

Förstudie

Hästägarprojekt 2010



Helena Gärtner och Elisabeth Oldengren



Innehållsförteckning

1. Bakgrund	3
2. Syfte	3
3. Frågeställningar	3
4. Metod och arbetssätt	3
5. På stan intervju	4
6. På stan intervju, Falsterbo Horse Show	5
7. Allmänhetens syn på travsport	7
8. Resultat av tränarintervjuer	9
9. Resultat av hästägarintervjuer	11
10. Företagsformer	15
11. Stall Skift	17
12. Stall 77	17
13. Travkompaniet	18
14. Solvalla Hästägarförening	18
15. Easy KB	18
16. RIXallsvenskan	19
17. Starthästar och försörjare	22
18. Sammanfattning och förslag	23
19. Källor och referensmaterial	24

1. Bakgrund

Utredningen Galoppsportens Framtid slår fast att ”Strategi och åtgärder för att rekrytera hästägare saknas”. Det råder också stor samstämmighet bland alla aktiva om att en av Svensk Galopps främsta utmaningar är att rekrytera nya hästägare. Denna uppfattning stöds av följande fakta.

- Antalet hästar i träning har minskat med 12,3 % mellan 2001 och 2010.
- Professionellt tränade hästar har minskat med 21 % sedan 2003.
- Tvååringar i träning har sedan 2001 minskat med 36 %.
- Svenskuppfödda tvååringar i träning har under perioden minskat med 40 %.
- Endast 40 % av åringarna såldes på Stockholms åringsauktion 2009.
- Vid vårens Breeze Up-auktion såldes ingen av de tio utbudna hästarna.
- Antalet föl har minskat från 2002 (451 föl) med 30 % till 317 föl 2009.

Med detta som bakgrund ansöktes om medel från Hästnäringens Nationella Stiftelse för att genomföra en förstudie inför framtida hästägarprojekt.

2. Syfte

Syftet med förstudien är att undersöka kännedom om och attityd till galoppen bland allmänheten, beskriva framgångsrika hästägarprojekt samt intervjua hästägare och tränare för att kunna föreslå åtgärder som kan leda till ett ökat antal hästägare inom galoppen.

3. Frågeställningar

- Hur stor del av allmänheten har viss kännedom om galoppen.
- Hur uppfattas galoppsporten utanför de egna leden.
- Vilka åtgärder tror tränare och hästägare att SG/banorna/sällskapen skulle kunna göra för att underlätta en ökad hästägarrekrytering.
- Har hästägandet motsvarat de förväntningar hästägarna hade när de gick in i sporten. Om inte, var ligger skillnaden.

4. Metod och arbetssätt

Då detta är en förstudie med begränsningar i den tid vi haft till vårt förfogande har vi fokuserat på kunskaps- och åsiktsinhämtning, främst via intervjuer.

Information om projektet har vid två tillfällen lagts ut på svenskgalopp.se där vi välkomnat alla synpunkter och förslag. De professionella tränarna har också via e-post ombetts inkomma med åsikter, vilket endast två tränare gjort. 17 tränare har intervjuats utöver dessa två.

Inledningsvis gjordes en På stan-intervju i Vaxholm med 10 personer och på Centralstationen i Stockholm med 90 personer. Personerna som intervjuades var alla i yrkesverksam ålder. Efter denna intervju gjordes en jämförande intervju under Falsterbo Horse Show (4-11 juli) med 100 personer.

För att kartlägga olika hästägarprojekt har fakta sökts via Internet och i flera fall har detta kompletterats med intervjuer.

Källor finns angivna i kapitel 19 Källor och referensmaterial.

5. På stan-intervju

100 vuxna personer fick en screeningfråga;

-Vet du om det hålls galopptävlingar i Sverige?

73 % svarade ja 27 % svarade nej.

De som hade kännedom om galopp, dvs. svarade ja på screeningfrågan, fick därefter ytterligare 6 frågor.

-Vad är det för skillnad på trav och galopptävlingar? (Öppen fråga)

Vagn/sitter på hästen	40 %
Kusk kör sulky/jockey rider	21 %
Hästarna travar resp. galopperar	15 %
Olika gångarter	12 %
Vet ej	5 %
Galopp är snabbare	4 %
Galopp är roligare	3 %

-Var håller man galopptävlingar (4 alternativ, ja eller nej)

Bergsåker	4 %
Täby	82 %
Åby	12 %
Jägersro	49 %

-Har du någon gång besökt en galoppbana i Sverige?

Ja	26% *
Nej	74%

*19 % av samtliga tillfrågade har besökt en galoppbana.

-Kan du namnet på någon svensk jockey? (spontan kännedom)

Ja	14% *
Nej	86%

*10 % av samtliga tillfrågade kan namnge en svensk jockey.

Följande namn angavs;

- Fredrik Johansson (4 st)
- P-A Gråberg (3 st)
- Dina Danekilde, Jacob Johansen, Albert Klimscha, Daniel Mattsson, Jenny Möller, Dicke Persson, Madeleine Smith, Anna Thelander (1st)

-Vilken kategori tror du de flesta galopphästägarna i Sverige tillhör? (4 alternativ)

Hästuppfödare	46 %
Vanliga löntagare	27 %
Spelintresserade	16 %
Börsmiljonärer	10 %
Vet ej	1%

-Har du någon uppfattning om hur galopphästarna sköts?

Ja	49%
Nej	51%

De som svarade ja ombads markera på en skala mellan 1 och 6 vad de ansåg.

1 är väldigt dåligt och 6 är mycket bra

1	2	3	4	5	6
3%	11%	14%	3%	22%	47%

Sammanfattning

Utan att göra anspråk på reliabilitet så pekar intervjun på att galopp som företeelse i Sverige är ett relativt okänt begrepp. I denna undersökning har vi dock inte hittat något som skulle försvåra möjligheterna att rekrytera hästägare.

6. På stan-intervju Falsterbo Horse Show

100 vuxna personer fick en screeningfråga;

-Visste du innan du kom till vår monter att det hålls galopptävlingar i Sverige?

97 % svarade ja, 3 % svarade nej.

De som hade kännedom om galopp, dvs. svarade ja på screeningfrågan, fick därefter ytterligare 6 frågor.

-Vad är det för skillnad på trav och galopptävlingar? (Öppen fråga)

Vagn/sitter på hästen	34 %
Hästarna travar resp galopperar	18 %
Olika gångarter	16 %
Kusk kör sulky/jockey rider	14 %
Galopp är snabbare	10 %
Vet ej	8 %

-Var håller man galopptävlingar (4 alternativ, ja eller nej)

Bergsåker	4 %
Täby	70 %
Åby	6 %
Jägersro	74 %

-Har du någon gång besökt en galoppbana i Sverige?

Ja	62 %
Nej	38 %

-Kan du namnet på någon svensk jockey? (spontan kännedom)

Ja	34%
Nej	66%

Följande namn angavs;

- P-A Gråberg 12
- Shane Karlsson 6
- Fredrik Johansson, Isadora Karlsson, Manuel Santos 3
- Rebecca Colldin, Tobias Hellgren, Vanja Sandrup, Janos Tandari 2
- Annika Källse, Niklas Lovén, Lisa Magnusson, Daniel Mattsson, Dicke Persson, Rafael Schistl 1

-Vilken kategori tror du de flesta galopphästägarna i Sverige tillhör? (4 alternativ)

Hästuppfödare	42 %
Vanliga löntagare	41 %
Spelintresserade	13 %
Börsmiljonärer	4 %

-Har du någon uppfattning om hur galopphästarna sköts?

Ja	77%
Nej	23%

De som svarade ja ombads markera på en skala mellan 1 och 6 vad de ansåg.
1 är väldigt dåligt och 6 är mycket bra

1	2	3	4	5	6
3%	0%	13%	15%	32%	37%

Sammanfattning

Som väntat var det fler som har kännedom om galopp i Falsterbo-gruppen och betydligt fler som har besökt en galoppbana. Attityden till vilka som är hästägare och hur hästarna sköts skiljer sig inte mellan grupperna.

7. Allmänhetens syn på travsporten

Detta kapitel är hämtat ur Lotta Silfverbergs rapport ”Travsportens varumärke”.

Närmare 70 % av befolkningen har inget intresse för vare sig hästar, travsport eller övrig hästsport.

- 17 % av befolkningen har ett intresse för hästar
- 16 % av befolkningen har ett intresse för travsport
- 9 % av befolkningen har ett intresse för övrig hästsport

Mer än 90 % av dem som har intresse för övrig hästsport (ridsport av olika slag) saknar intresse för travsport.

Mindre än 5 % av befolkningen har både ett intresse för hästar *och* travsport.

Travsportens positiva egenskaper enligt allmänheten

De tre mest betydelsefulla positiva egenskaperna enligt rapporten:

- ”Fina hästar”
- ”Social gemenskap med andra”
- ”Publikevenemang”

De minst viktiga positiva egenskaperna är:

- ”Utvecklande”
- ”Bra aktivitet för familjen”

”Chans att vinna pengar” och ”Sportupplevelse” (spelmomentet respektive tävlingsmomentet) kommer relativt lågt ner på den totala värderingen av travsportens positiva egenskaper.

Travsportens negativa egenskaper enligt allmänheten

De särklassigt mest negativa egenskaperna är:

- ”Risk för spelmissbruk”
- ”Dyrt”
- ”För mycket spel och dobbel”

Direkta travsportegenskaper som tävlingsmomentet, komplexiteten i sporten eller dopning upplevs som betydligt mindre negativa egenskaper. Inte heller ser man särskilt negativt på indirekta faktorer som ibland anses omge travsporten (brottslighet och kriminella, låg status, gubbigt).

77 % av landets befolkning associerar travsporten med ”Risk för spelmissbruk”. Lotta Silfverberg anser i sin rapport att detta får anses vara en tydlig varningsklocka kring hur synen på travsporten kan påverkas negativt av att travsporten alltför starkt förknippas med spelet.

8. Resultat av tränarintervjuer

Tränarintervjuer i juni månad med totalt 19 st proffstränare med svensk licens. (10 kvinnor 9 män)

Med stall på Täby	7 st
Med stall utanför Täby	1 st
Med stall på Jägersro	5 st
Med stall utanför Jäg	6 st
Med stall i Gg-området	1 st

Frågeställning: Vilka tre åtgärder kan Svensk Galopp göra för att det ska bli lättare att rekrytera nya hästägare?

(öppen fråga – inga svarsalternativ gavs)

• Propositioner och fördelning av prispengar	8
• Göra sporten mer känd för allmänheten	8
• Minska kostnaderna	7
• VIP för hästägare	7
• RIX allsvenskan	4
• Bilda konsortier	4
• Mervärden	3
• Locka redan befintliga sporthästägare (trav)	3
• Information till nya intressenter på banorna	2
• Stallbacken på Täby	2

Dessutom framfördes följande:

- Hjälpa till tränare att ordna träffar och stallvisningar
- Hjälpa till tränare att komma igång med marknadsföringen.
- Profilera även mindre tränare
- Profilera även hästägarna
- Mervärde på tävlingsdagarna, attrahera hela familjen att gå på galopp
- Anordna temadagar, t ex idrottsföreningar bjuds in, stallvisningar, information och tävlingar.
- Fokusera på att nå ut till rätt målgrupp, t ex redan idrotts- och spelintresserade.
- Håll banorna öppna en vardagskväll i veckan så att hästägarna kan komma och se sina hästar träna och utvecklas. Det skapar möjlighet för tränaren att ordna hästagarträffar.
- Alla lopp ska vara öppna för alla hästar, de bästa hästarna ska tävla mot varandra.
- Tydliggör prispengarna/antalet hästar=sannolikheten att få ta del av priskakan.
- Folk i allmänhet tror (felaktigt) att det är enklare med trav och lättare för hästen att tjäna pengar, den uppfattningen måste vi ändra på.
- Inkörspor för många nya att börja med en billigare häst och därefter våga satsa på en ny lite dyrare. Viktigt för att få en bredd att stadigt stå på, utan bredd kan man inte bygga en topp.
- Utbilda, informera och engagera ATG-ombuden mer och bättre.
- Lunchgaloppen är bra för spelet men en katastrof för hästägarna som inte kan komma o se sina hästar tävla. Många hästägare vill engagera sig och ha en relation till hästen.

Propositioner och fördelning av prispengar var den fråga som engagerade mest. Hästar i alla kategorier måste ges en rimlig chans att försörja sig.

Flera tränare svarade att de har alla sorters hästägare, både de med större och de med mindre plånböcker. De med större plånböcker finns men är i dagsläget få, antalet hästägare med mindre plånböcker dominerar. Tränarna behöver och vill kunna välkomna båda kategorier.

Tränarna vill vara ärliga och rekommendera en hästägare att avveckla en häst som inte nått upp till ställda förväntningar för att istället investera i en ny. Då måste det finnas en andrahandsmarknad, idag amatörtränare/ryttare, som har råd att köpa en tävlingsduglig häst för en mindre summa.

Lika många föreslog åtgärder för att **göra sporten mer känd för allmänheten**. Den samstämmiga åsikten var att det är svårt att nyrekrytera hästägare eftersom sporten är så okänd.

Många påpekade också vikten av **VIP** behandling av alla hästägare på banorna. Ett speciellt hästägarrum där det bjuds på något enkelt och dit de också kan ta med en gäst framfördes som önskvärt. Uppmärksamheten kring vinnarcirkeln, blommor och champagne är mycket uppskattat. Hästägarna måste få känna sig speciella. Service från SG och banorna är viktig (program, hästägarkort). Profilerings även av hästägare, både små och stora, ansågs som viktigt.

Höga **kostnader** framfördes också då det av tränarna idag ses som ett hinder för att rekrytera nya hästägare. Många är rädda för kostnaderna och förstår inte varför det inte blir mer än ett par kronor över när man rest, tävlat och placerat sig i ett lopp. Det framfördes att om man höjer kostnaderna för anmälningsavgifter, insatser, boxhyror mm i samma takt som prispengarna så gör det ju i slutändan ingen skillnad. Man påpekade också att nettot av prispengarna är betydligt mindre för en galopphäst än för en travhäst.

De som talade om **mervärden** ville framföra vikten av att marknadsföra galopphästägandet som en trevlig social företeelse med möjlighet till många kringaktiviteter. Många fritidsintressen och hobbys kostar något, så även hästägandet, men man får så mycket tillbaka i form av upplevelser, engagemang, spänning, glädje och samvaro samt möjligheten att knyta nya kontakter.

De som svarade **locka redan befintliga sporthästägare** påpekade att det finns en felaktig tro om att det skulle vara så mycket lättare med trav (spel, läsa program etc.) och att chansen att en travhäst springer in pengar är så mycket större.

De tränare som lyckats få travhästägare att också köpa en galopphäst är samstämmiga. De är entusiastiska över antalet starttillfällen och möjligheten för hästarna att tjäna pengar. Svensk Galopp bör kommunicera fakta om antalet hästar i träning jämfört med total prispott i synnerhet vad gäller svenskprogrammet.

Information till nya på banorna framfördes också som önskvärt. Tränarna jobbar i dag med att bjuda in nya presumtiva intressenter/ägare framförallt till tävlingsdagar men har ett problem då de själva inte har tid att ta hand om dem i önskvärd utsträckning. Tränarna jobbar intensivt på tävlingsdagarna bl.a. med att sadla hästar, tala med jockeys, ge ägare med starthäst feedback osv. Ett rum där en värdinna kan bistå all tänkbar information om sporten skulle kunna fånga upp många nya som är intresserade. Det skulle vara en trygghet för tränarna att kunna hänvisa dit och vara säkra på att de får professionell och relevant information.

Stallbacken på Täby upplevs inte vara i besöksskick.

Sammanfattning

Tränarnas förslag kan sammanfattas i propositioner och försörjningsmöjligheter för hästarna, ökad marknadsföring, mediebevakning och information, bättre omhändertagande av hästägare samt konsortiebildning och en galoppvariant på RIX-allsvenskan.

9. Resultat av hästägarintervjuer

Hästägarintervjuer, totalt 23 st, 16 st män, 7 st kvinnor.

16 st har intervjuats personligen eller via telefon, 7 st har hört av sig via mail.

Frågeställning: Vad bör SG/banorna/sällskapen göra för att underlätta nyrekryteringen av hästägare? (frågan ställdes som en öppen fråga – inga svarsalternativ gavs eller begränsning av svar)

De svar som inkom, och fick mer än en 'röst'

• VIP för hästägare	15
• Konsortier	14
• Prispengar och propositioner	13
• Marknadsföring	11
• Mervärden	9
• Ekonomi	9
• Tränarnas ansvar	6
• RIX allsvenskan	5
• Skador	5
• Information till nya	4
• Att lyckas med första hästen	3

Flest svarade att det viktigaste är **VIP** behandling av alla sorters hästägare på banorna. Ett speciellt rum dit man kan gå och träffa andra hästägare på tävlingsdagen, lära känna vilka man tävlar mot, ha en trevlig samvaro och knyta nya kontakter som kanske kan leda till nya hästägarkonstellationer. Hästägarna vill känna sig speciella. Uppmärksamhet av hästägarna i samband med storlopp är betydelsefullt och profilering av hästägare önskvärt. Frankrike nämns som en förebild. En central fråga är servicenivån från SG och banorna (program, hästägarkort mm).

Under denna punkt har 3 st framfört vikten av att man i arbetet med att rekrytera nya hästägare inte glömmer bort att *ta hand om de hästägare som redan finns*. Förutom att de ska stanna kvar i sporten är de ambassadörer för både sporten och hästägandet. Chansen att de sprider positiva budskap till bekanta, grannar och arbetskamrater ökar om de får bra service och förmåner.

Fler exempel på hur man kan göra hästägandet mer attraktivt och populärt är att även uppmärksamma 2:an och 3:an i loppet, lämna rabatter på banornas restauranger hos rese- och bensinbolag etc.

Väldigt många svarade att det viktigaste för att underlätta nyrekryteringen av hästägare är att arbeta med **konsortier** av olika slag, gärna färdigpaketerade sådana. Det måste vara enkelt utan administrativt krångel. Man ska kunna köpa en andel i en enskild häst, ett paket med 3-5 hästar av

olika kategorier eller gå med i ett särskilt profilstall. Profilstallen kan t.ex. bestå av tjejer, idrottsföreningar, rotaryklubbar, finansfolk eller småföretagare. Även idéer om specialinriktade portföljkonsortier finns med inriktning på förslagsvis Breeders, Derbyt, ston, sprinters eller hinderhästar. Det finns redan mycket specialkunskap och personer med stora kontaktnät som skulle kunna vara behjälpliga vid igångsättningen.

Många talade om **mervärden**. Galopphästagandet är en hobby som kostar pengar och det är viktigt att gå in i det med öppna ögon för att inte bli besviken. Men man får så mycket tillbaka, den sociala biten med glädjen och samvaron kring hästen, känslan att tillhöra ett träningsstall, förväntningar inför tävlingsdagar, spänningen, gemensamma resor till tävlingsbanor, auktioner etc. Detta ska framhållas som ett starkt argument till att äga häst snarare än möjligheten att bli rik i kronor räknat. Även möjligheten till kringaktiviteter i samband med tävlingsdagar bör utnyttjas bättre för att ytterligare skapa mervärden; föredrag, utställningar, vinprovningar etc. Det har framkommit att det redan finns mycket specialkunskap och personer med stora kontaktnät i sporten som man säkert kunde få hjälp av att komma igång.

När **prispengar** nämns talas det framförallt om **fördelningen** och vikten av att hästar i alla kategorier ges en rimlig chans att försörja sig. Hästar i alla kategorier behövs och det är viktigt att ha en stabil grund att stå på. Bredden ger förutsättningar för att skapa en topp och man får inte glömma bort att det är handikaphästarna som skapar spelintressanta fält. Satsningen på några få lopp med extremt hög prissumma får kritik. Som exempel nämns att 600 000 fortfarande är väldigt mycket pengar och bra betalt för att vinna ett lopp, då behöver man inte ta i med 800 000, mellanskillnaden hade kunnat användas bättre. Flera ansåg att Svenskprogrammet bör utvärderas för att säkerställa optimalt utnyttjande av prisedel. Två personer nämner att prispengarnas **storlek** är det viktigaste och en person tycker differentieringen är bra. De hästägarföreningar som intervjuats nämner att deras fokus flyttats från prispengarnas storlek till fördelning samt omhändertagandet av ägarna.

Frågan om **propositioner** engagerar många. Man anser att det är mycket viktigt att propositionerna är långsiktiga och publiceras i god tid. Det måste råda balans mellan starttillfällen för de hästar som finns och incitament för att planera framtida hästinköp. Även SFAF:s styrelse har understrukt vikten av långsiktighet och förutsebarhet i propositionerna, då dessa, och inte minst Svenskprogrammets utformning, påverkar och styr de beslut som uppfödarna fattar.

Vid beslutet om huruvida man ska låta betäcka sina ston, och i så fall med vilken typ av hingst, planerar man för en avkomma som börjar tävla först tre-fyra år senare, och stora förändringar i villkoren som innebär försämringar av olika slag måste om möjligt undvikas. Många uppfödare är mer eller mindre ofrivilliga ägare av tävlingshästar.

Under punkten **marknadsföring** talades det om vikten av att vända sig till rätt målgrupp med riktade marknadsföringsinsatser. Troligen ser målgruppen/kundkretsen olika ut beroende på om vi pratar Stockholm, Göteborg eller Malmö. Man måste kommunicera med respektive målgrupp på rätt sätt samt att vara långsiktig. Det måste finnas en konkret plan som sträcker sig över tiden och man ska hålla sig till den samt vara beredd på att det tar ett par år att nå resultat. Kontinuitet anses som mycket angeläget.

Man bör utnyttja storloppdagarna på ett bättre sätt för att nå ut till ny publik. Det är svårt att sälja häst till någon som inte upplevt galopp live.

ATG ombuden runt om i landet nämns också som en betydelsefull kanal.

Special/temadagar tycker många vore ett bra sätt att locka folk till banorna för att uppleva sporten live. Bjud in dem som vi tror att vi redan har något gemensamt med (ridklubbar, idrottsföreningar, supporterklubbar, Easy KB delägare m fl.) eller de grupper som vi tror har råd att äga häst (finansfolk, företagare, 1,6 miljonersklubben, tidningen Connaisseurs läsare m fl.) Har man väl väckt ett intresse för sporten går det sedan lättare att få dem att ta nästa steg d.v.s. köpa häst.

Ekonomi framfördes som en mycket viktig fråga. Träningsavgifterna är förhållandevis höga och till detta ska läggas anmälningsavgifter, insatser, tränar- och jockeyarvoden, resor etc. Även skenande veterinärkostnader nämns som betungande. Några som varit med längre, och räknat på skillnaderna nu och då, hävdar att det är sämre betalt i dag än på 70-talet att äga häst i bronsklassen, som är en kategori dit hälften av hästarna hör. De som har erfarenhet från både trav- och galopphestägande påstår att det försvinner 25% mer av prispengarna i galopp när man anlitar jockey som reser. Man känner sig lurad när jockeyn tar ut reseersättning som överskrider de faktiska kostnader han/hon har haft. Det som man upplever som oärlighet från deras sida underlättas av SG som sköter faktureringen åt ryttarna.

Att kunna avyttra en häst snabbt för att kunna inhandla ny är också viktigt. En häst som blir stående i stallet kostar bara pengar. *Som en viktig andrahandsmarknad nämns amatörtränare och amatörryttare* som i det här sammanhanget inte får glömmas bort.

Tränarna nämndes som nyckelpersoner. De måste därför ta ansvar och bli bättre på att marknadsföra sig samt erbjuda bättre service åt hästägarna. Detta kan t ex vara i form av uppdaterad hemsida gärna med bilder, veckobrev, nyheter om hästen, matchning och planerade starter. Man är medveten om att många tränare inte har tillräcklig kunskap och/eller ont om tid då de är hårt arbetande företagare. Tränarna bör erbjudas information och utbildning i marknadsföring och kundvård samt även också stöd av en resurs som SG bör stå för. Det är också viktigt att tränarna erbjuder en öppen och välkomnande verksamhet med Öppet Hus dagar i stallet, grillkvällar etc.

En motsvarighet till travets **RIX allsvenska** har många framfört som önskvärt. En idé bland många som framkommit är ett upplägg med start i maj, möjligen i samband med en Breeze Up auktion eller på Nationaldagen i anslutning till de kommande tävlingarna på Gärdet.

Skador berördes av flera som ett stort problem. Det drabbar ägarna både känslomässigt och ekonomiskt samt ger sporten dålig publicitet. Arbetet med att erbjuda tränings- och tävlingsbanor i absolut bästa möjliga skick måste ständigt pågå och vara högt prioriterat.

Vad gäller **information till nya** på banorna finns önskemål om att detta måste göras bättre. Man tycker att sällskapen är lämpade för att ta ansvar för detta. Ett rum där en värd/värdinna kan bistå vore önskvärt. Även en bra infosajt, som ska vara lätt att hitta, bör upprättas. Här ska man kunna läsa fakta, finna länkar och information om konsortier, till saluhästar, info om hur man kommer i kontakt med tränare osv. För många passar det bättre att sitta hemma på kammaren och läsa på innan man vågar ta vidare kontakt.

Att lyckas med första hästen framfördes som mycket viktigt. Flera nämner att det är tack vare detta man är kvar i sporten idag även om man därefter fått sin beskärda del av otur och hästar som det aldrig blev något av med. Misslyckas man med första hästen, oavsett anledning, tröttnar många och då är det oerhört svårt att få tillbaka en förlorad hästägare till sporten.

Avslutningsvis ställdes frågan: **Har hästägandet motsvarat dina förväntningar?**

11 personer svarade JA

- 2 st På Jägersro
- 7 st Tack vare mervärden

3 personer svarade NEJ.

- 2 st På Täby
- 1 st pga brist på VIP

1 person svarade VET EJ

10 personer har inte svarat.

Sammanfattning

Hästägarnas önskemål sammanföll väl med tränarnas prioriteringar; VIP-behandling, konsortier, prispengar och propositioner samt marknadsföring. Fokus har flyttats från ökade prispengar storlek till ett gott omhändertagande av hästägarna.

10. Företagsformer

Det finns fyra tänkbara företagsformer för deläggande av häst:

- Enkelt bolag
- Handelsbolag (HB)
- Kommanditbolag (KB)
- Aktiebolag (AB)

Dessutom kan en häst ägas tillsammans i en form som inte är näringsverksamhet, utan rent privat. Detta kallas samägande till skillnad från bolagsägande.

Enkelt bolag

Ett enkelt bolag är inte någon egentlig företagsform utan en form av gemensamt ägande. I ett enkelt bolag kan både fysiska och juridiska personer vara delägare. Ett enkelt bolag är inte ett eget skattesubjekt och deklarerar därmed inte. Varje delägare skattar för sin andel av företagets verksamhet på en bilaga i sin egen deklaration.

Man kan driva all sorts näringsverksamhet i ett enkelt bolag. Ett enkelt bolag registreras inte hos Bolagsverket, däremot kan delägarna i ett enkelt bolag registreras. Det visar vilka personer som ingår men ger inget namnskydd. Om det enkla bolaget bedrivs under ett namn som behöver skyddas måste någon av delägarna registrera namnet och låna ut det till det enkla bolaget.

I ett enkelt bolag är delägaren ansvarig enbart för sina skulder. Det finns alltså inget solidariskt ansvar (som i ett HB) såvida inte delägarna har något avtalat gemensamt åtagande, t ex ett gemensamt leasingavtal.

I ett enkelt bolag bestämmer var och en av delägarna över sina tillgångar och har ansvar för sina åtaganden och skulder. Men över samägda tillgångar och skulder som tagits gemensamt har delägarna gemensamt inflytande, såvida man inte avtalar om annat.

Momsen kan antingen redovisas av samtliga delägare i förhållande till deras andel eller av endast en av delägarna för hela det enkla bolaget sammantaget, s k momsrepresentant.

Enkla bolag med minst en fysisk person som delägare måste redovisa verksamheten per kalenderår. Brutet räkenskapsår är inte tillåtet.

Handelsbolag

HB är en juridisk person.

Ett HB är inte helt och hållet ett skattesubjekt, trots att det är en juridisk person. I ett HB redovisar varje delägare sin andel av vinsten, eller förlusten, på en bilaga i sin egen deklaration. Själva HB lämnar också inkomstdeklaration.

I ett HB är bolagsmännen (delägarna) personligt och solidariskt ansvar för bolagets skulder, en långivare kan kräva vem som helst av bolagsmännen på hela skuldbeloppet. Sedan är det upp till den krävde att i sin tur kräva i första hand bolaget och i andra hand sina (före detta) kompanjoner på del av skuldbeloppet. Denna regressrätt gentemot de övriga bolagsmännen gäller dock först när själva bolaget är avvecklat, såvida man inte avtalat om annat i ett bolagsavtal.

I ett HB har bolagsmännen, delägarna, gemensamt inflytande över verksamheten. Ingen kan göra något mot de andras vilja. I bolagsavtalet kan man dock avtala att andra regler ska gälla.

I HB finns inget krav på insatskapital.

HB är skattesubjekt när det gäller moms.

HB, med minst en fysisk person som delägare, måste redovisa verksamheten per kalenderår. Brutet räkenskapsår är inte tillåtet.

Kommanditbolag

Ett KB är en juridisk person.

Ett KB är en särskild form av handelsbolag där det räcker att minst en av delägarna är obegränsat ansvarig för bolagets förpliktelser, denna delägare kallas komplementär. De övriga – kommanditdelägarna – ansvarar enbart för sina insatser.

När KB registreras måste man uppge hur stor insats varje kommanditdelägare ansvarar för.

I övrigt gäller samma regler som för Handelsbolag.

Aktiebolag

AB är en juridisk person.

AB är ett eget skattesubjekt och deklarerar i en egen deklaration samt redovisar inkomstskatt, moms mm.

I ett AB har ägare, eller ägarna, inget direkt ansvar för bolagets skulder och andra förpliktelser, dock med vissa undantag (ansvarsgenombrott för t ex obetalda skatter och sociala avgifter)

I ett AB har aktieägarna ekonomiskt ägande motsvarande deras andel av aktierna, även inflytandet är kopplat till aktieinnehavet. Den som har många aktier har mer att säga till om och den som äger tillräckligt många kan bestämma allt.

För att kunna registrera ett AB krävs att insatsen, aktiekapitalet, är minst 50 000 kr. Det finns inget som hindrar att du bildar ett AB med en eller flera hästar (s k apportegendom) som insatskapital. Detta förutsätter naturligtvis att hästarna är värda minst 50 000 kr.

AB får ha brutet räkenskapsår.

Bolaget beskattas för ev. vinst. Den effektiva bolagsskatten är densamma som skatten på vinst i HB. Ägarna beskattas för eventuellt uttagen lön och eventuell utdelning.

Revisionskravet för mindre AB, med årsomsättning under 3 milj kr, kommer slopas i november 2010.

11. Stall Skift- konsortiebolag för travhästägande

Kent Carlsson och Björn Frössevi driver Stall Skift, ett konsortiebolag för travhästägande. De flesta hästarna är egna uppfödningar och de säljs unga, ibland redan som föl. Man behåller ofta ett visst ägarintresse i hästen. Det kan vara svårare att sälja in en ung häst, men många är även med på en starthäst samtidigt. För närvarande har bolaget fyra aktiva andelsgrupper bl.a. ett tjejkonsortium. Inledningsvis betalar gruppen själva kontantinsatsen för hästen. Samtliga konsortier drivs i kommanditbolagsform.

En mycket ung häst kostar ägarna några hundralappar i månaden. En äldre häst som satts i träning kostar i sin tur runt 1 300 kronor per månad och ägare. På tio ägare täcker det den månatliga träningsavgiften och de kostnader som tillkommer när hästen är ute och startar. Man arbetar mycket med upplevelserna runt omkring t.ex resor, speciella ”Skift-dagar”, femkamp, ägarna får köra ponnytrav, spela tennis etc. Starthästarna är hos Per Lennartsson, uppträningen sker hos Kent Carlsson.

12. Stall 77

Stall 77 bildades år 1977 och började i liten skala med ca 100 andelar. Man betalar inte någon inträdesavgift när man tecknar en andel, den enda kostnaden är en måntlig avgift (f n 380 kr/månad). Det första årets månadsavgifter sparades därför tills man fick ihop tillräckligt för att köpa en häst.

1978 köpte stallet Beauty Love, som tävlade under flera säsonger och blev grunden till konsortiets avelsverksamhet. Avelsdelen av verksamheten har efterhand växt. De senaste åren har Stall 77 i stort sett tävlat enbart med egenuppfödda hästar.

I samma takt som antalet hästar i stallet ökat har också delägarkretsen utvidgats. Idag är det över 600 andelsägare spridda över hela landet. Av de ursprungliga andelsägarna finns fortfarande ett knappt 15-tal kvar.

Stall 77s hästar tränas på Jägersro, Halmstad, Åby, Solvalla och Bergsåker.

För att kunna driva en fungerande verksamhet under så lång tid måste man hitta en modell som tillåter att gamla delägare kan träda ut och att nya går in. Andelsägandet i Stall 77 bygger på kommanditbolagsformen, vilket innebär att de delägare som träder in aldrig riskerar något utöver den månatliga avgift som delägarskapet förpliktar till. Antalet andelar för varje år dimensioneras efter de kostnader som förväntas under året. Detta innebär, med små variationer, att de prispengar som hästarna springer in under året kan återbetalas till delägarna.

En viktig fråga för att kunna bibehålla delägarnas intresse för verksamheten är att ge information om vad som händer via månadsbrev och hemsida.

Andelsägandet i Stall 77 bygger på långsiktighet, bl a finns hela tiden kostnader för avelsverksamheten. Stall 77 vill vara tydliga med att hästägande inte är någon lysande affär. Ingen ska därför gå med som delägare och räkna med att det är ett snabbt sätt att tjäna pengar, men att det finns så många andra glädjejämnerna som väl kompenserar de kostnader det medför.

13. Travkompaniet

Travkompaniets affärsidé är "Att med Travsporten i centrum erbjuda upplevelser, produkter och tjänster för travintresserade samt göra hästägande till en folkrörelse". Här kan man prova på att bli hästägare utan allt för stora risker och insatser. En andel/aktie betalas i form av en engångskostnad. Inga ytterligare ekonomiska åtaganden eller insatser tillkommer. Värdet på aktien kan ändras, men det sker ingen utdelning. Överskott återinvesteras i nya hästar. Konsortiet innehåller 4000 andelsägare. Samtliga hästar är utvalda och tränas av Stefan Hultman.

Sammanfattning

Samtliga stallar drivs med tydliga kopplingar mellan uppfödning och tävling. Stall Skift och Travkompaniet framhåller upplevelser, Stall Skift även andra upplevelser än hästaktiviteter, medan Stall 77 understryker vikten av information.

14. Solvalla Hästägarförening

Styrelsen för Solvalla Hästägarförening (SHF) tog för tre år sedan initiativ till en typ av andelsägande där man leasar ett välstammat sto, som uppfödaren garanterar att ta tillbaka efter avslutad karriär. Hyresavgift utgår med 30% av hästens insprungna prispengar under hyrestiden.

Konsortiet, som omfattar 100 andelar, administreras av Easy KB. Företräde ges till personer som tidigare inte varit hästägare och ett medlemskap i SHF är också knutet till andelen.

Kostnaden per andel uppgår till ca 200 kr per månad. Alla större beslut som gäller hästen tas av SHF styrelse. En ansvarig i styrelsen sköter kontakten med andelsägarna via e-post med nyhetsbrev och information. Man bjuder in till kringaktiviteter som t ex stuteri- och stallbesök när alla får klappa på hästen och blir bjudna på kaffe och smörgås. Detta har visat sig vara mycket uppskattat och andelsägarna har ofta också tagit med sig familj och vänner på besöken som skapat en samhörighetskänsla och en relation till hästen redan innan den kommit i träning.

Den första andelshästen har både startat och vunnit lopp. Den andra andelshästen, som är född 2009, är utvald. Även detta konsortium, i vilket ingen fick köpa mer än en andel, blev snabbt fulltecknat.

15. Easy KB

Andelsbolaget Easy KB, med säte i Uppsala, har funnits sedan 1987 och har i dag ca 160 hästar varav 20 galopphästar. Varje häst är uppdelad i 20 andelar och närmare 1000 andelsägare är anslutna. Bakom Easy KB finns bland annat försäkringsbolaget Agria samt Avelsföreningen för Svenska Varmblodiga Travhästen (ASVT).

Easy KB sköter allt pappersjobb åt delägarna och vem som helst kan individuellt köpa och sälja andelar. Varje andel lever sitt eget liv och ingen är ansvarig för mer än sina egna andelar.

All moms som betalas vid förvärvet betalas tillbaka till delägaren inom 2-3 månader. Därefter behöver ägaren fortsättningsvis inte betala någon moms för andelshästens träningskostnad m m.

Delägarna får tillgång till en privat redovisningssida på Internet, där allt rörande ekonomin presenteras månad för månad.

Kostnader, samtliga angivna exkl. moms.

Nedan angivna bygger på standardavtalet 20 andelar/häst, möjlighet till individuella avtal vinnas vid en ägarbild om mellan 5—1000 andelar.

Förvaltning 56 kr/andel och månad

Premie till ÅterköpsGarantiFond (ÅGF) 21 kr/andel och månad

Överlåtelse av andel 348 kr (erläggs av den nya andelsägaren)

Försäljning av hel häst, till pris överstigande 25 000 kr, genom Easy KB:s försorg: 3 530 kr + 10%

Fördelar

- Moms som erläggs vid förvärv av häst återbetalas inom 2-3 månader
- Ingen moms behöver betalas på månadskostnad
- Trygghet med hästägande i KB jämfört med HB med vilket följer ett solidariskt ansvar för framtida kostnader etc. Detta får naturligtvis större betydelse ifall man äger häst tillsammans med människor man inte känner sen tidigare.
- Förlusten som uppkommer vid försäljning (avveckling) av häst är avdragsgillt i deklarationen till 21% mot inkomst av tjänst. Dessutom kan varje års rörelseunderkott ligga kvar i bolaget (tack vare samma förvärvskälla) för att i framtiden användas till kvittning mot ett eventuellt överskott.
- Färdiga deklaraionsunderlag
- Möjligheten att äga mindre andelar i flera hästar.
- Möjlighet att avyttra sin andel. ÅGF löser in den för en fast summa om f.n. 365 kr när hästen funnits i bolaget minst två år.

Nackdelar

- Dyra administrationskostnader om man är färre delägare eller äger fler andelar i samma häst.
- Kan kännas anonymt bakom 'EASY'
- Man kanske redan har kompetensen att sköta ekonomi/administration i konsortiet samt känner varandra tillräckligt väl.
- Om någon i konsortiet låter ÅGF lösa in en andel bjuds den ut till försäljning, då kan "vem som helst" förvärva denna andel och jag kan plötsligt äga häst tillsammans med någon person jag kanske inte alls trivs med eller tycker om.

16. RIXallsvenskan

I RIXallsvenskan tävlar stallen med ett varsitt treårigt varmblod i professionell träning.

Varje stall består av 1000 andelar och drivs som ett enkelt bolag. I varje stall äger Svensk Travsport AB en andel. Det finns två anledningar till detta, Svensk Travsport AB tar hand om momsredovisningen och är också företrädare för ägarskapen i Sportsystemet. Därmed är det Svensk Travsport som betalar alla fakturor och ser till att budgeten inte överskrids.

Insatsen per andel är 300 kr som betalas som en engångsinsats. Alla delägare ska registrera sig på rixallsvenskan.se senast 31 januari 2010. För att kunna registrera sig krävs ett ATG-konto.

Tränarens uppgift är att för 300 000 kronor köpa en häst och träna den under hela RIXallsvenska säsongen. Engångsbeloppet ska täcka alla kostnader som uppstår för hästen. Tränaren erhåller 10% i provision på insprungna pengar. RIXallsvenskans tävlingskommitté godkänner hästinköpen samt ev. hästbyten under säsongen.

Tränarna får ansöka om att få vara med och endast en tränare per bana väljs ut. 2010 utökades antalet tränare från 16 till 18.

Tävlings säsongen pågår mellan 1 mars och 31 oktober 2010.

Stallets häst får poäng beroende på placering i alla lopp den ställer upp i. Axevalla har också ett speciella lopp enbart för RIX-allsvenskans hästar.

Det stall som samlat ihop flest poäng under säsongen blir RIXallsvenska mästare 2010. Det vinnande stallet får 100 000 kronor att arrangera en segerfest för. Festen ska arrangeras av stallets hemmabana.

Den 5 november 2010 bjuds alla hästar i RIXallsvenskan ut på Breeders' Crown-auktionen i Eskilstuna. Köpeskillingen på auktionen och årets insprungna pengar sätts in på delägarnas ATG-konto. Bolagen avregistreras senast den 31/12 samma år för att slippa lämna in deklARATIONER.

I år såldes 18 000 andelar slut på 33 timmar. Många hörde av sig och klagade över att de inte hunnit köpa innan andelarna var slut. Andelarna såldes till 14 077 unika personer, varav 33 % var med 2009. 50 % kan tänka sig att äga travhäst på annat sätt också. 42 % av ägarna uppger sig ha blivit mer intresserade av sporten och 25 % av spelet sedan de blev andelsägare.

2009 var 70 % av delägarna helt nya, 30 % hade ägt travhäst på annat sätt tidigare.

500 personer som var med 2009 köpte tillbaka 11 av hästarna 2009. Antalet hästar var då 16, 2010 ingår 18 hästar.

Uppskattningsvis kommer mellan 40 och 200 ägare till banan i samband med att andelshästen startar. Banorna har också anordnat välbesökta kvällskurser för andelsägarna.

Norska travförbundet planerar att starta upp ett mindre format av RIXallsvenskan 2011 där även en galopphäst ska ingå.

Kommentar

Förutom tränare och hästägare har också SFAF:s styrelse föreslagit att SG startar en motsvarighet till RIXallsvenskan. I våra rekommendationer föreslår vi att en arbetsgrupp arbetar vidare med idén. Påpekas bör att STC har tagit ett mycket stort ekonomiskt och administrativt ansvar för RIXallsvenskan. SG måste avsätta betydande personella och ekonomiska resurser om ett sådant projekt ska lyckas.

Underlag till arbetsgruppen

- Kontakt måste snarast etableras med STC och ATG:s marknadsavdelning för marknadsundersökning, försäljnings- och informationsmaterial
- Nödvändigheten av en stark mediapartner, ev. sponsor
- Antal hästar/tränare, antal andelar, pris per andel, köp eller leasing, osålda andelar, ålder på hästarna, svenskuppfött eller även importer, skadad eller död häst
- Val av tränare, avtal samt fortbildning av tränarna i kundvård
- Längden på projektet, bolagets skyldighet att deklarerera om det löper över årsskiftet
- Hur ska försäljningen gå till vid projektets slut, ev. osålda hästar i samband med detta
- Ekonomi; bl.a. ridarvoden, ryttarnas resor och ryttarprocent

17. Starthästar och försörjare

Av antalet

- föl födda 2007 kom 37 % till start som tvååringar.
- föl födda 2006 kom 60,3% av kullen till start som två eller treåringar
- utbudna åringar på tre olika åringssauktioner (SÅEF 2006 och 2007 samt Lambada 2007) har mellan 70 och 73 % kommit till start. (t.o.m. treårssäsongen)

För att betala sina driftskostnader sig räknar vi med att en häst behöver tjäna 180 000 kronor eller mer. I svensk träning 2009 var det totalt 13 tvååringar som inklusive bonus tjänade ihop till sina driftskostnader. Av dessa är 7 svenskuppfödda och 6 import. Antalet treåringar som försörjde sig var 24, 14 svenskuppfödda och 10 import.



18. Sammanfattning och förslag

I vårt arbete med förstudien har vi glädjande nog kunnat konstatera att det, förutom att det finns ett mycket stort engagemang, råder en samstämmighet bland aktiva, tränare och ägare om vilka insatser som bör göras för att underlätta nyrekryteringen av hästägare. Intervjuer och På Stan enkäter bekräftar detta och talar tydligt om vad som måste prioriteras och vari insatserna från SG/banorna/sällskapen bör bestå.

Vi har valt att lyfta fram följande (utan uttalad prioritetsordning)

- VIP och mervärden för hästägare.
- Satsa på konsortier och en variant på travets RIX allsvenska.
- Fördelning av prispengar och propositioner
- Marknadsföring. Göra sporten mer känd för allmänheten.

Vi föreslår att

- SG tillsätter en arbetsgrupp med uppdrag att för fullmäktigemötet i oktober föreslå en galoppform av RIXallsvenskan. Underlag för arbetsgruppen finns under kapitel 16.
- SG utser en ansvarig person för att i samarbete med galoppsällskapens kontaktpersoner fånga upp förslagen som inkommit i frågan om VIP-behandling och mervärden, implementera så många som möjligt av dessa samt avrapportera i samband med höstmötet
- SG satsar resurser på att utveckla nästa generations hemsida för att kunna stödja hästägarprojektet med interaktiva möjligheter som t.ex. att underlätta för tränarna att fakturera konsortier
- SG tillsätter resurser för att bistå tränare och uppfödare att komma igång med paketering av olika konsortieformer

Vi avstår från att komma med förslag beträffande propositioner och prispengarnas fördelning då beslut om framtagande av sportpaket redan fattats på årsstämman.

Beträffande marknadsföring pågår redan ett arbete. Det har kommit fram många bra idéer i förstudien som vi anser vara nödvändiga att arbeta vidare med och avrapportera på höstmötet.

19. Källor och referensmaterial

Sportsystemet

Svenska Galoppsportens Årsbok 2009

Travsportens varumärke - Projektrapport; Lotta Silfverberg

www.hastagaren.se

www.travkompaniet.se

www.stallsift.se

www.stall77.se

www.rixallsvenskan.se

