättre för hästarna att dela upp arbetet under hela dagen. Man måste också skapa aktiviteter som genererar pengar över större delen av dygnet, t.ex. samarbete med skolor och företag. Säkerhetstänkandet har även ökat, vilket kräver duktiga och utbildade ridlärare. Kundernas kvalitetskrav ökar likaså, och därför är de villiga att betala mer för högre kvalitet. Åsa försöker ha så bra hästar som möjligt för att ge eleverna så bra upplevelser som deras kunskaper medger.

Åsa sköter själv administrationen och de flesta inköpen:
– Jag tycker det är viktigt att ha kontroll över ekonomin. Det gäller speciellt när företaget växer, för då går det fortare utför, ifall något händer.

Till andra som står inför valet att starta en hästverksamhet har Åsa några råd:

– Det är viktigt att ha en affärsidé som håller och att först räkna på det hela ekonomiskt, så att det går ihop. Satsa på bra medarbetare, för hundåren i början får inte stupa på att man inte trivs med sina kolleger. För att lyckas måste man också våga och släppa fotfästet lite grann, men samtidigt börja i liten skala och sikta mot stjärnorna.

– Det är också viktigt att ibland förnya sig och inte köra på i gamla spår. Man måste våga prova, utvärdera och om det inte fungerar, så lägger man ner. Det får inte gå slentrian i verksamheten.



– Det är ridverksamheten som drar in pengar, och där finns hur mycket som helst att göra, säger Lena Fernlund och Gudni Augustsson.

Namn: Lena Fernlund och Gudni Augustsson

Företag: Västeråsens islandshästar

Inriktning: ridskola

Bolagsform: enskild firma

Omsättning: 1 miljon kr år 2007

Startade: 1999

Kontakt: www.vasterasen.com

Lena satsade på islandshästar i Jämtland

Lena Fernlund driver ridskolan Västeråsens islandshästar i Jämtland tillsammans med sambon Gudni Augustsson. De startade verksamheten 1999 men först 2003 började Lena arbeta heltid på gården. Företaget drivs sedan dess som enskild firma utan andra anställda.

Från början ville Lena och Gudni leva på hästavel men folk frågade efter ridning, så de köpte in några ”snällehästar” som Lena kallar dem. Lena var försiktig i början, när de startade sin verksamhet. Hon ville inte släppa tryggheten i sin anställning på länsstyrelsen.

– Men jag kom till en punkt, där jag måste välja: antingen satsa eller också börja säga nej till kunder. Och Lena tog steget och lämnade sitt arbete på länsstyrelsen för att bara leva på gården och den egna rörelsen.

I dag har Lena och Gudni 40 hästar för turridning, ridskola, avel och träning. De bedriver dessutom ekologiskt jordbruk. Lena ser ingen mättnad i kundernas intresse utan dessa tenderar i stället att ställa allt högre krav på hästarna och deras utbildningsnivå. För den duktiga ryttaren kan ett dressyrpass bli en riktig aha-upplevelse, när man t.ex. kan göra dressyrförmerna öppna och sluta också i gångarten tölt.

– Det är ridverksamheten som drar in pengar, och där finns hur mycket som helst att göra, säger Lena.

På sommaren gäller turism och avel och på vintern är det ridskola. Arbetsbelastningen blir förstås störst på sommaren, och då får de hjälp av sommararbetande ungdomar genom kommunens försorg. Men all bokföring lämnas bort. Lena har visserligen gått en kurs i bokföring, så hon har kunskaperna men inte viljan:

– Man måste dra en gräns, för man kan inte göra allt själv.

Lenas råd till andra som funderar på att starta hästverksamhet är: Våga satsa! Och unna dig dessutom lyxen att ha en bra egen häst.

Att arbeta hemifrån har stora fördelar. Men man måste sätta gränser för privatlivet och ha kundfria dagar, när man kan vårda och ta hand om gården, hästarna och familjen i lugn och ro. Även om mamma och pappa jobbar ute i stallen, så är de inte längre bort än att de hör, när barnen ropar.



– Det är en ynnest att få vara med hästarna hela dagarna, eftersom de är mitt stora intresse, säger Sigvard Gustavsson.

Namn: Sigvard Gustavsson
Företag: Hälde hästkraft
Inriktning: brukskörning med häst
Bolagsform: enskild firma

Omsättning: 650 000 kr år 2007
Startade: 1996
Kontakt: www.skogshasten.com

Sigvard kör med hästkrafter i Skåne

Sigvard Gustavsson startade 1996 Hälde hästkraft som enskild firma. Han arbetar heltid i sitt företag för brukskörning med häst. Sigvard har i dag tolv arbetshästar som han använder för skogskörning, gräsklippning, evenemangskörning m.m. men också i det egna jordbruket plus för lite avel.

Sigvard Gustavsson tog över lantgården i Skåne från föräldrarna och har i dag tolv arbetshästar av raserna nordsvenskar, ardenner och russ. Hästar har alltid funnits på gården; intresset ärvt han från pappan. Att Sigvard sedan tog det slutgiltiga steget att leva på hästarna fullt ut kom efter en utbildning på det nationella centrumet för hästutbildning Wången i Jämtland, där han utbildade sig till instruktör:

– Där lärde jag mig ordentlig hästhantering i allmänhet och körning med häst i synnerhet.

Både Önnestads och Kvinnersta naturbruksgymnasier anlitar Sigvard i utbildningen, där han håller lektioner för eleverna. Han har också undervisat i nya kuskutbildningen på Kvinnerstagsymnasiet.

– Det är en ynnest att få vara med hästarna hela dagarna, eftersom de är mitt stora intresse, säger Sigvard.

Sigvard ser inte sig och hästarna som konkurrenter till maskinerna utan mer som komplement. Traktorn kan göra ar-

betet fortare i skogen men sliter mer på naturen och kostar mer i investering. Hästarna arbetar långsammare men kommer åt mer, är inte lika kostsamma och spar naturen. Uppsvinget med hästar överhuvudtaget gör att också denna hästbransch ökar.

– Samhällsnära tjänster kommer att öka, t.ex. gräsklippning med häst i flera kommuner. Att ha hästar som utför arbetet är en attraktion i sig. Det blir mindre buller jämfört med maskiner och mina hästars utsläpp blir näring!

Sigvard och hustrun Helena sköter all administration själva: bokföring, EU-ansökningar och så vidare.

Sigvards råd till den som tänker starta eget inom brukskörning är att lära sig att marknadsföra sig själv – man måste ha ett säljtänk. Det gäller att tala om att man finns, och det är inte alltid så lätt.

– Det är det svåraste att gå in och säga att jag är duktig. Dessutom måste man lära sig att ta ett nej.

– Vi ville utveckla oss och gå vidare, säger Anita och Stefan Jonsson om valet att bli egna företagare.



Namn: Anita Jonsson
Företag: Skogslottens ridskola
Inriktning: ridskola
Bolagsform: aktiebolag

Omsättning: 1 miljoner kr år 2007
Antal anställda: 6 deltidsanställda personer
Startade: 1999
Kontakt: www.skogslotten.com

Anita driver Skogslottens ridskola

Anita Jonsson och maken Stefan driver tillsammans Skogslottens ridskola utanför Norrköping. Ridskolan drivs i aktiebolagsform med stallskötare och instruktörer, men ingen är heltidsanställd.

Anita och Stefan startade allt från grunden. Anita är utbildad ridlärare och hade arbetat i många år, när tanken kom på att starta eget på gården. Ursprungligen fanns det tre boxar på gården, men i dag finns det ca 40 boxar, och 400 elever rider varje vecka. Skogslottens verksamhet står på tre ben: ponnyridskola, tävlingar med många tävlingsekipage och ridläger på somrarna. Så Stefan fick sluta som sjökapten för att på heltid ägna sig åt att sköta gården.
– Vi kunde aldrig drömma om att vi skulle växa så fort och att det skulle gå så bra.

Framtiden ser ljus ut med ett stabilt kundunderlag och en jämn tillströmning av ridintresserade barn. En del av framgången tror Anita ligger i att hon var en känd person i trakten, eftersom hon tidigare arbetat som ridlärare på ridskolor i kommunen. Nu kommer tidigare elevers barn till hennes ridskola för att lära sig rida.

Anita tycker faktiskt att pappersarbetet är ganska roligt och att det dessutom är bra att ha kontroll på verksamheten. Men får hon välja, så lägger hon hellre sin tid på uteverksamheten. Då sköter Anitas mamma det administrativa – så pappersarbetet stannar ändå inom familjen och behöver inte lejas ut.

Verksamheten har växt i en takt som de aldrig kunde ana, när de startade. Gården har under dessa tio år varit en byggarbetsplats, där den dagliga verksamheten sköts parallellt med myndighetskontakter för bygglov och andra tillstånd. Bemötandet från myndigheterna har varit positivt, men det har ändå varit tungt emellanåt.

– Fast fördelarna uppväger stort, säger Anita. Jag skulle aldrig avråda någon från att satsa. Men det är viktigt att veta att det kostar tid, engagemang och pengar!





Text: Annika Grundberg och Göran Molin

Foto: Göran Molin (sid. 2, 10, 11), Ulf Nylén (sid. 30), Julia Sigvardson (sid. 31),

Hanold/ALN (sid. 4) Annika Grundberg (sid. 6, 12, 16, 22) Privat foto (sid. 8) Ridterapi Novalis

(sid. 14) Björn Lindqvist (sid. 18) Roland Thunholm (sid. 20) Bengt Weilert (sid. 24)

Helena Gustavsson (sid. 26) Johanna Jonsson (sid. 28)

Jordbruksverket

551 82 Jönköping

Tfn 036-15 50 00

E-post: jordbruksverket@sjv.se

Webbplats: www.sjv.se