

HÄSTFÖRETAGANDETS UTMANINGAR

2009



Ett projekt inom Livskraftigt hästföretagande, Jordbruksverket



Hushållningssällskapet Sjuhärad

Margareta Bendroth



Hushållningssällskapet Halland

Elisabeth Falkhaven

Genomfört med medel från Livskraftigt hästföretagande, Jordbruksverket

Projektledare Margareta Bendroth, Hushållningssällskapet Sjuhärad

Medarbetare Elisabeth Falkhaven, Hushållningssällskapet Halland, HästHalland

1. Sammanfattning	4
2. Bakgrund	5
3. Syfte, målgrupp och mål för projektet	5
4. Projektets arbetssätt, genomförande o tidsplan	6
Metod	6
Intervjuunderlag	6
Urvalskriterier för hästföretagare	6
Urvalskriterier för företagsutvecklare/coacher	7
Urvalskriterier för myndigheter	7
Teman	7
Så här såg arbetsgången ut	7
5. Intervjuunderlaget	8
Målgrupp 1: Företagare inom området häst	8
Målgrupp 2: Företagsutvecklare/coacher	10
Målgrupp 3: Myndigheter – Offentlig sektor	11
6. Analys – teman, sammanställning av intervjusvaren	12
A. Affärsmässighet	12
B. Stödstrukturenas kontaktytor med hästföretagarna	14
C. Upplevda skillnader mellan företagande/företagare inom området häst och övrigt företagande/företagare	19
D. Tillväxtmöjligheter för branschen	20
E. Lagstiftning och styrsignaler	22
F. Eventuell förändring av hästföretagandet under en femårsperiod	22
G. Förutsättningar beroende av geografisk tillhörighet	24
7. Diskussion	25
Är hästföretagare affärsmässiga?	25
Stödstrukturenas kontaktytor med hästföretagarna, finns de?	25
Är hästföretagare som andra företagare?	26
Lagstiftning och styrsignaler möter attityder och tolkningar	27
Vad behövs för en lysande framtid?	31
8. Spridning av projektets resultat	31
9. Kontaktuppgifter	32

1. Sammanfattning

Alla tillfrågade tror att det finns stora eller mycket stora tillväxtnöjligheter för branschen. Åtgärder krävs dock på flera olika områden, av olika aktörer. Kompetenshöjande insatser likaså.

Tillväxthämmande faktorer

- Hästföretagare är enligt myndigheternas och företagsutvecklarnas egen definition av affärsmässighet oftast affärsmässiga. Den allmänna uppfattningen är att de inte är det. **Kan det vara dags att se över attityden gentemot hästföretagarna?**
- Ett krångligt och för hästföretag ofta dåligt anpassat regelverk behöver förenklas. **Vem driver på och hur åtgärdar man detta?**
- Hästföretagare kräver annan kompetens av stödstrukturerna än den stödstrukturerna besitter idag. **Vem åtgärdar och hur?**
- Hästen finns i samhället idag men oftast inte i samhällsplaneringen. Hästen måste in i samhällsplaneringen! Det har blivit tydligt i dessa intervjuer att det inte bara är hästen som saknas, även hästföretagare befinner sig på något underligt sätt ”utanför” samhällets strukturer. Strukturerna hittar inte till dem och de hittar inte till strukturerna. **Vem driver på och hur åtgärdar man detta?**
- För att hästföretagande skall fungera på sikt behöver politiken ha en tydlig viljeinriktning att förändra det som fungerar dåligt i strukturerna och ta bort flaskhalsar i systemen. **Finns kunskapen om frågorna hos politiken och viljan att förändra det som fungerar som tillväxthämmande faktorer i systemet idag? Vem driver på?**
- Det verkar som att hästföretagare och Skatteverket inte alltid har samma bild av verkligheten när det gäller hästföretagande. **Hur kan man skapa mer förståelse mellan dessa parter? Vem medlar?**
- Hästföretagare behöver arbeta på att bli mer professionella, sätta sig in i de regler som omgärdar deras företagande. **Finns viljan hos hästföretagaren att lära sig mer om de lagar, regler och förordningar som gäller deras företagande och hur myndigheter och andra stödstrukturer fungerar och på så sätt bli mer professionell?**
- Företagarna själva borde samverka mycket mer. Både inbördes och med företagare inom andra verksamhetsområden. Nätverka, skapa relationer, arbeta med kundvård, ha välutbildad personal, ge kunderna det de vill ha. **Hur gör vi för att få hästföretagarna att förstå vikten av att bli betraktade som professionella företagare och sin egen roll i detta arbete?**
- Företagarna behöver se över arbetssituationen i vardagen för att öka sin vinst. För mycket tid läggs ofta på det praktiska arbetet i företaget. **Vem informerar och hur får man in ett annat sätt att tänka och agera?**
- **Kan det vara dags att hästföretagare och hästsektor samlas i en samverkans- och branschorganisation?**

2. Bakgrund

Hästföretagande ses som en framtidsbransch där regering och riksdag varit mycket tydliga med att poängtera vikten av livskraftigt hästföretagande för en levande landsbygd.

Att starta och driva ett hästföretag idag är dock förenat med många utmaningar, fler än annat företagande enligt företagarna själva. Stämmer detta överens med verkligheten? Vilka är i så fall de största utmaningarna att ta sig an? Vilka tillväxthämmande faktorer finns i systemet?

Nationellt har bland annat Jordbruksverket, STC (Svenska Travsportens Centralförbund), HNS (Hästnäringens Nationella Stiftelse) och LRF (Lantbrukarnas Riksförbund) arbetat med hästföretagarfrågor under några år när detta skrivs 2009.

Regionalt har bland annat Hushållningssällskapet Sjuhärad och Hushållningssällskapet Halland under ett antal år aktivt arbetat med att utveckla hästföretagandet.

Under de år vi arbetat med detta har vi samlat på oss en hel del frågeställningar som lyfts av de olika målgrupper som medverkar i detta projekt. För att få en översiktlig bild av de utmaningar hästnäringen upplever och står inför vill vi nu föra samman olika erfarenheter till en bild över Hästföretagandets utmaningar.

Det som ligger till grund för denna rapport är ett antal intervjuer av representanter för tre olika målgrupper:

- Företagare och blivande företagare inom området häst
- Företagsutvecklare
- Myndigheter som handhar frågor som berör verksamheten.

3. Syfte, målgrupp och mål

Syfte

- att hitta och sammanställa utvecklings- och tillväxthämmande faktorer för hästföretagande.

Målgrupperna är:

1. Hästföretagaren
2. Företagsstrategen eller/och företagsutvecklaren
3. Myndigheterna och kontrollorganen

Projektets mål

Målet är att - i samtal med de olika målgrupper som projektet riktar sig till - ta fram en sammanställning över hästföretagandets utmaningar.

Denna sammanställning, som ni här håller i er hand, kan sedan användas som underlag för kommuner, län och övriga berörda att arbeta vidare med i formandet av en arbetsplan kring utveckling av hästföretagande inom sina respektive områden.

4. Genomförande och tidsplan

Hushållningssällskapet Sjuhärad och Hushållningssällskapet Halland har samverkat i tidigare projekt och tyckte nu att vi skulle fördjupa detta samarbete ytterligare. Att få med två län i intervjuprocessen anser vi har ett intressant mervärde för att se om det går att visa på några länsvisa skillnader, men också för att öka bredden av intervjuade personer.

Bilden över de utmaningar vi får ta del av i denna sammanställning har vuxit fram via ett 30-tal intervjuer och samtal som genomförts utefter ett intervjuunderlag med nedanstående tre målgrupper i i huvudsak Hallands och Västra Götalands län:

- Hästföretagaren
- Företagsstrategen/coachen eller/och företagsutvecklaren
- Myndigheterna och kontrollorganen

Därtill har vi tagit del av rapporten ”Hästföretagares förutsättningar” av Sofi Piehl, från 2009 som djupdyker i likartade frågeställningar som vi gör i detta projekt.

Metod

Vi har valt att använda oss av intervjuformen och den *kvalitativa metodiken* i detta projekt eftersom vi anser att den bäst hjälper oss att utröna helheter och sammanhang enligt modellen orsak och verkan. Undersökningsmetodiken har varit samtal och intervjuer med ett begränsat antal personer till skillnad från den *kvantitativa metodiken* där många personer medverkar och man samlar mängder, data och gör statistik och generella bearbetningar.

I den *kvalitativa* formen kan man arbeta med öppna frågor så att man kan fånga in olika nyanser i svaren, vilket vi tyckte var en fördel framför att skapa begränsningar genom enkätfrågor med ett på förhand bestämt antal svarsalternativ. De intervjuunderlag som finns med i rapporten har vi haft framför oss när vi genomfört samtalet/intervjun, som ett stöd för oss själva för att inte tappa bort någon viktig fråga under samtalets gång och för att skapa ett underlag för en jämförelse mellan de olika målgrupperna. Frågornas formuleringar är ett försök att ge intervjupersonen en öppen frågeställning med utrymme att tänka fritt. Intervjuerna har gett ett omfattande och spännande material med ett flertal intressanta reflektioner.

Intervjuunderlag

Underlaget för intervjuerna utformade vi utifrån två perspektiv. Det ena perspektivet var att frågorna skall vara tydligt riktade till den specifika målgrupp som skall svara. Det andra perspektivet har varit att hålla oss till ett antal teman för att kunna jämföra svaren från de olika målgrupperna, trots att frågorna är olika ställda.

Urvalskriterier för hästföretagare

Dels ville vi intervjua företagare med olika inriktningar i sitt företagande, alltså inte enbart stallplatsuthyrare, utan en bred blandning av olika inriktningar. Dels ville vi ha med nystartade företag OCH de som hållit på ett tag och har erfarenheter. Ytterligare urvalskriterier har varit antalet hästar och antalet olika ”ben” att stå på i sitt företagande. Därutöver har vi bjudit in öppet om någon ville vara med och var intresserade av att bli intervjuade.

Urvalskriterier för företagsutvecklare

Här gjorde vi först en inventering av förekommande företagsutvecklare i länen. Sedan valde vi att intervjua personer från så många olika organisationer som möjligt för att få en bredd.

Urvalskriterier för myndigheter

Här valde vi personer som arbetade på de myndigheter och kontrollorgan vi kände till som har/bör ha/kan ha kontakt med hästföretagare. Vi ställde oss alltså frågan: Vilka myndigheter kommer hästföretagarna/borde hästföretagaren komma i kontakt med?

Teman

Analys och slutsatser har därefter gjorts så att vi har kategoriserat frågeställningarna under teman och jämfört de frågeställningar som stämmer överens med varandra – om än inte likadant ställda till de olika målgrupperna – inom det avgränsade området. De avgränsade teman vi har valt ut är:

- A. Affärsmässighet
- B. Stödstrukturens kontaktytor med hästföretagarna
- C. Upplevda skillnader mellan företagande/företagare inom området häst och övrigt företagande/företagare
- D. Tillväxtmöjligheter för branschen
- E. Lagstiftning och styrsignaler
- F. Eventuell förändring under en femårsperiod
- G. Förutsättningar beroende av geografisk tillhörighet

Så här såg arbetsgången ut:

- Ta fram ett underlag för intervjuer för att få svar på ovanstående frågor
Detta gjorde vi i maj/juni. Testa underlaget på ett par personer och sedan förändra det utifrån resultaten på den testen. Underlaget fastställdes och vi har sedan arbetat efter det.
- Genomföra intervjuerna med minst 5-10 från varje målgrupp per län, 15-25 personer per län. Detta gjorde vi från juli – november 2009
- Ta fram en lättförståelig modell för att redovisa resultatet. Detta var ett av de sista momenten vi genomförde innan analysen av svaren. Vi intervjuade, skrev delar av rapporten och satte oss sedan ner tillsammans med extern hjälp för att forma en översiktlig och lättförståelig modell för redovisning av intervjuerna. Eftersom vi valt att arbeta efter en kvalitativ metod betyder det att vi inte bryter ner svaren i statistik. Vi jämför istället svaren från de olika målgrupperna inom utvalda temata för att det skall bli överskådligt.

5. Intervjuunderlaget

Målgrupp 1: Företagare inom området häst

Frågorna är ställda till företagare inom området häst.

1. a) Driver du heltidsföretag eller deltidföretag?
b) Vilken ungefärlig omsättning har du i ditt företagande?
c) Har du några anställda?
2. Hur arbetar du med och tänker kring
 - a) Budgetarbete?
 - b) Affärsplan och kalkyler?
 - c) Vinstsyfte?
 - d) Varaktighet?
 - e) Marknadsföring?
 - f) Marknadsundersökning?
3. Hur stor del av tiden i ditt företagande använder du för företagsutveckling, t ex genom att arbeta med
 - a) Marknadsföring?
 - b) Ekonomiska kalkyler och liknande verksamhet?
 - c) Kompetensutveckling?
 - d) Träffar med andra företagare?
 - e) Annat? Vad?
4. Vem vänder du dig till när du behöver hjälp i ditt företagande när det gäller t ex
 - a) Lagar regler bestämmelser o liknande?
 - b) Företagarfrågor inom ekonomi?
 - c) Företagarfrågor inom marknadsföring mm?
 - d) Frågor gällande häst?
5. Har du blivit kontaktad av någon av dessa?
 - a) Almi
 - b) Näringslivskontoret i kommunen där du bor
 - c) Landsbygdsutvecklaren där du bor
 - d) Kommunens företagsutvecklare
 - e) Företagslots på kommunen
 - f) Företagarcoachen hos LRF
 - g) Nyföretagarcentrum
 - h) Annan typ av företagsutvecklingsverksamhet, vilken?
 - i) Projekt som bedriver företagsutveckling i länet/kommunen där du bor
 - j) Har du kontaktat eller blivit kontaktad av någon annan i samma ärende? Vem?

6. Använder du dig av kommunens företagarnätverk, utbildningar och träffar?
I så fall - vad har fått dig att välja att göra det/vad har fått dig att välja att inte göra det?
7. Hur har du upplevt kontakterna med
 - a) Kommunen?
 - b) Regionen?
 - c) Länsstyrelsen?
 - d) Skatteverket?
 - e) Övrig offentlig sektor, typ SJV m fl?
 - f) Andra, ge exempel på vilka
8. Upplever du någon förändring i bemötande idag mot för 5 år sedan?
9. Hur ser du på tillväxtmöjligheterna för hästföretagare?

Målgrupp 2: Företagsutvecklare/coacher.

Frågorna har ställts till: Almi, Näringslivskontoren i kommunerna, Landsbygdsutvecklare, Kommunens företagsutvecklare, Företagslots på kommunen, LRF:s Företagarcoach, Nyföretagarcentrum, Coompanion, företagsutvecklare på Länsstyrelsen.

1. Hur skulle du vilja definiera affärsmässig verksamhet?
2. Ungefär hur många företag har du i din kommun, alternativt i ditt område?
3. Hur fördelar de sig – enligt din bedömning - på olika branscher?
4. Hur många % är hästföretag?
5. a) Träffar du på några hästföretag?
b) I så fall, kommer de till dig självmant?
6. Har du funderat på varför de i så fall kommer/inte kommer till dig?
7. Har du reflekterat över om det är något som skiljer hästföretagare från andra företagare?
8. Hur har du upplevt kontakterna med företagare inom området häst?
9. Upplever du någon förändring i kontakterna idag mot för 5 år sedan?
10. Hur ser du på tillväxtmöjligheterna för hästföretagarna?

Målgrupp 3: Myndigheter/Offentlig sektor.

Frågorna har ställts till Länsstyrelsen, Kommunerna, Jordbruksverket, Skatteverket lokalt/regionalt och i något fall även Regionen.

1. Hur skulle ni vilja definiera affärsmässig verksamhet?
2. Hur många % av de företagare ni stöter på är hästföretagare?
3. Vänder sig hästföretagare till er självmant?
4. Har ni träffat några, i så fall ungefär hur många?
5. Har ni reflekterat över om det är något som skiljer hästföretagare från andra företagare?
6. Hur har ni upplevt kontakterna med företagare inom området häst?
7. Finns de tillfällen då ni känner att ni behöver ställa andra krav på hästföretagare än på andra typer av företagare?
8. Om ja, vad beror det på, vilken lagstiftning eller vilka styrsignaler stöder ni er på?
9. Upplever ni att det är en särskild problematik att arbeta med hästföretagare, är det vissa frågor som är viktigare eller annorlunda för dem än för andra företagare?
10. Upplever ni någon förändring i kontakterna med/bilden av hästföretagare idag mot för 5 år sedan?
11. Hur ser ni på tillväxtmöjligheterna för hästföretagarna?

6. Analys: Teman – sammanställning av intervju svaren

Under denna rubrik är vår ambition att göra det material vi fått in under intervjuerna tillgängligt. Vår förhoppning är också att denna studie ska ge ny kunskap både för oss själva, de intervjuade och för er som läser den.

Som vi redogjort för tidigare har vi valt att lyfta teman och sammanföra svaren från de tre målgrupperna under dessa teman för att göra en jämförande betraktelse. Detta gör vi för att utvärdera om upplevelserna hos de olika målgrupperna är lika, likartade eller vitt skilda från varandra. I vår diskussion kommer vi att resonera kring om det är en attitydproblematik det handlar om eller om det är tillväxthämmande faktorer som behöver hanteras i systemen för att kunna arbeta vidare med utveckling av hästföretagandet.

A. Affärsmässighet

Här har vi plockat in frågor ur intervjuunderlagen från gruppen hästföretagarna **fråga 2 och fråga 3** företagsstrategen/coachen eller/och företagsutvecklaren **fråga 1**, myndigheterna och kontrollorganen **fråga 1**

Hästföretagare:

För att visa på vinstsyfte frågade vi först om företagarnas omsättning i företaget. Här syns det att spridningen av större och mindre företag är relativt god.

Omsättning per företag hos de 13 företagare som intervjuats

Deltid under uppbyggnad

Deltid, 60 000:-, inga anställda

Deltid, 120 000:-, inga anställda

Deltid, 150.000:- inga anställda

Heltid, 150 000:- inga anställda

Deltid, 150 000:-, ingen anställd

Deltid, 150 000:- inga anställda

Heltid, 200 000:-, inga anställda

Deltid, 500 000:-, inga anställda

Heltid, 500 000:- 1 säsongsanställd

Heltid, 650 000:- inga anställda

Heltid, 1.5 milj, 1 säsongsanställd

Heltid, 2,5 milj. 10 anställda, varav 6 heltid

Hur bedriver du och tänker du kring

A) budgetarbete

Några få företagare säger att de inte arbetar med budget överhuvudtaget. De allra flesta arbetar med budget antingen varje månad eller i samband med bokslut. Flera poängterar att det är ett viktigt arbete inom företagandet.

B) affärsplan och kalkyler

Enbart någon enstaka som inte har en affärsplan. Några har den som en grund i sitt företagande. Andra reviderar den emellanåt. Kalkyler arbetar man också relativt ofta med.

C) vinstsyfte

Alla företagare har ett tydligt uttalat vinstsyfte med sin affärsverksamhet. Några har förändrat verksamheten för att få ett jämnare flöde över året då en del verksamhet var säsongsberoende. Andra resonerar kring den långa tid det tar att bygga upp en avelsverksamhet, innan man kan komma igång och sälja med vinst.

D) varaktighet

Alla satsar långsiktigt. Några arbetar vid sidan av i detta skede men hoppas kunna få ekonomi i företaget efterhand så att det går att få en mera jämn vinst och kunna ta ut en bättre lön. Vissa hoppas att företaget skall leva vidare även efter att de själva slutar med det.

E) marknadsföring

Nöjda kunder är det viktigaste sättet att marknadsföra sig, tycker några. Andra ser hemsidan som sitt mest gångbara marknadsföringsverktyg. Någon har positiv erfarenhet av annonsering medan en annan inte alls har positiva erfarenheter av detsamma. Vissa åker runt och lägger ut sina broschyrer på turistbyråer, restauranger osv. Nätverkandet ses som viktigt även när det gäller marknadsföring. Flera tror att Facebook och liknande samlingsplatser på Internet kommer att bli framtidens marknadsplatser. De allra flesta avsätter inga större medel för marknadsföring i sin budget och använder inte heller särskilt mycket medel till detta under året.

F) marknadsundersökning

Ett par företagare arbetar kontinuerligt med marknadsundersökning och kollar av med sina kunder hela tiden, men de allra flesta arbetar idag mycket lite eller inte alls med det. Några har gjort en marknadsundersökning innan de startade sitt företag.

Hur stor del av tiden i ditt företagande använder du för företagsutveckling, t ex genom att arbeta med

A) marknadsföring

Svaren här varierar oerhört mycket, allt mellan 1 timme per dag, 5 % av den totala arbetstiden till 30-40 % av den totala arbetstiden eftersom det är just denna företagares nisch.

B) ekonomiska kalkyler och liknande verksamhet

Här svarar de flesta att det finns med i deras arbete med företaget. Många har det med i tanket hela tiden som de uttrycker det. Någon överlämnar detta arbete helt och hållet till revisorn.

C) kompetensutveckling

De flesta medverkar i någon form av kompetensutveckling. Relativt många uttrycker att de upplever det som mycket viktigt i sin verksamhet.

D) träffar med andra företagare?

Mycket spridda svar på denna fråga. Några träffar andra företagare så ofta som en gång i veckan, vissa 2-3 dagar i månaden, andra aldrig. Då och då i olika nätverk och på tävlingar var också några svar vi fick.

Företagsutvecklare/coacher

Hur definierar du affärsmässig verksamhet?

Tjäna pengar på sin verksamhet och kunna försörja sig var de vanligaste svaren på denna fråga. Mer inkomster än utgifter skall verksamheten ge och företagaren skall inte arbeta gratis åt sig själv eller andra utan ta betalt för tid man lägger ned.

”Uppföljning av sin verksamhet och aktivt arbete med förbättringar och en omvärdering av affärsplanen när den inte funkar riktigt.”

”Skilja på sig själv som person och sitt företagande är viktigt.”

”Definierad marknad: Vad skall jag sälja, till vem och hur skall jag sälja det.”

”Att verksamheten bedrivs professionellt med inriktning på lönsamhet.”

Myndigheter och andra kontrollorgan

Hur definierar du affärsmässig verksamhet?

Här var svaren något mer flytande. Någon svarade att man skall ha ett organisationsnummer, det visar på yrkesmässig verksamhet. En säger att det beror på personen som driver företaget om det blir hobby eller företagande.

”Det har inte med omfattningen att göra utan där måste finnas mål och vinstsyfte.”

”Man skall ha en verksamhet som ger plus”

”Man driver ett företag för att tjäna pengar och för att det finns en marknad för det”

B. Stödstrukturernas kontaktytor med hästföretagarna

Under detta tema samlar vi svar på

Hästföretagarna frågorna **4, 5 och 6**

Företagsstrategen eller/och företagsutvecklarens svar på frågorna **3, 4, 5 och 6**

Myndigheter och kontrollorganens svar på frågorna **2, 3 och 4**

Hästföretagare

Har du blivit kontaktad av någon av dessa?

Hästföretagarnas svar är ganska tydliga när det gäller denna fråga: Sammanlagt har hälften av företagarna, 7 av 13, aktivt sökt hjälp hos de stödstrukturer som finns i samhället för att hjälpa till

i utvecklingen av företagande i län eller kommuner, **men alla har inte** positiva erfarenheter från dessa besök eller samtal. *”Ingen hjälp att få där”*, uttrycker någon ett ganska sammanfattande svar.

2 av 13 hade blivit kontaktade av Almi, samma sak gällde för Näringslivskontoren i kommunerna de bor. Landsbygdsutvecklaren hade aldrig hört av sig till dem. Kommunens företagsutvecklare eller företagslotsen där de bor (om det finns någon) hade hört av sig till en av de intervjuade hästföretagarna. Företagscoachen på LRF hade två företagare hört från. Nyföretagarcentrum hade aldrig någon hört något från. Någon har sökt upp så gott som alla själv *”men inte fått någon fungerande hjälp någonstans”*.

6 företagare hade blivit kontaktade genom olika projekt så som HästHalland och Hushållningssällskapet Sjuhärads hästrådgivare, som bedrivits i kommunerna eller länen och alla hade positiv erfarenhet från detta.

Flera av de övriga företagare som inte aktivt sökt hjälp från dessa olika stödstrukturer i samhället visste inte ens om att det fanns ställen att få hjälp hos i utvecklandet av sitt företag.

Hur har du upplevt kontakterna med:

Kommunen?

De allra flesta intervjuade upplever sig nöjda eller mycket nöjda med kontakterna med kommunerna. Några tycker att det tar onödigt lång tid och många att det är svårt att hitta rätt personer för den fråga man vill ha svar på. Några upplever dock att de kontakter de haft visat på stor okunskap om hästföretagande. Någon upplever också att det blir väldigt dyrt när kommunen gör sina besök osv.

Regionen?

Ingen har haft någon kontakt med regionkontoren i sin region.

Länsstyrelsen?

Svaren här spretar betydligt mer än när det gäller kontakterna med kommunen. Här upplever hästföretagarna att det är svårt hitta rätt personer. Flera av de intervjuade är direkt negativa till bemötande och hjälp man fått från Länsstyrelsen.

”Fastgrodda i det som är traditionellt jordbruk.”

”Nonchalanta”

Flera upplever också att det existerar mycket okunskap om och oförståelse för hästnäringen.

”Under all kritik”

”Fyrkantiga”

Några pekar på att det är

”Bra med kontakter innan man gör något”

Och någon har upplevt att

”Länsstyrelsen har bra utbildningar och bra stöd!”

Skatteverket?

Här är många av svaren tydligt negativa från hästföretagarna i Västra Götalands län medan de är överlag mycket positiva i Halland. En säger mycket tydligt att det *”är helt nödvändigt med bra relationer till Skatteverket annars funkar ingenting”*. Om kontakterna är bra eller inte upplevs som mycket personberoende, alltså vem man träffar på när man söker upp verket. Ett par av de intervjuade berättar att de lagt ner hundratals timmars arbete på att övertyga Skatteverket om att deras verksamhet är just näringsverksamhet och att de uppfyller alla krav för att få en F-skattesedel. Detta har de behövt göra trots att de visat vinst i sin hästverksamhet.

Andra?

Banken: *”Vi tror inte på dig!”*

Övrig offentlig sektor, ex vis Jordbruksverket m fl?

Några har haft kontakter med Jordbruksverket och upplevelsen av dessa kontakter har varit både positiva och mindre positiva. Generellt upplever de intervjuade hästföretagarna att inkompetensen om hästnäringen är stor hos de flesta myndigheter och myndigheterna tar inte heller hjälp av folk som är insatta i branschen. Attityden är direkt *”anti”* upplever några.

”Ingen vill ha med skatteproblematiken att göra. Inte Jordbruksverket och inte departementet. Vem skall man vända sig till?”

”Jag ifrågasätter hela sättet som djurskyddet fungerar på, eller inte fungerar på rättare sagt. De som ansöker om tillstånd kontrollbesöks, de som inte ansöker om några tillstånd får inga besök. Då krävs det istället 10 anmälningar för att någon ens skall komma ut och titta på hur djuren mår. När sedan myndigheten kommer ut till någon som har ansökt och där hästarna mår riktigt bra har man mage att klaga på en cm för låg takhöjd fast grannens hästar kan stå i skit upp till knäna utan att någon bryr sig för de har inte ansökt om något.”

Använder du dig av kommunens företagarnätverk, utbildningar och träffar? I så fall – vad har fått dig att välja att göra det /vad har fått dig att välja att inte göra det?

Det blir mycket tydligt att flera av de hästföretagare som är intervjuade här inte vet om att det finns företagarnätverk i kommunerna och att alla företagare är välkomna att finnas med i dessa.

Hälften av företagarna säger att de inte hinner, eller att det kostar pengar och tar för mycket tid. Andra hälften vet inte om att möjligheten finns.

Vem vänder du dig till när du behöver hjälp i ditt företagande när det gäller t ex

Lagar regler bestämmelser o liknande?

De flesta tar reda på det som gäller själv. Någon har använt sin jurist, ett par har använt sig av LRF och fyra har vänt sig till Länsstyrelsen.

Företagarfrågor inom ekonomi?

De allra flesta har revisor och använder den kontakten när det gäller just ekonomi. Några använder sig av LRF konsult för hjälp.

Företagarfrågor inom marknadsföring mm?

Här är det mest olika nätverk som används, eller vänner som arbetar i branschen. Några kan själv, andra arbetar inte så mycket med marknadsföring men om de gör något gör de det själva.

Frågor gällande häst?

Även här är det olika nätverk man vänder sig till, och så veterinär naturligtvis.

Hushållningssällskapet Sjuhärads hästrådgivare har flera kontaktat i frågor gällande häst.

Företagsutvecklare/coacher

Dina kontakter med företagare, hur fördelar de sig – enligt din bedömning - på olika branscher?

Här är det LRF konsult och landsbygdsutvecklaren i VG län som har kontakter med hästföretagare. LRF-coachen har kontakter med de hästföretagare som för tillfället ingår i något projekt.

Hur många % är hästföretag?

Här visas det tydligt att det är LRF Konsult och olika projekt som har kontakterna med de hästföretagare som intervjuas här. I övrigt sker mycket liten kontakt mellan företagsutvecklare och hästföretagare.

Träffar du på några hästföretag? I så fall, kommer de till dig självmant?

Hästföretagarna söker själva upp LRF Konsult för hjälp. LRF Konsult har också haft en tydlig marknadsföring gentemot just gruppen hästföretagare, berättar de. I övrigt söker de flesta hästföretagare inte själva upp företagsutvecklare .

Har du funderat på varför de i så fall kommer/inte kommer till dig?

Vid diskussioner runt denna fråga frågar sig företagsutvecklarna själva:

”Hur når vi dem?” ”Vilken är deras branschorganisation?” ”Har de någon branschorganisation?”

Man resonerar också kring att hästföretagarna nog inte ingår i de nätverk som arbetar traditionellt med nyföretagande, vilket vi också har hört av hästföretagarna själva. Någon tror att hästföretagarna inte har begärt hjälp av någon. Från Nyföretagarcentrum säger man tydligt att de *”skickar de hästföretagare eller blivande hästföretagare som kommer till dem vidare till Hushållningssällskapet Sjuhärad eftersom de själva saknar branschkunskap”*.

Myndigheter och andra kontrollorgan

Hur många % av de företagare ni stöter på är hästföretag?

Här är spridningen stor utefter vad den intervjuade myndighetspersonen arbetar med. Hästföretagare måste ansöka om §16 tillstånd och kommer då i kontakt med de som hanterar de frågorna på Länsstyrelsen vilket får till följd att djurskyddsinspektörer och förprovare på Länsstyrelserna har relativt många kontakter med hästföretagare, vissa så mycket som 50 % av kunderna. Skatteverket däremot har inte mycket kontakter med hästföretagare totalt sett, ibland dock *”insmuget i annan verksamhet”* som de uttrycker sig.

Vänder sig hästföretagare till er självmant?

Sammanfattningsvis kan man säga att de allra flesta företagare söker sig självmant till myndigheterna, oftast när de har ett konkret ärende, men för det mesta upplever myndigheten att det *”hade varit bättre om hästföretagaren hade sökt upp dem i ett betydligt tidigare stadium”*

”Många för att de är tvungna, för få tyvärr i tid!”

”Ja, genom djurskyddsinspektörerna pga djurskyddsbestämmelserna”

”Inte i rådgivande syfte. Synd att de inte kontaktar oss oftare innan de startar!”

Har ni träffat några, i så fall ungefär hur många?

Här ligger antalet träffar med hästföretagare mellan några enstaka besök till upp till 50-talet företagare per år.

Upplevda skillnader mellan företagande/företagare inom området häst och övrigt företagande/företagare

Dessa svar får ses som en mycket övergripande redovisning av hur myndigheter och företagsutvecklare resonerar kring de olika drivkrafter som finns hos företagare med olika företagsinriktning och om det finns någon eller några eventuella skillnader mellan dessa drivkrafter.

Här har vi lyft ur svaren på frågorna **7 och 8** ställda till företagsutvecklare/coacher och frågorna **5, 6 och 9** ställda till myndigheterna.

Denna fråga är inte ställd till hästföretagarna.

Företagsutvecklare/coacher

Har du reflekterat över om det är något som skiljer hästföretagare från andra företagare?

Här tycker de intervjuade ganska generellt att *”Det är inte affärstänket som är det primära, det är ett sätt att leva”*. *”Hästen ger dig så mycket tillbaka, det är en del av avkastningen.”*

Ett par av de tio intervjuade upplever att det inte är någon större skillnad mellan hästföretagare och andra företagare. En sak som de flesta poängterar är att hästföretagandet saknar de traditionella nätverken som hör till företagande, ex. Svenska Pig, Lantmännen, LRF osv.

”De kommersiella nätverken saknas”

Att passionen för hästen är oerhört stark poängteras också. Detta betyder också för de allra flesta att *”hästföretagaren inte har riktigt samma höga ekonomiska krav på avkastning, hästen ger dig så mycket annat”*. Eller *”Andra värden än de ekonomiska kan överväga”* och *”Passionen för hästen är en grym drivkraft!”*

Hur har du upplevt kontakterna med företagare inom området häst?

Envisa och driftiga men saknar mycket företagstänk och kunskap om hur man driver företag, är nog en relativt väl avvägd sammanfattning av svaren på denna fråga.

”Öppna, bjuder på sig själva och inte rädda för att säga vad de tycker!”

”Starka kvinnor oftast”.

De flesta upplever att hästföretagarna de möter har för lite marknadstänk och för lite ekonomiskt kunnande.

Myndigheterna och andra kontrollorgan

Har ni reflekterat över om det är något som skiljer hästföretagare från andra företagare?

Att sammanfatta svaren på en så komplex fråga som denna låter sig inte göras alldeles enkelt. Svar som vi fick från flera håll var dock att man upplever att det finns mycket okunskap hos hästföretagaren själv. Ett annat svar som kommit från mer än ett håll är att hästföretagare inte finns bland dem som traditionellt söker hjälp från rådgivningsorganisationer/verksamheter.

Hästföretagare själva verkar oftare än andra uppleva att de *”blir missförstådda och påhoppade”*. *”Hästsektorn är generellt mindre professionell än övrig lantbrukssektor, speciellt när det gäller regler, lagar och förordningar.”*

”Gränsdragningarna mellan hobby och näringsverksamhet är ofta svårare att dra.”

”Det finns mycket känslomässig kontakt med i den verksamhet de bedriver och den tar de med sig i all kontakt runt det övriga i företaget också.”

Hur har ni upplevt kontakterna med företagare inom området häst?

Svaren på denna fråga påminner mycket om svaren på ovanstående fråga. Hästföretagare känner sig ofta *”missförstådda, tar det personligt och kan inte se att det oftast handlar om att de själva inte är insatta i de regler som gäller”*. De upplevs också som envisa och den kategori hästföretagare som tror att de redan kan allt blir mycket svåra att föra en diskussion med.

”Man trampar ofta på deras ömma tår”.

Ett par tycker att hästföretagarna överlag är trevliga, kunniga, intresserade och ofta positiva *”dock har de en negativ inställning till alla krångliga regler som finns”*, som de uttrycker det.

Upplever ni att det är en särskild problematik att arbeta med hästföretagare? Är det vissa frågor som är viktigare eller annorlunda för dem än för andra företagare?

Svaren blir fortsatt överensstämmande med ovanstående frågor och uttryck som

”Kopplingen till det personliga engagemanget blir ofta svår att hantera då det blir så personligt.”

”Det är också allmänt svårare att få in ritningar och information och 95 % av ärendena återkommer 1-2 ggr”.

”Hästen är allt, det övriga runtomkring inte lika viktigt”

”Ofta mycket hobbytänk”

”Man tar inte konsult hjälp utan ritar stallet själv. Startar verksamhet på platser som inte är anpassade för den typ av verksamhet de bedriver”

Det är generellt svårt att nå ut med information och rådgivning till gruppen hästföretagare, tycker man. De träffar inte så många andra från andra branscher.

”Man kan också ha en viss förståelse för att vissa regler betyder mer för en liten hästföretagare än för en lantbrukare” uttrycker någon.

D. Tillväxtmöjligheter för branschen

Här lyfter vi ut svaren från frågorna ställda till

Hästföretagare **fråga 9**

Företagsutvecklare **fråga 10**

Myndigheterna **fråga 11**

Hästföretagare

Hur ser du på tillväxtmöjligheterna för hästföretagare?

Alla tror att tillväxtpöjligheterna för branschen är stora eller mycket stora. Men, det finns några men som behöver hanteras.

”Det måste bli enklare från myndigheternas sida att vara hästföretagare”

”Företagarna själva måste börja samverka mycket mer. Nätverka och skapa relationer. Andra viktiga frågor att arbeta med är kundvård, välutbildad personal och att ge kunderna det de vill ha”

”Om inte regelverket blir för krångligt, nisch sig, känna av vad folk vill ha och möta kundernas behov”.

Några höjer ett varnande finger och uttrycker *”Fruktansvärt mycket arbete. Dålig timpeng, Mycket regler. Konsumentköplagen gör det svårt !”*

En annan säger *”Positivt, vi har vuxit med 20 % - under finanskrisen!”*

Företagsutvecklare/coacher

Hur ser du på tillväxtpöjligheterna för hästföretagarna?

Här är optimismen stor och de flesta tror att möjligheterna är mycket goda men...

”man måste paketera vad kunden vill ha, inte bara gå på vad man själv vill göra.”

”Man behöver nisch sig och framtiden kommer att kräva mer allteftersom kunden blir alltmer kvalitetsmedveten och kräsen”.

Man vinkar lite med varningsflaggan och pekar på att

”Hobbyfolket håller nere priserna”

”Det finns enorma möjligheter att paketera upplevelser med hästen i centrum men vi saknar, affärsmannaskap.”

Eller som en uttrycker det:

”Tillväxten ligger inte i att hyra ut lite boxar då och då, man måste närma sig den kommersiella världen.”

Myndigheter och andra kontrollorgan

Hur ser ni på tillväxtpöjligheterna för hästföretagarna?

Här svarar några att tillväxtpöjligheterna för hästföretagandet är *”oerhört politiskt styrt”*.

”Man måste skapa grundförutsättningarna och jobba med opinionen, attityden”

”Protektionismen i regelverket är hämmande”

Många tror att det finns en marknad om man är företagsmässig.

”Avelsverksamheten är svår eftersom det kräver mycket eget kapital och långsiktighet både i ekonomin och i själva avels- och uppfödningsarbetet”

”Viktigt med klara riktlinjer, att veta vad som gäller, enklare att bli företagare då!”

E. Lagstiftning och styrsignaler

När det gäller lagstiftning och styrsignaler gällande för hästföretagare är regelverket tungt. Som exempel kan nämnas att det år 2007 fanns 9 lagar, 12 förordningar och minst 29 föreskrifter som reglerar travhästföretag.¹ Har man turistföretag för häst till kommer ett antal lagar och regler och föreskrifter som gäller mat, övernattnings m.m.

Flera av de hästföretagare som är intervjuade ber om kunskapslyft på Länsstyrelsen och Skattverket. En uttrycker det när det gäller Länsstyrelsen

”Kunskapslyft på Länsstyrelsen både vad gäller tolkning av lagar och paragrafer och kunskap om hästföretagandet. De är mil efter! Man kan aldrig vända sig till dem, det är som att vända sig till ett frågetecken. Lagar och regler kan inte vara tolkningsfrågor utan antingen är det eller också är det inte.”

Några av de som håller på med turridding säger

”Momsfrågan måste bli en klarare och rättvisare bild av 6 eller 25 % moms på ridning. Kallar jag det ridundervisning är det 6 % moms är det turridding är det 25 %. Detta blir individuellt prövat, och vissa får besked att bara ta 6 % andra 25 %. I en revision kan det sedan bli alldeles fel.”

Den person som intervjuades på Skatteverket ansåg inte att hästföretagande behandlades annorlunda än vanligt företagande. Den uppfattningen delades inte av några av hästföretagarna, som ansåg att företagsregler specialtolkades för häst.

På någon myndighet kommenterar man det här med svarta pengar inom branschen - *”vi vet inte om vi ger stöd till svart verksamhet”*.

F. Eventuell förändring av hästföretagandet under en femårsperiod

I intervjuerna har vi bitt de intervjuade jämföra om de upplever någon form av utveckling inom hästföretagandet i någon riktning under de senaste fem åren. Detta blir en form av utvärdering av hur de senaste årens arbete har fått genomslagskraft ute på fältet. Här har vi valt att redovisa en sammanfattning över svaren på frågorna från

Hästföretagare **fråga 8**

Företagsutvecklare **fråga 9**

Myndigheterna **fråga 10**

Hästföretagare

Upplever du någon förändring i bemötande idag mot för 5 år sedan?

De flesta vi har intervjuat upplever att det är en något annorlunda attityd till dem idag än för 5 år sedan:

¹ STC, 2007, Regelverk för travhästföretag

”Annan attityd idag, man ser att det inte är hobby”.

Några upplever dock att man fortfarande inte blir tagen på allvar

”Som hästföretagare är man inte på riktigt”

”Fortfarande mycket klapp på huvudet idag”

eller den klassiska följdfrågan när man har svarat att man är hästföretagare.

”Men vad gör du på riktigt då?”.

Någon poängterar också att

”Det har lika mycket med oss hästföretagare att göra, vi måste ha rätt attityd till vårt företagande själva. Visar vi att vi är seriösa då kommer vi vidare”

”Har jag inte tjänat några pengar vad skall jag leva på då?”

”Vi måste ta oss själva på allvar om vi begär att andra skall ta oss på allvar.”

Företagsutvecklare/coacher

Även här upplever man från de flesta håll en förändring till det positiva.

”Mer seriösa idag när de räknar på nya gårdar.”

”Fler som tänker företagsmässigt”.

En uttrycker det sammanfattningsvis så här:

”Hästföretagarna är mycket mer medvetna idag. Debatten om hästnäringen under senare år har gett mer insikt och mer kunskap.”

Myndigheter och kontrollorgan

De vi har intervjuat här upplever, alla utom en, att hästföretagarna idag är mera *”Proffsiga”*, att de har börjat inse att det finns hjälp att hämta, att det är betydligt mer företagstänk idag och att man idag *”kan tänka sig ett företagande där man inte bara sliter ihjäl sig.”* Någon pekar också på att framtidstron har ökat bland företagarna själva.

G. Förutsättningar beroende av geografisk tillhörighet

Intervjuade hästföretagare från Västra Götalands län var tämligen negativa till mottagandet de fått och de frågor som berör företagandet från Skatteverket i det länet. De upplevde sig orättvist behandlade. I Halland upplevde alla intervjuade företagare att bemötandet från Skatteverket i Halland var bra eller jättebra.

I övrigt framkom inga anmärkningsvärda skillnader mellan länen.

7. Diskussion

Under denna rubrik kommer vi att resonera runt de svar vi fått under de olika teman vi valt. Underlaget för denna diskussion finns i de intervjuer/samtal vi fört med intervjuade personer ur målgrupperna, valda utefter de urvalskriterierna vi förevisade tidigare i rapporten.

Är hästföretagare affärsmässiga?

Hästföretagarna redovisar tydligt att de arbetar med budget, affärsplan och kalkyler och av 13 intervjuade är det enbart 1 eller 2 som inte arbetar med dessa företagsfrågor. Alla har också ett tydligt uttalat vinstsyfte med sin verksamhet och deras syfte är att verksamheten skall vara av varaktig art.

Målgrupperna myndigheter och företagsutvecklare definierar affärsmässighet som: Man bedriver en verksamhet med vinstsyfte, för att det finns en efterfrågan på den produkt man vill sälja och det skall vara varaktigt. Detta skall man göra professionellt, man skall också vara medveten om att man gör affärer, tjäna pengar på sin verksamhet, ha ekonomisk uppföljning, jobba efter en affärsstrategi och vara redo att omvärdera sin affärsplan hela tiden.

Denna punkt blir spännande om man tittar på andra svar vi har fått från företagsutvecklare och myndigheter som ofta upplever att hästföretagare har mindre koll på ekonomi, budget, affärsplaner och liknande än andra företagare har. Den bilden stämmer alltså inte överens med det som företagarna berättar för oss.

Hur tolkar man detta? Kan det vara en attitydfråga som gör att man inte upplever hästföretagare som företagsmässiga?

Slutsats

Hästföretagare är enligt myndigheternas och företagsutvecklarnas definition av affärsmässighet oftast affärsmässiga.

Den allmänna uppfattningen är att de inte är affärsmässiga. Kan det handla om attityd eller stämmer de olika verklighetsbilderna inte överens?

Hästföretagare behöver satsa mer på nätverkande, marknadsundersökningar och marknadsföring.

Stödstrukturernas kontaktytor med hästföretagarna, finns de?

Intressant att titta på utifrån hypotesen att de stödstrukturer som finns för företagare inte används särskilt frekvent av gruppen hästföretagare.

Detta överensstämmer med den bild som hästföretagarna själva och myndigheter – företagsutvecklare ger oss. De hästföretagare som tar kontakt med myndigheterna gör det därför att det finns lagar, regler och förordningar som gör att de måste söka olika tillstånd exempelvis. Väldigt få tar kontakt av andra skäl.

LRF Konsult och olika hästföretagarprojekt som bedrivits i länen skiljer sig positivt från detta mönster. LRF Konsult har haft en tydlig marknadsföring gentemot gruppen hästföretagare och de kontakter som tas av hästföretagarna för att få hjälp vänder sig så gott som uteslutande till LRF konsult och de projekt som bedrivs.

Företagsutvecklarna ser att hästföretagarna saknas i deras nätverk och frågar sig hur man får tag i hästföretagarna. *”Har de någon branschorganisation?”* *”Hur får man tag i dem?”*

Stödstrukturerna fungerar inom upparbetade kanaler som finns idag. Hästföretagande är en relativt ung bransch, här finns inga upparbetade kanaler och heller ingen branschorganisation. Kan det vara därför de så sällan möts, stödstrukturerna och hästföretagarna?

Som hästföretagare är insikten och kunskapen om den hjälp som finns att få mycket låg. Kanske hade den varit betydligt högre om någon hade samlat branschen?

Hur får vi hästsektorn att förstå att de behöver organisera sig gemensamt, tillsammans och tydligt för att bli nåbara, komma in i övriga strukturer i samhället, bli en del av samhället helt enkelt?

Hästföretagarna själva söker sig till de projekt som bedrivs, ex. kompetensutveckling för hästföretagare, olika nätverk, HästHalland, Häst i Sjuhärad och är mycket nöjda med den hjälp de fått därifrån. Kan detta vara ett tecken på att hästföretagare kräver annan kompetens än de som finns i stödstrukturerna? I så fall, hur skall detta tillgodoses?

Dessutom är hästföretagare ofta av den åsikten att de kan själva². De söker alltså inte automatiskt efter hjälp det första de gör utan arbetar hellre själva, ännu mer...

”Hästföretagarna ingår inte i de nätverk som traditionellt arbetar med nyföretagande och stöd och hjälp till företagare.”

Slutsats

Stödstrukturerna hittar inte till hästföretagarna.
Hästföretagarna hittar inte stödstrukturerna.

Kan detta bero på en lång tid av ointresse och okunskap från stödstrukturernas sida?
Hästföretagare kräver annan kompetens av stödstrukturerna än den stödstrukturerna besitter idag. Tillväxthämmande faktorer?

Är hästföretagare som andra företagare?

Att döma av de svar vi fått i intervjuerna verkar det vara flera saker som skiljer ut hästföretagare från andra företagare.

Det som återkommer och färgar hela hästföretagandet och hästföretagaren är passionen för hästen, eller som någon uttrycker det:

”Passionen för hästen är en grym drivkraft!”

Detta får olika följder i sättet att driva företag. Många har inte lika höga krav på ekonomisk avkastning i form av stora ekonomiska vinster. Samvaron med hästen ses ofta som en del av vinsten i företagandet, dock svår att räkna hem och visa på papperet.

”Detta betyder också för de allra flesta att hästföretagaren inte har riktigt samma höga ekonomiska krav på avkastning, hästen ger dig så mycket annat.”

”Andra värden än de ekonomiska kan överväga.”

² Ivarsson, M. 2007, Framtidens hästsektor

Att hästföretagare oftare än andra företagsgrupper upplever att de blir missförstådda och påhoppade av myndigheter är intressant om man kopplar ihop det med uttalandet från en företagsutvecklare att

”Hästföretagare har svårt att skilja på sig själv som person och på sitt företag/företagande.”

Man tror att den känslomässiga relationen med hästen gör hela företagandet mer personligt.

”Kopplingen till det personliga engagemanget blir ofta svår att hantera då det blir så personligt.”

Från myndigheternas håll visar man på att 95 % av hästföretagarnas ansökningar om t.ex förprovning måste tillbaka för att kompletteras och sedan hanteras igen i systemen. Detta tolkar man som att hästföretagare inte har tillräckligt mycket kunskap att fylla i ansökningar och andra blanketter OCH att de inte tar hjälp av konsulter som arbetar med dessa frågor dagligdags utan hellre försöker själv. Det får då till följd att man från myndigheternas håll får lägga onödigt mycket tid på dessa ansökningar och frågor från hästföretagare. En merkostnad i systemet helt enkelt. Här behövs helt klart kompetensutvecklande insatser och insikt från hästföretagarnas sida om att man ibland behöver ta hjälp av kunskap utifrån.

Från myndighetshåll upplever man ofta en lägre kunskapsnivå om regler och bestämmelser hos hästföretagare jämfört med andra lantbruksföretagare. Kan detta kanske bero på att lantbrukaren idag har varit inne i stödsystemen och andra hanteringssystem under relativt lång tid vilket hästföretagarna inte har? De som väljer att bli lantbrukare har ofta en lantbrukarbakgrund, man har alltså redan en hel del vunna erfarenheter och kunskaper med sig i bagaget. Hästföretagare har mycket sällan föräldrar som varit hästföretagare och lika sällan har de arbetat på ett hästföretag och fått ta del av det pappersarbete som krävs för att sköta ett företag. Man har alltså ingen kunskap inom det området med sig i bagaget. Har man gått på hästgymnasium har man i bästa fall fått några timmars grundläggande kunskaper kring eget företagande, men långt ifrån det som krävs för att man skall bli en skicklig företagare. Det är alltså två helt skilda kundkategorier som myndigheterna hanterar.

För att lösa detta krävs återigen kompetensutveckling hos både hästföretagare och de som möter hästföretagare i olika stöd- eller myndighetsstrukturer. Eller som en företagsutvecklare själv uttrycker det

”Man får lära sig dem, hur de fungerar helt enkelt.”

Slutsats

Hästföretagaren skiljer sig ofta från andra företagare, främst beroende på att avkastningen inte enbart mäts ekonomiskt. Värdet av samvaron med hästen räknas också in som en pluspost i företagandet.

Hästföretagare är ofta sämre insatta i regler, lagar och bestämmelser som omgärdar deras företagande, än andra företagare är.

Lagstiftning och styrsignaler möter attityder och tolkningar

Flera av de hästföretagare som är intervjuade ber om kunskapslyft på Länsstyrelsen och Skatteverket både när det gäller tolkning av lagar och paragrafer samt kunskap om hästföretagande.

Vi lyfter här ett exempel. Det finns fler exempel som handlar om helt andra saker.

Som hästföretagare har man oftast betydligt färre djur, antal hästar, än en lantbrukare med grisar eller kor. Lantbrukaren skapar på så sätt stordriftsfördelar och bygger hela uppfödningssystemen utefter detta. När det gäller avelsverksamhet med häst blir skillnaden tydlig. De flesta som föder upp hästar idag har ett – tre avelsston. Det är dessa hästar som ligger som bas för sporten och hästnäringen. Idag finns det endast ett fåtal riktigt stora stuterier som kan få lägre kostnader pga stordrift. Dessutom tar det oftast ett antal år innan man kan börja tjäna pengar på sin hästuppfödning.

Hur skall man hantera detta från sportens sida? Där behöver man hästar som håller hög kvalitet. Kommer det att finnas tillräckligt stort utbud av hästar av hög kvalitet om färre har råd att föda upp hästar?

Vet man om detta när man som anställd hos Skatteverket skall bedöma om företagaren skall få en F-skattesedel eller inte? Tar man hänsyn till skillnader i hur verkligheten ter sig i företagandet eller hanterar man allt företagande efter en schablonbild?

Ett par fall har avgjorts i domstol, och där har man i vissa fall visat förståelse för den speciella situationen och accepterat ett uppbyggnadsskede när det gäller avelsverksamhet på 5-6 år med initialt endast 1-2 ston.

De nya styr signaler inom hästområdet som Skatteverket kommit med upplevs av många mindre hästföretagare som en klar försämring av deras möjlighet att bedriva verksamhet. De tycker att de uppfyller alla krav på affärsmässighet, men ändå upplever de att de möts av lite eller ingen förståelse hos Skatteverket, som bl.a. vill lyfta ut delar ur en redan väl fungerande verksamhet och beskatta dem var för sig.³

”Har lagt ner 100-tals timmar pga problem med Skatteverket!”

”Det känns som om det har gått prestige i ärendet, jag uppfyller ju alla krav de ställer!”

”Skatteverket är för mig byråkrati, tidskrävande, ångest, problem, kränkande. Viss servicegrad, men helt personberoende. Stor okunskap, ointresse av att lära sig mer”

Från myndighetshåll å andra sidan upplever man

”Man kan ha förståelse att vissa saker betyder mer för en hästföretagare än exempelvis för en bonde.”

”Gränsdragningarna mellan hobby och näringsverksamhet är ofta svårare att dra.”

Finns viljan hos myndigheter och stödstrukturer i samhället att lära sig vilken typ av hjälp hästföretagare är i behov av för att deras företagande skall bära frukt på sikt?

Finns viljan hos hästföretagaren att lära sig mer om lagar, regler och hur myndigheter och andra stödstrukturer fungerar och på så sätt bli mer professionell och bli betraktad som mer professionell? Dialog i olika faser av hästföretagandet behövs!

³ Skatteverkets skrivelse 2009-04-08, Hästverksamhet - gränsdragningen mellan hobby och näringsverksamhet

Konsumentköplagen

”Konsumentköplagen gör det svårt!”

Konsumentköplagen gäller för alla varor man som konsument köper av näringsidkare. Dator eller hund, säng eller häst. Samma lag gäller. Självklart blir det mycket svårt att hantera då innehavet av ett djur kräver en relation, kunskap och kompetens samt en större långsiktig investering på en helt annan nivå än innehavet av en säng. Som människa påverkar du på ett helt annat sätt när du hanterar din häst än när du hanterar din diskmaskin. Som köpare av vara har du reklamationsmöjlighet i tre års tid.⁴ Denna lag är i behov av en översyn och förändring.

Attityden

Det har skett en förändring till det bättre när det gäller attityden till hästföretagande om man jämför fem år tillbaka i tiden. Flera har arbetat med frågorna och ett antal olika projekt har drivits för att medverka till en professionalisering av hästföretagandet och hästföretagarna.

Kompetensutveckling av personer som arbetar i samhällliga strukturer som kommer i kontakt med hästföretagare har också genomförts på några platser och man har lyft frågan på flera ställen i landet. Det har alltså blivit bättre på alla plan upplever så gott som alla vi har intervjuat.

Men... Attityden mot hästföretagande är fortfarande i stort behov av en renovering! Denna fortsatta renovering behöver alla hjälpas åt med. Hästföretagarna själva kan göra stora insatser genom att bli lite mer ödmjuka, betydligt mer professionella och själva börja se sig som och agera som företagare. Därtill behöver många i vårt samhälle inse att hästföretagare är lika mycket företagare som andra företagare!

Vad är ett företag- egentligen?

*”Ett företagande måste man väl kunna leva på, det måste väl vara målet med ett företag?
Annars kan man inte kalla sig professionell företagare.”*

Måste man verkligen kunna det? Det finns människor som har tio olika företag. Vad gäller för dem? Skall de kunna leva på vart och ett av sina tio företag eller på alla tillsammans? Det måste vara lika okey att ha tre företag och ett halvtidsjobb om man så önskar. Omfattningen kan aldrig vara ett mått på professionalitet och affärsmässiga företag. Självklart kan det inte vara ett krav på affärsmässighet att man skall kunna leva på det...

Det som kännetecknar hobbyverksamhet förutom ett saknat vinstsyfte enligt SKV, och som ibland återkommer som omständighet hos domstolarna, är att verksamheten bedrivs av hobbyidkaren själv på dennes fritid. Detta är något som kan undras över då det inte är ovanligt att ägare till små och medelstora företag arbetar mer än en normal heltidsanställning under några eller många år för att få verksamheten att gå runt ekonomiskt. Det är inte heller ovanligt

⁴ Konsumentköplagen, SFS 1990:932

att ha en anställning vid sidan om den egna verksamheten till stöd för sin försörjning under en uppbyggnadsperiod eller att man bedriver flera verksamheter samtidigt.⁵

⁵ Weische. M, 2007, Skatterättsliga fakulteten, Lund - Gränsdragningen mellan hobby och näringsverksamhet – särskilt för hästverksamheter med ridsporthästar.

Vad behövs för en lysande framtid?

Alla tillfrågade tror att det finns stora eller mycket stora tillväxtmöjligheter för branschen. Dock finns det några tydliga men som behöver hanteras.

- Företagarna själva behöver samverka mer, både med andra hästföretagare och med andra företagare. Nätverka, skapa relationer, arbeta med kundvård, välutbildad personal, ge kunderna det de vill ha. Branschorganisation?
- Företagarna behöver arbeta på att bli mer affärsmässiga, mer professionella.
- Regelverket behöver förenklas.
- Arbetsbelastningen är generellt mycket hög när man är hästföretagare. Här kan man fråga sig om branschen är beredd att tänka nytt, ta hjälp av tekniken, lyfta in nytt tänk och nya sätt att arbeta på. Eller om detta kommer att fortsätta att gälla. ”Så här skall vi göra för så här har vi alltid gjort” och/eller ”Så kan vi inte göra för det har vi aldrig gjort förr.”
- Man måste nischa sig
- Politiken behöver en tydlig viljeinriktning att förändra det som fungerar dåligt i strukturerna och ta bort flaskhalsar i systemen.
- Hästen finns i samhället idag men oftast inte i samhällsplaneringen. In med hästen i samhällsplaneringen!
- Det har blivit tydligt i dessa intervjuer att det inte bara är hästen som saknas i samhällsplaneringen, hästföretagare befinner sig också på något underligt sätt ”utanför” samhällets strukturer. Strukturerna hittar inte till dem och de hittar inte till strukturerna.

Stora tillväxtmöjligheter alltså, men de hanteras dåligt eller inte alls i systemen.

8. Spridning av projektets resultat

Projektets resultat kommer att spridas via www.hasthalland.se och www.hush.se/sjuharad. Dessutom kommer alla som medverkat i projektet, för intervjuer och diskussioner, att få tillsänt sig några ex. av rapporten.

Därtill kommer vi att ha med oss rapporten vid våra möten i de olika målgrupperna att dela ut som infomaterial, samt presentera resultatet i olika artiklar i fackpressen.

Resultatet hoppas vi används på så sätt att man aktivt arbetar med förändringar där sådan behövs, vare sig det gäller attitydförändringar eller behov av mötesplatser eller annat.

9. Kontaktuppgifter

Hushållningssällskapet Sjuhärad

Margareta Bendroth

Box 5007

514 05 Länghem

Telefon: 0325-618 633, 0706-44 28 76

margareta.bendroth@hush.se

www.hush.se/sjuharad

Hushållningssällskapet Halland – HästHalland

Elisabeth Falkhaven

L.a Böslid

310 31 Eldsberga

tel: 035 46513

elisabeth.falkhaven@hs.halland.net

www.hasthalland.se