



innovation

NYHETSREV

NR 12, 2006

*"Ju fler ord du kan sätta på din produkt,
desto mer betalt kan du få"*

A
f
f
ä
r
s
t
u
t
v
e
c
k
l
i
n
g

Långsiktig tillväxt på landsbygden *

Nu är den klar! Den långsiktiga regionala utvecklingsstrategin för Hallands landsbygd, som sträcker sig till 2015, väljer att koncentrera sig på sex strategier. Här utvecklar vi de första två:

1. Utveckla landsbygdsföretag med kunskap.

Strategin omfattar kunskapsstillförsel vilket skapar möjlighet till förändring och utveckling. Med detta vill vi lyfta in innovation, entreprenörskap och forskning & utveckling med tonvikt vid det senare. Viktigt blir möten mellan människor och mellan kunskaper av olika slag där nya tankar och idéer föds. Även tillförsel av senaste framsteg och erfarenhetsöverföring från andra blir viktigt.

Åtgärder som ökar möjligheterna till att starta, driva och vidareutveckla företag på landsbygden.

2. Öka köpkraften och företagandet.

Ökat boende ger därmed en ökad köpkraft genom att attrahera inflyttare. Det ska vara möjligt att utveckla nya tjänste- och produktföretag vilka i sin tur ger möjlighet till ett attraktivt boende på landsbygd utan att ge avkall på nödvändig servicenivå. Finna okonventionella och gränsöverskridande lösningar som underlättar boendet. Strategin ingår i genomförandestrategin för landsbygdsprogrammet finns i sin helhet under: www.lst.n.se. Kontakt: Marie-Helene Bergstrand Länsstyrelsen 035-132262 och Tina Brunius, Region Halland 035-179886

Miljoner till landsbygden

160 extra miljoner per år till halland. Tanken är att de som bedöms ha största möjligheten att lyckas inom sitt valda område ska stödjas. Branscher som speciellt pekats ut är livsmedel, trä och energi, boende och upplevelsenäring. - När det gäller direkta investeringar kommer Länsstyrelsen genom landsbygdsprogrammet att svara för 30% av kostnaden, berättar Stefan Samuelsson. Under 2007 och 2008 införs dessutom ett maxbelopp.

Verktyg för Leader

"Den offentliga sektorns ansvar, den privata sektorns effektivitet och den ideella sektorns engagemang". Har du frågor om Leader?

Hemsidan (www.sjv.se) ger vägledning när det gäller bl.a.:

- Info om Leader
- Så bildar du en LAG-grupp
- Guide vid bildande av Leaderområde
- Stadgar

Info: Jordbruksverket 036-155000

Initiativ i Halland runt Leader

Vare sig du tar ett eget initiativ eller önskar ingå i en annan Leadergrupp är det värdefullt att signalera detta på olika sätt. En bra ingång är Länsstyrelsen (Stefan Samuelsson (035-132281) som ev. kan ge information om hur andra grupper jobbar och vilka initiativ som är tagna.

"Landsbygd i centrum" - informationsdagar

Ett avstamp för det nya landsbygdsprogrammet (2007-2013) görs den 25-26 januari på Elmia i Jönköping. Jordbruksverket bjuder in till dagarna två med bred information. Välj de seminariepass som passar dig/din arbetsuppgift. Info: 036-152131. Program: www.elmia.se/jordbruksverket

Framtidssamtal med affärsrådgivare

- erbjudande för LRF medlemmar

Funderar du över hur ditt företagande kommer att se ut i framtiden? Vill du utveckla företaget genom mer samarbete med kollegor? Eller hitta på något nytt, utmana dig själv genom att byta inriktning eller komplettera verksamheten med något annat? LRF Konsults "Framtidssamtal" ger stöd till dig och din familj att fatta ett beslut hur ni går vidare i företagandet. Boka tid: 0771-272727. Pris: 1500 kr + moms. www.lrfkonsult.se

Skype för företagare

Lär dig använda världens mest populära kommunikationsverktyg! Skype är Internetapplikationen som gör det möjligt att ringa över Internet. Det slår igenom bland alltför många företag av följande skäl: teknik som attraherar unga kundgrupper, möjligt för kunden att enkelt komma i kontakt med företaget genom snabb klickning på hemsidan, billigt att kommunicera med leverantörer i utlandet o.s.v. Ljud & Bildskolan i Varberg/Halmstad hjälper företag att snabbt komma igång. www.lbs.se, 0708-393005

En schysst affär *

- *handel med respekt för människor och miljö*

De väljer att starta eget tillsammans. Magdalena är nyinflyttad och har en bakgrund som volontär. Monica har sin bakgrund i skogen. Importkooperativet Fair Monkey som startade i november säljer rättvist importerade textilier. Basen är Våxtorp i Laholms kommun. Deras kunder är främst landets 50-talet världsbutiker. - Textilaffärer som väljer att profilera sig är en annan kund vi vill nå, berättar Magdalena. Så småningom kommer vi även att starta näthandel. - Vi är intresserade av att komma i kontakt med gårdsbutiker som vill bredda/komplettera sitt sortiment med produkt vi kan erbjuda.

Första steget...

För att ha möjlighet att gå ”Starta-eget” kurs måste man vara registrerad på arbetsförmedlingen som arbetslös. För en skogs- och lantbrukare är denna möjlighet stängd. – Det är trist, menar Monica, som fått ta sig genom startfasen på egen hand. Om man vill byta bransch eller inriktning i sin verksamhet borde kursen vara öppen även för andra än arbetslösa, tycker hon. – Det som känns svårt i början är att hitta rätt kontakter, att söka information på rätt ställe. En sak som vi fått lära oss mycket mer om var import, och alla de delar som följer med detta, förtullning etc. Monica Persson, Våxtorp 0430-33061
Magdalena Hansen, Laholm 0430-17326
www.fairmonkey.se, www.varldsbutikerna.org,
www.rattvisemarkt.se

Företagande med hjärna och hjärta

– *Går det att förena?* Trenden visar vägen: För allt fler företag är det mervärden och engagemang om lockar kunden till att välja just dem.

Stöd från Coompanion

Se samarbete som en tillgång! Kajsa Vik (0340-47765) arbetar på Coompanion i Halland med rådgivning och utbildning för personer som vill starta kooperativa företag. - Mitt råd till företagare som startar eget tillsammans är att nyttja information som finns och att våga be om hjälp. Ett kooperativt företag bygger på öppenhet, demokrati och aktivt deltagande från medlemmarna. Många som startar väljer att bilda ekonomisk förening. De kooperativa principerna går att använda i såväl en ideell förening som i ett aktiebolag. www.coompanion.se/halland

Socialt kapital

– *en kreativ kraft och resurs för företagsutveckling*

Det sociala kapitalet är en kreativ kraft att verkligen ta vara på. Förstudien ”att stärka det sociala kapitaltes betydelse för företagsutveckling” är klar och visar på de positiva mekanismer som skapar ett socialt kapital. Den tar även upp mindre önskvärda effekter såsom: 1. Uteslutande av utomstående 2. Överdrivna anspråk på gemenskapens medlemmar 3. Begränsningar i individuell frihet 4. ”Nedåtrikat nivellering = jantelag”. Info: Folkrorelserådet 08-241350, www.bygdenet.se

Ett bollplank för nyföretagare *

Personen är oftast viktigare än själva idén

- En affärsidé går oftast att modifiera i efterhand om verkligheten visar att det krävs. Michael Johansson på NyföretagarCentrum erbjuder kostnadsfri rådgivning till den som funderar på att starta nytt företag, men även till nyblivna företagare. - Vi är en resurs i processen kring själva startandet. Antalet kvinnor i rådgivning ökar (över 50%!) och 16 % av besökarna har invandrarbakgrund. En affärsplan är viktig. NC har mallar både på CD-romskiva och i pappersformat. I vinter startar ett mentorprojekt där 10 personer med nya idéer väljs ut. Kanske något för dig? Intresset ökar för att ta över befintliga företag. Michael menar att det oftast är säkrare, om än dyrare, att ta över ett befintligt företag jämfört med att starta nytt. Nyföretagarcentrum har kontor i Halmstad (035-127590 Michael), Varberg (0340-85183 Lars Bandh) och Kungsbacka (0300-13381 Marie Corneliusson) samt mottagningskontor i Hylte, Falkenberg och Laholm. Ring och avtala en tid.
www.nyforetagarcentrum.nu

E-post: magdalena.petersson@hs.halland.net
Tel 035-465 22. Fax 465 29.
Hushållningssällskapet, Lilla Böslid, 310 31 Eldsberga



Koppla dig till stadens marknad

Företagandet i länet behöver öka och Michael är starkt övertygad om att landsbygdens ungdomar utgör en värdefull resurs i detta. Det som rör företagsidéer inom jord och skog hänvisar han ofta till landsbygdsutvecklaren och till Nyhetsbrev. – De ger mycket ”matnyttigt” både när det gäller kontakter, projekt och kompetensmöjligheter. Michael och hans kollegor kommer i kontakt med människor utanför tätorten och flertalet av dessa driver inte lantbruksföretag. Han ser många intressanta kopplingar mellan landsbygd och stad: Butiken ”Gudagott” i Halmstad är ett bra exempel och han ser gärna fler initiativ där man kombinerar ett lantbruksföretagande med stadens marknad.

1. Lär dig kartan för din bransch innan du startar ditt företag. Vilka är dina kunder? Varför ska kunden köpa hos dig? Var ärlig mot dig själv!
2. Var inställd på att det tar tid att etablera ett helt nytt företag. Minst 2-3 år. Går det fortare så se det en bonus.
3. Ha inte för bråttom att gå till banken. Gör hemläxan, d.v.s. affärsplanen, färdig först.
4. Tänk till hur du ska marknadsföra ditt företag på ett smart sätt. Särskilt viktigt om du har begränsade ekonomiska resurser.
5. Tid är en bristvara. Delta enbart i de nätverk och aktiviteter som är viktiga för dig som person och för dina affärer

”Bonde söker forskare”

Trots att vi lever i ett informationssamhälle upplever många att relevanta forskningsresultat sällan når ut till lantbrukarna. Hur kan vi bättre utveckla kunskapsutbytet mellan forskare – rådgivare – lantbruksföretagare? Möt upp på idéutbytet den 10/1 kl. 9.30 –16.00 på LRF i Stockholm. Info: Tomas Andersson, LRF 08-7875134. www.lantbruksforskning.se
Lantbruksforskning (SLF), LRF, Hushållningssällskapet.

Olof väljer hellre småjobben

Det finns definitivt utrymme för fler i branschen, menar han. - Många av de människor som tjänar mycket pengar har ofta lite tid att själva fixa på hemmaplan. Efterfrågan på småjobb och s.k. allrounduppdrag ökar. Mer om Olof i Vessigebro och hans företag läser du om i nästa nummer.

Halland - Årets företagarlän

Fem av sex kommuner i Halland placerar sig över riksgenomsnittet i Årets Företagarkommun och därmed kan Halland också utses till ”Årets företagarlän”. I samtliga ”grenar” lyckas Halland som län betydligt bättre än genomsnittslänet och allra bäst när det avser resultatutveckling och kreditvärdighet. Fantastiskt roligt!
Ladda ner rapporten från www.foretagarna.se.

Trendspaning i Upplevelsenäringen

Svensk turism behöver den agrara turismen!
- Ni sitter på resurser som attraherar människor både i Sverige och andra länder. I takt med att vi går alltmer från produkt till upplevelse blir upplevelsenäringen intressant för jord- & skogsbrukare. Det menar Maria Borg (08-787 54 25) som arbetar med turism på LRF. Som LRF-medlem går du in på www.lrf.se under rubriken ”logga in på medlemsnätet”. Under företagande och turism ligger en intressant trendspaning för upplevelsenäringen.

Stjärnhimmel på landet

Hjälp dina gäster att upptäcka landsbygdens underbara stjärnhimmel! Skriv ut himlavalvet och du ser klara starka satelliter, iridium flares och stjärnor som passar på just din plats på jorden.
www.heavens-above.com.

Högsåsong för Rit & Målerigården

Ett stenkast från havet, strax norr om Morup, har illustratören och konstnären Lena Petersson sin ateljé. Hennes julmotiv sprids över hela världen i form av julkort, servetter, brickor m.m. I den gamla stenladugården rymms både ateljé, utställning och butik. Lena trivs med att växla sitt konstnärskap med ”showbiz”. Just nu övar vi för fullt inför premiären av Falkenbergsrevyn. Varje år lanserar hon en s.k. årstomte, vilken tillverkas i ett begränsat antal. På höst och vår anländer många bussar till ateljén och sommartid är turisterna hennes kunder. Lena deltar i olika nätverk bl.a. HIT. När det gäller marknadsföring satsar hon främst på annonser i lokalpress. I företaget ingår en nätbutik och därför annonserar hon också i nationella tidskrifter såsom Hus & Hem. www.rit-malerigarden.se, 0340-42100

E-post: magdalena.petersson@hs.halland.net
Tel 035-465 22. Fax 465 29.
Hushållningssällskapet, Lilla Böslid, 310 31 Eldsberga

Ny turist gård

I Bo på Lantgård:s senaste medlemstidning kan vi läsa om Ballinge gård utanför Våxtorp som ny gård. De erbjuder både Rum & Frukost samt självhushåll i det nyrenoverade boningshuset från 1850-talet. Familjen Christina och Staffan Nordin bedriver främst skogsbruk (ca 100 ha). - Vi har bott på "Bo på Lantgård" själva och tycker om konceptet. "Det nästan är som att bo hemma hos någon". www.bopalantgard.se

NÄRA – tufft förpackad *

Kunder blir alltmer intresserade av varornas ursprung och en historia som är relaterad till den. Målgruppen för tidningen NÄRA är storhushåll m.fl. Reportagen visar på infallsvinklar varför dessa ska välja regionalt producerad mat för sina inköp. - Den regionala matmarknaden är större än vi tror, påpekar Ove Karlson VD på HS. Tankeexempel: Halland har knappt 300.000 innevånare. Inräknat vi sommargäster samt en del av Göteborgsmarknaden motsvarar detta ca 1/2 miljon människor. I konsumentled motsvarar detta sannolikt en marknad på ca 12-15 miljarder. - Kan de regionala produkterna öka sin marknadsandel med 5% så rör sig om stora belopp, menar Ove. NÄRA innehåller ett 15-tal reportage med kända profiler såsom Tomas Pettersson, Stefan Holmström, Gun Ragnarsson, Peter Harrysson. Läs om Ostkakerevolutionen från Källsjö Mejeri, Potatisbondens dotter eller en dag på Charlottas Vårdshus. Beställ den från HS 035-46500.

Handlarens guide till producenten

Skriften "MatLand Sverige" finns nu ute hos 5000 handlare och 500 krogar i landet. Från Halland medverkade (endast) tre producenter. Nästa år produceras en ny upplaga och Ingela Hallberg på LivsmedelsSverige (018-672456) tar redan in intresseanmälningar. Beställ MatLand! 021-194430, www.formapg.se

Var vill konsumenten köpa regional mat?

Vad kommer vi att äta och hur kommer vi att handla i framtiden? Annichen Kringstad på "Min Mat" berättar hur man tror att den svenska livsmedelsmarknaden kommer att se ut år 2015. Gå in på www.lrf.se - klicka på Regionalt - Halland - Aktuellt. Info: LRF Halland 0346-716960

Slowfood – en rörelse på frammarsch *

Letar du uppslag på hur man kan attrahera kunden till sin monter? Eller söker du nyheter och förslag på nya produkter? Besöket på Slowfood-mässan i Italien kan kanske ge förslag på det du behöver:

- Glass tillverkad av regionala råvaror
- Gnocchi di patate intresserar yngre
- Ekologisk barnmat växande bransch
- Exklusiv provsmakning av honung
- Ge bort "Adopt-a-pig" som present
- Matverkstäder erbjuder smak & kunskap
- "Fabulous foodtrails" tar besökaren runt
- Dinkelmjöl i pasta och bröd
- "Street food" serverar rökta snacks

Bilder och text på spännande matupplevelser hittar du under: www.hs.halland.net/idéarkiv.
Obs! tung att ladda ner fr. nätet (13 sidor).

Slowfood i hyllorna

De öppnade butiken "Gudagott - Svenska Delikatesser" i november och koncentrerar sig inledningsvis på ost och andra lokalproducerade delikatesser. – Redan nu har vi sju leverantörer av ost från get- och ekologisk komjölk bl.a. Skoga getgård i Fjärås. Det berättar Ola Enbågen (0708-150314) som driver butiken och som f.ö. är ordf. i Slowfood Göteborg. Butiken ligger centralt på Berzeliigatan 23. De söker leverantörer som producerar och tillverkar hantverksmässiga produkter. – Exempelvis letar vi efter torkat vildsvinskött och andra välgjorda småskaligt producerade delikatesser. I hyllorna finns redan kallpressad rapsolja från halländsk leverantör och rotfruktschips från Laholmschips. 031-164950 www.gudagott.nu

Kalvdans gör en kulturreesa

- ett mellanting av Pannacotta och Creme Brulé Kullings Kalvdans håller på att etablera sig på marknaden. Flera mjölkproducenter har knutits till projektet och i dagsläget förädlar man råmjölksöverskottet från drygt 700 kor. Bl.a. har exklusiva Fond restaurang i Göteborg tagit in den på sin meny. – Även ett äldreboende i Göteborg har låtit boende få prova kalvdansen som mellanmål vilket blivit mycket uppskattat, berättar projektledare Christina Enudd (070-7204023). Kalvdans: en synnerligen intressant produkt och en möjlighet även i kotäta Halland!
Något för dig kanske? www.vastgotalandet.se

Handfasta praktiska råd

- "mathantverkare till mathantverkare"

På försök provar Eldrimner en telefonrådgivning där etablerade mathantverkare vägleder andra producenter på väg in i branschen. På hemsidan (www.eldrimner.se) hittar du "din" rådgivare för resp. bransch: 1. ost och ystning 2. slakt, ren och fisk. 3. bröd 4. bär, grönsaker och örter.

Rådgivarna driver egen verksamhet på olika platser i landet. En möjlighet att få kostnadsfria råd av någon som vandrat samma väg som du själv valt att gå. Info: 036-146045.

Nygamla halländska livsmedel *

Turister och andra besökare signalerar att de gärna vill äta halländsk mat när de är på besök. Förutom grönkål, lax och Kvibilleost verkar det svårt, också för hallänningarna själva, att berätta vad som är "typiskt halländsk" mat, berättar Line Nilsson. Fläder, strandkål, ål, söstost, bakverk, enbärdricka, brunäpple, björnbär, svamp, ljunghonung var vanliga förr i Halland men numera är de relativt svåra att få tag i. "Regional mat - en beskrivning av traditionella livsmedel och deras potential" heter Lines arbete. Söker du inspiration om livsmedel med regional prägel så beställ skriften. HS 035-46500. Utvecklingsidéer!

Varför ska kunden köpa din produkt?

Många pratar kvalitet, men vad innebär ordet EGENTLIGEN? Vad är hög livsmedelskvalitet för dig? Och vad lägger kunden i innebörden? Saluför man en kvalitetsprodukt med ett högt pris är det viktigt att man som säljare/producent klargör (i tal, bild eller text) vad "definitionen" står för. Är det hygienisk (säkerhet), näringsmässig (hälsa), humanistisk (miljö- och moralvärdering), kvalitet för sinnen (njutning), social (gemenskap), symbolisk (kulturell) eller funktionell kvalitet (service) som menas? Definiera och vara tydlig. "Ju fler ord du kan sätta på din produkt, desto mer betalt kan du få"

Vad kan ge odlaren mer betalt? *

"Presentera potatisen som en delikatess – med förpackningens hjälp är det möjligt"
"Vi ska inte prata kilopris utan styckpris när det handlar om delikatesser"

Storpotatis kan ge storkova

Kunden betalar 18 kr/kg (!) för bakpotatisen i butik. Den kommer vanligtvis från England, där man är duktig på att ta fram ett fel- och skorfritt skal. Dan Berntsson (0705-406240) ser att det finns utrymme för svenska odlare som satsar på högkvalitativ storpotatis. Även mindre potatis s.k. delikatesspotatis vinner alltmer utrymme i våra butikshyllor. Det gäller för odlaren att presentera sin produkt på ett intressant sätt, menar han. Både kul-, bak- respektive medelstora potatis kräver skilda förutsättningar för att utvecklas maximalt (jordmån, vattentillgång etc.). Till odlare som vill nischas sig rekommenderar Dan att ta en diskussion med packeriet om vilken sort som passar bäst på respektive fält...

Tvätter - en möjlighet för odlaren

Han möter många odlare som vill höja avräkningspriset och öka förädlingsvärdet på sin produkt: – Producera kulpotatis klass 1! Om odlaren dessutom kan leverera en tvättad potatis ökar värdet ytterligare en krona. När det gäller nästa steg i förädlingsstrappan (skalning m.m.), tror Dan däremot att detta sköts bästa av packeriet. Transportkostnaden är ofta det stora problemet för producenter som vill nå ut på en egen marknad. Förhoppningsvis kan MatPorten bli ett värdefullt redskap på området.

Följ potatisspåret vidare

1. Studieresa till England. Ta tillfället i akt och upplev med egna ögon hur branschen arbetar framgångsrikt med potatis i England och Wales. Program: Besök hos odlare, förädlingsindustri, odlingsorganisationen och butik. Målgrupp: Odlare, förädlare, grossister
2. Kurs: "Från bulkproduktion till special". Innehåll: Marknads-, pris- och säljkunskap. Föreläsningar och studiebesök. 15 tim. Målgrupp: odlare, förädlare, grossister, upplevelseföretag
Info/anm.: Magnus Melin, Pauliina Ivarsson, Magdalena Petersson HS 035-46500.

Ekologiska morötter på export

Vi söker odlare som vill exportera. 031-605185

E-post: magdalena.petersson@hs.halland.net
Tel 035-465 22. Fax 465 29.
Hushållningssällskapet, Lilla Böslid, 310 31 Eldsberga



Starta eget inom småskalig träförädling

Företaget Logosol har lång erfarenhet av att hjälpa småföretagare med lönsamma verksamheter. Du kan beställa häftet "Starta eget inom småskalig träförädling" från dem men också få personlig rådgivning kring en affärsidé. Bengt-Olov Byström startade Logosol 1989 och arbetade tidigare på Utvecklingsfonden, ger tips kring marknadsföring, redovisning och prissättning. Skriv ned din affärsplan, skicka den till: bengt-olov@logosol.se eller Logosol AB (att: B-O), Industrigatan 13, 871 53 Härnösand. www.logosol.se

Sågar du ek?

En innovatör och företagare söker kontakt med dig som är duktig på att såga löv, speciellt ek.

Utveckling av nya lövträprodukter

Växjö universitet driver ett forskningsprojekt som syftar till att öka kunskaperna om svenskt lövträ, dess förädling och användning av produkter. Jimmy Johansson (0470-708033) arbetar bl. a. med utvecklingsmöjligheter för svenska lövsågverk. Kanhända en forskarkontakt som är intressant för dig/ditt företag?! www.vxu.se

Kranstillverkning på Tyfta Östergård

I juletid (15/11-15/12) arrangerar Östergård på Orust kranbindarkvällar. I priset 325 kr/pers ingår en enklare måltid. Naturligtvis finns det även möjlighet att övernatta på gården, som ingår i Bo på Lantgårdfamiljen. www.lekander.nu

Mies Lammservice - bransch som växer

Vi tar en titt på ett s.k. produktionslantbruk som även erbjuder konsulttjänster. Mies Lammservice bistår kollegor med klippning, rådgivning, vägning och annat som hör fårskötsel till. De anordnar kurser och studiebesök på gården, förmedlar djur och säljer lammskinn. Det handlar om utfodringskurser, avelsdjururval, spinnkurs och klippning. Läs mer om verksamheten: www.mieslammservice.nu

Attrahera utländska kunder

Olle Forsell driver företaget "Sagaadventure" i Ydre kommun och har till sitt förfogande ett 15-tal nordsvenska hästar. Han delar gärna med sig tips till andra som väljer att satsa på ett lönsamt hästföretagande och som specifikt vill ge sig in på en utländsk marknad och hitta kunder:

Sälj: Skaffa återförsäljare/agenter på de marknader du vill åt, var beredd att betala rejäla provisioner, skaffa ett enkelt och säkert bokningssystem, e-brev, sms och tele ska besvaras minst var 24:e timme, ta företagsmässigt betalt, ge samma pris till alla, ta hjälp när du skriver kontrakt med utländska företag.

Aktiviteten: Allt ska vara tiptopp och "svenskt", håll hög säkerhet, ha avtal med markägare, erbjud professionell och personlig guidning, erbjud andra typer av aktiviteter, kom med överraskningar.

Måltiden: Lokal prägel, "svenskt" och gärna "hemkokt", skapa atmosfär i matsalen, ät tillsammans med gästerna, låt gärna gästerna bidra med "sin" matkultur

Logistik: Boende, måltider och aktivitet ska fungera ihop, sörj för att gästerna når kiosk och hygienvaror, hantera valutor och gärna kreditkort, möjliggör smidiga "transfer" för gästen

Boendet: Toa/dusch på rummet, valmöjlighet mellan en- och tvåbäddrum alt. dubbelsäng

Kvalitet: Delta i ett kvalitetssystem, anslut dig till en branschorganisation, förbättra något varje gång

Leveranssäkerhet: Garantera uthållighet, skaffa "backup" i fall något skulle hända dig

Värdskap: Professionellt och personligt, behärska de språk du utger dig kunna, lär dig folks sedvänjor, och ha skoj! 0140-91133. www.sagaadventures.com

Mässa: Tema Foder

Den 10 februari genomförs en stor Kunskapsmässa för häst med tema "foder och foderrelaterade sjukdomar". Arrangör är HästHalland i samverkan med Hallands Djursjukhus m.fl. Platsen är Plönningegymnasiet som också är medarrangörer. Vill du delta som utställare?. Boka plats redan nu! Endast förköp. 035-46513
Program: www.hasthalland.se

* = Läs hela reportaget i HS Tidskrift nr 9 eller www.hs.halland.net/idearkiv

God Jul och tack för ett gott samarbete 2006!

Magdalena



E-post: magdalena.petersson@hs.halland.net
Tel 035-465 22. Fax 465 29.
Hushållningssällskapet, Lilla Böslid, 310 31 Eldsberga