

Företagande mot sporten

Att driva företag och samtidigt fokusera på
hoppporten

Fredrik Spetz

2015-01-06

Innehåll

Inledning och syfte	3
Metod	4
Insamlad data från intervjuer	5
Analys	7
Slutsats	8
Diskussion	9

Inledning och syfte

Personer verksamma inom hästnäringen kan specialisera sig inom olika områden som exempelvis inridning av hästar, utbildning av yngre hästar, undervisning av elever, driva ridskola, föda upp hästar och många fler områden. Men det är inte alla som har ambitioner att komma långt i sporten. Detta arbete ska visa på hur man som hoppryttare på olika sätt kan driva verksamhet och samtidigt kunna fokusera för att nå framgång på tävlingsbanan. Arbetet ska belysa olika vägar som finns att gå för att nå framgång inom hoppporten.

Ridsporten är unik på så sätt att idrottaren ofta driver ett eget företag, alternativt är anställd av ett företag som bedriver verksamhet. Inom ridsporten är det tydligt att alla ryttare har olika bakgrund. Det är upp till var och en att skapa bra förutsättningar för att lyckas.

Det finns många skickliga ryttare, men långt ifrån alla lyckas att nå stora framgångar. Ibland kanske det inte heller är den mest talangfulla ryttaren som får bäst resultat. Förutom talang är det många faktorer som spelar in. Många ryttare lägger mycket energi, tid och pengar på hästar, men det är få som verkligen blir framgångsrika. I detta arbete undersöks om det finns en röd tråd för hur man bedriver sin verksamhet och samtidigt lyckas på tävlingsbanan.

Metod

Studien bygger på intervjuer med framgångsrika hoppryttare. Detta för att få en realistisk syn på framgångsfaktorer och svårigheter när det gäller att driva verksamhet inom hoppporten och ändå lyckas på tävlingsbanorna. Tre ryttare, vilka är anonyma, intervjuas enskilt vid ett eller flera tillfällen. Frågorna berör uppbyggnaden av deras verksamhet, förändringar i verksamheten samt positiva och negativa erfarenheter gällande att driva verksamhet och också tävla på hög nivå. Informationen från intervjuerna analyseras i studien. Därefter tas en slutsats fram, vilken följs av en diskussion.

Insamlad data från intervjuer

Nedan följer den data som samlats in genom att intervjua tre framgångsrika ryttare inom svensk hoppспорт. Ryttarna är anonyma och benämns som ryttare A, B och C.

Ryttare A:

Ryttaren har bedrivit egen verksamhet i ca 20 år. De första tio åren bestod stallet framförallt av egna och andra ägares yngre hästar. Verksamheten bestod av ca 15 hästar. Målet var då att bygga upp en bra verksamhet och det var inte så mycket fokus på sporten, även om det alltid funnits en dröm att tävla på högre nivå. Hästarna var av blandad kvalité vilket gav ryttaren erfarenhet. Efter att ha tagit fram fler fina hästar blev det mer och mer fokus på tävlandet, och verksamheten började styras i en annan riktning. Numera rider ryttaren i landslaget med framgång. För att höja kvalitén har hästantalet sjunkit till ca 8 stycken. Ryttaren försöker samarbeta med hästägare som har samma mål för att hästarna ska matchas för tävling. Ryttarens fokus har varit att göra ett noggrant arbete med alla hästar, hålla kostnader nere och planera för att kunna hålla träningar och kurser när tävlingsplaneringen tillåter, men tävlingarna kommer i första hand. Ryttaren menar att för att lyckas måste man vara målmedveten. Att alla har olika förutsättningar så man måste hitta sin egen väg för att nå sina mål. Gilla läget och var nöjd med din väg!

Ryttare B:

Ryttaren har bedrivit egen verksamhet i ca 30 år. Har tävlat på högsta nivå och tillhört landslaget under många år. Stallet har bestått av ca 10 tävlingshästar som arbetats för att på lång sikt bli så bra som möjligt. Hästarna har antingen ägts av ryttaren själv eller av andra hästägare. Ryttaren har även ridit egna uppfödningar. För att ekonomin ska gå runt har ryttaren försökt ha "fler ben att stå på". Fler av tävlingshästarna har varit hingstar som genom betäckningar dragit in lite pengar, ryttaren har haft träningar och kurser när tävlingsplaneringen har tillåtit. Ryttaren har även varit noggrann med att sälja hästar som inte har så mycket talang, för att undvika att för mycket tid, arbete och pengar läggs ned på dessa hästar utan att det lönar sig. Även bra hästar har sålts för att dra in pengar till verksamheten. Ryttaren har varit mån om att försöka hitta bra sponsorer. I vissa fall lyckligt nog med ekonomiska bidrag, men ryttaren har även uppskattat att få hjälp med materiell sponsring som tillexempel foder och utrustning. Ryttaren anser att det på senare år tyvärr blivit alldeles för dyrt att tävla. Detta medför att många ryttare inte har råd att utbilda och ta fram sina hästar på ett bra sätt. Istället för att tävla de yngre hästarna i lugn och ro så måste många rida mot klockan för att i alla fall få tillbaka lite prispengar. Detta ger en ond cirkel då många fina hästar inte matchas långsiktigt.

Ryttare C:

Har tidigare bedrivit egen verksamhet med fokus på att utbilda och tävla hästar och hålla träningar. Är sedan ca 10 år anställd som tävlingsryttare i ett hoppstall och tävlar framgångsrikt i landslaget. Ryttaren har ansvar för 12 hästar. Detta kan ryttaren göra med hög kvalitet då fokus nästan bara går till träning av hästarna och deras utveckling. Ryttaren behöver inte lägga energi på verksamheten i helhet, så som exempelvis dess ekonomi. Ryttaren tycker att det som anställd är mycket lättare att fokusera enbart på sin egen ridning och matchning av hästarna. Förutom prispengar är försäljning av hästar, hingsthållning och träning av elever viktiga byggstenar för verksamheten där ryttaren är anställd. Ryttaren har inblick i verksamheten, och även förståelse för beslut som måste tas för verksamhetens bästa, till exempel försäljning av fina tävlingshästar. Även som anställd är det viktigt att tänka på företagets bästa och vara ekonomisk vid exempelvis inköp. Ryttaren poängterar hur svårt det är att nå världseliten, och menar då topp-30 på världsrankingen. För att nå den nivån krävs ett flertal hästar som kan göra bra resultat på 5* tävlingar, ett väldigt starkt team runt ryttaren och en väldigt god ekonomi. Ryttaren menar att om du ska bygga upp den verksamheten själv så har du gjort ett väldigt bra jobb. Detta kan jämföras med att bedriva egen verksamhet med i bästa fall en GP häst, som ger dig en biljett till ett par nationshoppningar och ytterligare ett par internationella tävlingar per år. Men det är inte lätt att klättra på världsrankingen om du inte har tillgång till många hästar på hög nivå.

Analys

Gemensamt för alla tre ryttare är att de har mycket erfarenhet och har under lång tid varit verksamma i sporten och är allmänt erkända skickliga ryttare. Alla uppger att det gäller att satsa långsiktigt och att kunna hålla fokus på den väg man valt att gå. Att nå världseliten görs inte över en natt. Tydligt är att alla tre ryttare sett en fördel med att skala ner antalet hästar för att kunna hålla en hög kvalitet på arbetet av de hästar man har. De uppger att när de valde att minska antalet hästar som matchas mot sporten så fick man också större framgång. Detta tros bero på att man gör ett fokuserat och bättre jobb på hästar man tror på. Samtidigt lägger man inte onödig energi, tid och pengar på hästar som inte håller rätt kvalitet och inte utvecklas dit man vill. Ryttarna säger även att det är viktigt att kunna se tidigt vilken häst man vill satsa på och arbeta vidare med, vilket de upplever är en fråga om känsla och erfarenhet.

De två ryttare som bedriver egen verksamhet framhäver hur viktigt det är att hålla kostnader nere och hitta flera vägar att tjäna pengar på, förutom sporten, exempelvis genom träningar, försäljning och att hitta sponsorer av olika slag. Som anställd blir den ekonomiska biten inte lika betungande, dels eftersom man då inte har ett personligt ansvar vilket gör att man inte känner samma press, men framförallt att man inte behöver lägga energi och tid på ekonomiska frågor och administrativt arbete.

Att hålla fokus och vara målmedveten är något som alla ryttare framhäver som en viktig faktor till att nå bra resultat. Det är viktigt att hitta sin egen nisch i verksamheten och att våga hålla sin plan. Det är tydligt att det tar tid att bygga upp en stabil verksamhet och hitta metoder för att få en stabil ekonomi. Att endast försörja sig på sporten i sig, utan att hålla träningar eller liknande är få förunnat. Ryttarna som blivit intervjuade uppger att det tagit ett par år innan de hittat sitt eget spår. Det är också tydligt att allas verksamheter är under ständig utveckling och att ryttarna jobbar med ständiga förbättringar. Att ha en personlighetstyp där man hela tiden ser till hur saker kan bli bättre och att vilja utvecklas både som person och företag verkar vara gemensamt för dessa ryttare.

Slutsats

Får att nå långt inom hoppporten är det viktigt att hålla hög kvalitet i sitt arbete. För att göra det har ryttarna i denna studie valt att minska antalet hästar. De intervjuade personerna har mellan 8-12 hästar att själva träna och tävla vilket visat sig vara lämpligt för att kunna göra ett bra arbete. Verksamheten kan innehålla fler hästar men som då tränas och tävlas av andra ryttare.

För att hålla en god ekonomi har samtliga verksamheter i denna studie ett par ben att stå på. Det handlar om exempelvis försäljning, träningar eller hingsthållning. Att driva en verksamhet där inkomsten består av prispengar är svårt.

Viktigast är att vara målmedveten och att hitta ett arbetstätt som passar sig själv. Att hålla fokus på de tävlingshästar man tror på och att inte lägga tid, pengar och energi på de hästar som inte har tillräcklig talang för att bli en bra tävlingshäst.

Diskussion

Jag tycker att jag har fått svar på många frågor genom detta arbete, men det hade varit väldigt intressant att göra en större studie i ämnet. Genom att intervjua många fler ryttare både i Sverige och även från andra länder kan man få svar på fler frågor. Förutsättningarna kanske skiljer sig beroende på i vilket land du bor? I vissa länder kanske en viss typ av verksamhet fungerar bättre, beroende på hästkultur och tradition? Det hade även varit intressant att jämföra med ridsportens andra grenar i Sverige och andra länder, exempelvis dressyr- och fälttävlansryttarens verksamhet.

Jag har även funderat över jämförelsen med andra idrotter. Att då jämföra förutsättningarna för idrottare på professionell nivå, med ryttare som tävlar på högsta nivå. Exempelvis hur förbereder sig ryttare jämfört med andra idrottare inför ett Olympiskt spel. Hur mycket tid kan då ryttaren lägga på sin egen och sin hästs träning jämfört med andra idrottares uppladdning. Hur mycket störs det sportsliga fokuset av arbetet med ryttarens verksamhet, anläggning och kunder? Detta borde handla mycket om planering och struktur i verksamheten, för att ryttaren ska fokusera på just ridningen och hästarna, istället för att laga trasiga staket och vattenkoppar.

En intressant iakttagelse inom ridsporten tycker jag är ålderskillnaden på utövarna. Många yngre väldigt talangfulla ryttare slår igenom i unga år, men sen är det även väldigt många ryttare som har sina största framgångar på "äldre dagar". Kan det bero på att deras verksamhet är långsiktigt uppbyggd och många års erfarenhet ger resultat? Har den unga, talangfulla och framgångsrika ryttaren direkt själv "knäckt koden" för en perfekt verksamhet, eller har man åkt "räkmacka" då verksamheten redan var uppbyggd? Detta kan ju kanske även vara en kombination av ung talangfull ryttare med ett "smart" arbetande team runt sig och verksamheten, vilket skapar framgång. Oavsett vilken bakgrund man har så går det att komma långt inom sporten, det är upp till var och en att skapa förutsättningar för att lyckas.

De tre ryttare jag har intervjuat i det här arbetet har alla sagt att det är viktigt att hitta sin linje och sitt sätt att arbeta. Och visst borde det vara lättare att göra ett bra jobb och utvecklas om man verkligen brinner för det man gör och det man tror på. Att ha idoler och förebilder som passar sin ridning och sitt eget sätt att arbeta, men även vara öppen för att hitta nya vägar och se nya möjligheter. Att följa utvecklingen.

Som en fortsättning till denna studie skulle det vara intressant att undersöka om ryttare med ambitioner skulle vinna på att samarbeta mer, exempelvis stå uppstallade på samma anläggning och träna tillsammans och på så sätt kunna hjälpa varandra med hästförsäljning och träning av elever. Detta kanske skulle underlätta det vardagliga arbetet. Studien skulle då även jämföra sådana samarbeten med ryttare som vill klara sig själva och "köra sitt race". Troligtvis borde det styras av vad som passar en själv, men kanske skulle samarbeten ryttare emellan korta ner den tid det tar att hitta sin egen väg.

Det skulle vara intressant att jämföra hästbranchen med framgångsrika företagare som inte har med hästsport att göra. Jag tror att det finns mycket att lära genom att titta på hur andra företag drivs och hur andra verksamheter fungerar. Om ryttare blir duktigare företagare kan mer fokus läggas på träning och tävling av hästarna.