



innovation

Nyhetsbrev nr 8 2006

Tema: Upplevelsenäring - Hälsa - Jakt – Fiske

Upplevelsenäring

“Landsbygdsturism utan jordbruk är som kärlek utan kyssar”

Camping

- länets viktigaste övernattningsform för turister

Campingen är den dominerande övernattningsformen för turister i länet och har under den senaste tioårsperioden haft en ökning av antalet gästnätter med drygt 28 % jämfört med riksgenomsnittets 12 %. Under högsäsong står campingplatserna för 75 % av det kommersiella boendet. Trots totalt ca 9 000 campingtomter i länet är bristen stor under de mest intensiva semesterveckorna. Detta får till följd att Halland går miste om stora turistinkomster. För några år sedan startade länets campingvärdar och HallandsTurist projektet Temadag Camping för att belysa campingens betydelse. Målsättningen var att åstadkomma 500 nya campingtomter och 200 nya stugor på de halländska campingplatserna inom en femårsperiod, vilken är nådd. Trots detta överstiger efterfrågan vida tillgången. - Till temadagen i augusti välkomnar vi landsbygdsföretag som driver campinganläggning eller som funderar på att starta, berättar Rosi Magnusson på Region Halland/ HallandsTurist 035-109560.



Hälsa & Natur som affärsidé

1. Naturlig Laddning: Inspirationsdag 8 september om naturen som resurs för friskvård och rehabilitering. Målgrupp: ledningsgrupper, beslutsfattare, personalvårdare och övr. intresserade. Info: Liselotte B. Abel 0346- 20443
2. Nytt utbildningstillfälle för dig som vill öka kunskaperna om naturens betydelse för hälsa. Teori och praktisk träning. 27/9, 11/10, 25/10, 8/11 kl. 12.00 – 16.30. Utomhusaktivitet. Info: Gunnel.Kullander 0345-34150
3. Natur&Hälsa arrangerar i samarbete med Studieförbundet Vuxenskolan en tvådagars utbildning (23 –24/ 9) i ”Flow Learning” som är en metodik för att få en djupare kontakt med naturen. Övning och teori. Utomhusaktivitet. Info: Inger Gustavsson, Hölseböke 0346-771014. www.naturochhalsa.se

Nya ansikten och medlemmar i HIT

På senaste seminariet samlade vi några av dem på foto. Fr. v: Centralhalländska Fiskevårdsområdet, Hunnestad Prästgård, Gits gård, Konstsmedjan Båratorp, Helens Naturguidning och Vilshärads fotbollsgolf. Boka redan nu in Inspirationdagarna (för medlemmar) den 25-26 september på Åkulla Friluftsgård. www.hit-halland.net



Butiken = spindeln i nätet

Affärer, butiker och shoppar som agerar researrangörer bli allt vanligare. Trenden borde även passa gårdsbutiker som arrangerar upplevelseresor för kunder, t.ex. ut till lokala leverantörer. Även häst-, jakt-, trädgårdsbutiker har goda förutsättningar att skapa ”events” och kortresor till företag i bygden. Exotiskt för många!

1. Butiksinnehavare (landsbygd/stad) kan bredda sin verksamhet genom att erbjuda kunder olika typer av spännande resor
2. Leverantör alt. besöksmål kan knyta upp sig till en (special-) butik som inkluderar ett besök på sitt företag

”Värdekedjan hjälper varandra”

Driver du ex. ett FiskeCamp kan det vara intressant att länka sin hemsida alt. delta i fiskebutikens broschyr. Där kunden köper sin utrustning vill man också hitta intressanta upplevelser. Jaktarrangemang i jaktaffären, behandlingar i hälsobutiken, ridturer i ridsportsbutiken o.s.v.

Ingång till hotell

Allt fler hotell- och konferensanläggningar vill komma i kontakt med och knyta till sig lokala upplevelseföretag. Deras gäster visar intresse att uppleva mer i bygden. Hör med din närmaste anläggning och kolla intresse och behov.

Söker aktivitetskontakter

Nissaströms Konferens & Kursgård i Oskarström är en konferensarrangör som söker kontakter med mindre upplevelseföretag. De har redan startat ett samarbete med Bockalts fiskepub. - Vi vill kunna erbjuda våra konferenskunder olika typer av upplevelser bl.a. ridning, berättar Per Granvik (035-174990) som söker aktiviteter inom rimligt avstånd.
www.nissastrom.halland.net



1+1 =3

Liknande erbjudanden som Nissaströms Konferens (se ovan) kan innebära stora fördelar för enskilda aktivitetsarrangörer. Möjligheter att ingå ”äktenskap” med boendeanläggningar som redan lagt ner resurser till att bygga upp en kundkrets kan både vara rationellt och resultera i ett bättre ekonomiskt utfall.

Skogsbonde prisas från Svensk Turistnäring

Årets mottagare, turist- och skogsbonden Erik Hjärtfors, har på sin skogsgård i Vetlanda kommun utvecklat inte bara skogsbruket med nya idéer och vidareförädling till säljbara specialprodukter. Han har även öppnat den vackra smålandsnaturen för besökaren. Här finns på naturens villkor möjligheter att vistas i unik skogsmiljö och tillägna sig kunskaper. Det är juryns förhoppning att den turism som Erik skapat på gården Horseryd ska inspirera och utveckla skogsturismen i andra delar av landet så att vi kan förstärka varumärket "Europas vildmark" med konkreta, tillgängliga och säljbara naturupplevelser i skogsmiljö. 0383-81010, www.naturaventyr.com

Kurser i värdskap

”Ett gott värdskap handlar om att tycka om att få besök”

Ett gott värdskap är förutsättning för att bli framgångsrik som turistföretagare. Konsten handlar om att få människor att känna sig välkomna. LRF startar kurser, i samarbete med regionala aktörer, för turistföretagare som vill lära sig mer om värdskap. Intresserade kontakter Maria Hofvendahl 076-8509071, 042-71000. ”Att ta betalt” och ”Marknadsföring” är andra kurser som vi funderar att satsa på, berättar Maria Borg på LRF. – Vi vill kunna erbjuda ett smörgåsbord som företagen och regionen själva får välja från.

Aktuellt på turismfronten

Som LRF medlem kan du erhålla ett månadsblad per mail som innehåller kort, matnyttig info. Det kan vara ett bra sätt att hålla sig ajour och få direkt info om förmåner, aktiviteter och kurser som erbjuds. Ansvarig: johan.ekselius@lrf.se, 08-7875414, www.lrf.se/turism

Doftande bastuupplevelse

Det slagna gräsets doft skapar välmående och lugn. Ulf Mattsson som driver upplevhalland.se (070-6062887) berättar att s.k. heubad (höbad) är populärt i Österrike. När man badar "Höbad" bäddas man in örtrikt hö som värmts upp och mjuknat av ånga. - I dessa SPA-trendtider gäller det att skapa koncept som andra branscher inte kan kopiera, menar Ulf som menar att Heubad borde vara unikt i ett lantbrukarretreat. I tysktalande delar av Alperna, Tyskland, Italien, Schweiz och Österrike har man en lång tradition av att använda hö och örter i olika terapismanhang. - Ni skulle kunna skapa svenska varianter med profilerade teman, tror han. Ångan binder även t.ex. pollen - badet är således också möjligt för allergiker. Se exempel: www.heubad.de, www.heubad.at



Alltfler husbilar rullar på vägarna

Det köps husbilar som aldrig förr. Kanske kan ditt företag erbjuda dessa kunder en intressant produkt? Unika, intressanta uppställningsplatser som inkluderar aktiviteter.

Lägger ut kick-off på konsult

Alltfler företag tar hjälp av externa företagare som hjälper dem att lägga upp konferensen. Konferenskonsultens uppgift blir att sy ihop ett arrangemang, hitta föreläsare, aktiviteter och den underhållning som önskas. Att anlita en konferenskonsult kan vara gratis för beställaren då denne finansierar sin insats m.h.a. provisioner från anläggningar/aktivitetsentreprenörer som den knyter till sig. Vi kan behöva en konferenskonsult som erbjuder företag en produktportfölj med halländsk landsbygdsprofil. Vem skulle kunna axla den manteln?

Miniklassikern för tävlingssugna

Cykla, skida, simma och springa är delarna i Sverigeklassikern.

Ide: varför inte erbjuda dina kunder ett paket som inkluderar en mini

”Halländsk klassiker”. Distanserna kan vara mer humana och bytas ut mot grenar som passar mer för länet t. ex kanot, gång, distansritt. Tävlingsmoment + boende + mat + transport + service = är en intressant sammansatt produkt för många kompisgäng. Konceptet kan göras större: En hel kommun kan till exempel satsa t.ex.

”Utmana dig själv i Hyltes Vildmarksklassiker”.

“Fågelvägen – mellan Vänern och Vättern”

Projektet har skapat en mängd turförslag och upptäcksresor i området Hornborgarsjön och sjön Östen. Är man som resenär intresserad av trädgård, konst, boende, mat och fågelupplevelser kan de västgötska landsbygdsföretagarna erbjuda en hel del. Några exempel på arrangemang som projektet initierat är: Vårfrumässa – Vårmarknad, Tranrikemässa, Skörde- och kulturfest och Konstnatt. För fågelrika Halland borde en del av dessa idéer och företagssatsningar vara möjliga att också appliceras här. Info: Marianne Barrljung 031-818300. www.fagelvagen.nu

Trädhus – bo på Hotell Andrum

Hotellboende för 2-4 personer är möjlig i en liten röd stuga 6,5 meter högt uppe i kronan på en mäktig ek. Islanna Ladugårdscafé & Lantkök, Falköping, 0515-720384, www.islanna.com

Varannanhelgpappan

- vill göra något tillsammans med sina barn

Bor man i stan/samhällen finns det alltid behov av att komma iväg och hitta på nåt kul/intressant tillsammans med sina barn. Många av dessa söker 1. en färdigpaketerad produkt med viss öppenhet för improvisation, 2. säkerhet med inslag av spänning. Att få umgås och bygga en koja/flotte, rida i skogen eller lyssna på spökhistorier tillsammans i höet är värdefulla inslag för en helgpappa. Aktivitetens längd handlar om allt från några timmar till en hel helg (inkl. övernattnings, mat). Ide: med gemensam marknadsföring skulle landsbygdsföretagare kunna nå ut till fler kunder och erbjuda en mängd intressanta produkter. Är idén tillräckligt intressant att gå vidare med?

Affärsidéer som väntar på att få fäste!

Det finns en mängd intressanta affärsidéer för företagare som ser ensamföräldern som kund. Men det kräver nya marknadsföringskanaler jämfört med traditionell PR till turist & besökare. Har du idéer på hur? Vilka kanaler skulle man kunna använda?

“Viskadalens Turism” berör Varbergare

Bor du i Viskans dalgång kan detta nätverk vara till nytta för dig. – Vi arbetar bland annat med att lyfta fram lokala resurser, bygga nätverk och produktutveckling för att utveckla turismen längs Viskan, berättar Kajsa Lager Brink (033-4357924) på Kooperativ Utveckling Sjuhärad. De erbjuder seminarier, guideutbildningar och kunskap i värdskap för såväl byalag, ideella föreningar och privata företag. I höst arrangerar de bl.a. en 4-dagars guideutbildning i Marks kommun. Tips! Gå in på www.sjuharad.coop och via menyn ”Viskadalens Turism” hittar du bl.a. ”Anders Brings presentation om Naturturism” resp. ”Checklista Västsvenskt värdskap”. Bra kunskap!



Uteupplevelser är inne

Att meta abborre är för många en exotisk och fantastisk upplevelse! Många är beredda på att betala för en spännande vistelse i naturen, om man får professionell handledning. Kursen på Kalmar högskola utbildar natur- och kulturguidar. – Sverige har en fantastisk natur och ett speciellt gudomligt kulturlandskap, menar geologen Jan Mikaelsson som håller i utbildningen. Mycket av det han lär ut var vardagskunskap för 70-100 år sedan. - För människor i Europa som knappt varit utanför världen som finns på andra sidan parkeringsfickan är Sverige en fantastisk vildmark. Kursen handlar om att lära ut hur man presenterar fakta på ett spännande sätt. - Det gäller ju att kunna berätta på ett målande sätt, annars är det ju ingen som lyssnar. Jan tror att hälften av de 60 personer som läser naturguidningskursen blir egna entreprenörer. Kursen (60 poäng) går på distans och pågår under tre år. Träff en gång/månad.

Satsar på vinteraktiviteter

Liksom Ishotellet i Jukkasjärvi ser även sörlänningar affärsmöjligheter med kyla och mörker. Stockeboda Gård på Österlen ligger ofta i framkant vad gäller nya aktiviteter: 1. Varma bad i vinterkylan 2. Lyxig vinterweekend. 3. Rysare i vintermörkret - mordgåtor på Stockeboda. www.stockeboda.se. Dis, dimma och snålblåst – visst borde det finnas förutsättningar att göra något intressant av den halländska vintern?!

Knuttar, hästägare och älghägn som kunder

Agneta Callers (0430-91095) har verkstaden i Mästocka och köper upp (älg-) hudar som hon sedan förädlar till bälten, ponchos, västar m.m. Några av hennes kunder är turistföretagare som driver älghägn och där går hennes produkterna åt som smör i solsken. – Holländare, tyskar och danskar är mycket intresserade av dessa typer av produkter. Som s.k. körsnär tillverkar hon även kläder, sadelväsor e.t.c. till MC-åkare samt sadlar, trän till hästägare. Förutom lantbruk, djur, nattarbete inom vården och ett hundpensionat (5 boxar) arbetar hon med läderarbete. – Jag har siktet inställt på att försöka satsa mer på sadelmakeriet. Nu ligger älghudar för 70.000 kr och väntar på att förädlas vidare, berättar Agneta som driver ”Källshults hundpensionat och sadelmakeri”. Sommartid = högsäsong för hundpensionatet.



Golf och mycket mer

Ola Sollerhed (0703-233213) har på uppdrag av Region Halland genomfört en förstudie där 20-talet golfbanor och 30 boendeanläggningar (som har/kommer att ha koppling till golfvärdar) ingått. - Vi vill starta en affärs- och produktutveckling av golfpaketering i Halland, menar han. Många konkurrenter både nationellt och internationellt är duktiga idag. - Halland har en bra position på den svenska marknaden och den måste vi behålla och förstärka. De tänker starta ett arbete för att produktutveckla golfpaketen och lansera detta på en internationell marknad. Projektet kommer även att omfatta länets pay-and-play banor. Ambitionen är att skapa ett starkt nätverk med golfvärdarna som minsta gemensamma nämnare. Bedömer du att det är en kundgrupp som du vill nå/arbota mot så kontakta gärna Ola.

Fotbollsgolf - nära för sommargästen

Lantbruk, gårdsbutik och fotbollsgolf. De byggde banan 2005 och öppnade den i år. – Vi har många fotbollsklubbar som kommer hit, berättar lantbrukare Clas Kristiansson (0708-259278) som noterar att kompisgäng och familjer på 4-6 personer är deras mest vanliga gäster. Gårdens ligger granne till en camping och sommartid vimlar det med turister i området. Spelet på 18-hålsbanan kostar 60 kr (40 kr barn) och banorna varierar i längd mellan 30-120 meter. Hindren består av ”återvinning” dvs. gamla jordbruksredskap. De har satt upp reklamblad på campingplatser och skickat PR till olika fotbollsklubbar. – Många av dem som spelar är nöjda med längden på banorna, tiden det tar att spela (ca 1,5 tim) och av miljön runt banan. ”Turisterna” berättar att de gärna kan tänka sig komma tillbaka i andra former t.ex. med sina företag som en personalaktivitet. Tillsammans med sonen Mikael satsar han på året-runt öppet och de planerar flera typer av mästerskap och turneringar i höst. www.vilsharadsfotbollsgolf.com



Golfbaneägare som väntar på uppsving

Madeleine Eliasson och Bengt Bengtsson i Fotstad utanför Halmstad valde att ersätta sin spannmålsproduktion med en golfbana. I starten backades de upp av golfexperter som menade att området var perfekt för att locka spelare; vacker natur i kombination med närhet till tätort. År 2006 är deras 6:e säsong. De valde att satsa på en pay-and-play bana (en s.k. mellanbana) med 9 hål. - Intäkterna har varit i blygsammaste laget och vi konstaterar att 10 000 besökare per säsong inte räcker för att kunna leva på verksamheten som vi trott, menar Madeleine. 035-39086, www.nissadalen.se

Far och son slår sig ihop om en golfbana

I vår blev de 9 hålen på den 25 ha stora golfbanan färdig och ytterligare 1-2 arbetstillfällen har skapats på landsbygden. Suggstallet är utarrenderat och Leif-Arne Bengtsson "hoppas ner" från grävmaskinen efter 37 år och börjar jobba med familjens gemensamma golfbana. Företagets förutsättningar består av: Gården Nicklasa (35 tunnland), ett suggstall och bolaget "Leif-Arnes Schakt" (3 grävare, 1 hjullastare). Det finns redan sex golfbanor i Varberg så hur vågar ni satsa? - Detta är första "pay-and-play" banan och den har ett mycket tätortsnära läge med cykelavstånd från stan, menar sonen Andreas. De fasta kostnaderna ligger på 2 miljoner men utan eget arbete hade kalkylen inte gått ihop. www.blixtorpgolf.se

VästgötaLandet erbjuder korthelger för alla smaker

De har skapat färdiga förslag som du hittar under:
www.vastsverige.com/vastgotalandet. Västgötarna har kopplat greppet om upplevelser, livsmedelsproducenter och restauranger.

Bed & Breakfast by the sea

- *atmosfär med havsutsikt*

Ett tips till dig som vill njuta av lugn och ro i havsmiljö. Hos familjen Lönnsjö (0346-53388) finns det även möjlighet att förlägga mindre dagkonferenser och möten. Familjärt och småskaligt. Söder om Falkenberg. www.grimsholmen.com

Inre och yttre harmoni

Sätt samman det som passar dig! Hölseböke erbjuder flera olika delar: Grillkåta, vedeldad bastu, kroppsbehandling, nattäventyr, prova på retreat, guidade naturupplevelser, vildmarksromantik, gäddflugfiske, bo i stortält eller i övernattningsstuga. Inger och Sven Gustafssons bor på en skogsgård utanför Slättåkra. - Vi märker hur antalet företagskonferenser och kick-off arrangemang ökar sakta men säkert. Det har tagit oerhört lång tid att bygga upp varumärket och att nå ut med marknadsföring, tycker de. 0346-771014. "Hölseböke- Bara Vara" är certifierad i Naturlig Laddning. www.holseboke.nu

"Fångarna på gården"

Ästad gård i Sibbarp var för 20 år sedan en traditionell mjölkgård och är numera ett modernt konferenscentrum med en spa-anläggning. Av de 30.000 årliga besökarna är 75% företag på konferens. Rolf och Ann-Kristin Carlsson och tre av barnen - Linda, Mattias och Daniel har alla en anställning på gården. Totalt sysselsätter Ästad gård 16 personer och omsätter 9 miljoner. Nu bygger de ett gårdshotell som står klar 2008. Även Spa-satningen kittlar! Hemsidan ger en inblick i deras spännande företag - gör en virtuell rundtur: www.astadgard.se

Viktigt att ligga i fas

Som landsbygdsutvecklare får jag indikationer om att det är viktigt att vi:

- Ökar profileringen på fler olika typer av boende på landet
- Vaskar fram fler skogliga upplevelser
- Ökar medvetenheten hos företagen hur man når/behåller affärsresenärer och konferensgäster som kund
- Ökar utbudet av "grabbiga" aktiviteter
- Erbjuder kunskaper i värdskap samt grundläggande turistikunskap för företag på väg in i branschen
- Hittar (nya) sätt att få utländska kunder att hitta ut på landet
- Erbjuder synliga säljbara jaktpaket ("halländsk jaktförmedling")
- Skapar lönsamma arrangemang för barnfamiljer
- Fortsätta skapa/profilera nya "events" hela året



Jakt/fiske

www.detnaturligafisket.com

- nätverk för dig som ser fördelar med kollegor

Föreningens 38 medlemmar driver alla olika typer av fisketurismföretag i södra Sverige. De marknadsför sig tillsammans och säljer sammanräknat 30.000 gästnätter per år. Efter den inledande kursen i fisketurism är antalet medlemmar i Halland 6 stycken (bl.a Charlottenlund, Wismens Natur & Fiske, Fegenkioskens Sportfiskecenter och Åstad Gård). I angränsning till Halland österut ligger Påarps Gård, Liljenäs Natur & Fritid, Ågårdens Fiske och Hjortseryd som också valt att delta som medlemmar i föreningen. Ordförande Lennart Svärd, som själv driver ett företag som arrangerar kräftarrangemang, menar att de gärna ser fler medlemmar för att på sätt bli starkare. I maj satsade bl.a. föreningen på en stor gäddtävling. Medlemskap i det Naturliga Fisket kostar 6000 kr/år.

Upplevelser i form av flugfiske, kräftfiske och aktiviteter*

Tillsammans med 13 andra entreprenörer avslutar han i maj sin "examen". – Jag skulle aldrig komma igång så snabbt om jag inte fått möjlighet att delta i projektet "Fisketurism i Halland", menar Martin Andréasson som ser sportfiskare med flugfiskeprofil som sina främsta kunder. Anläggningen ligger utanför Harplinge vilket gör att många med lätthet tar sig till Norra Borgasgårds Fiskeupplevelser & Arrangemang. Sättfisken (regnbåge) köps från Vänneåns Fiskodling i Knäred. Parallellt med arbetet hemma utvecklar han också jakt-, sportfiske- och guidningen på Hjortseryd (www.hjortseryd.se) som ligger mellan Halmstad och Ljungby. Arbetet där handlar om att sälja äventyrspaket till grupper och företag. Sajten www.huggpuls.se innehåller det mesta som rör sportfiske i



Halland och Halmstadtrakten, berättar Martin. - Liksom www.cinclus.com och www.svenskafiskevatten.se innehåller den värdefulla marknadsföringskanaler för företagare som vill nå fiskekunden. Han har även idéer på kräftfiske. –Tack vare lerans kalkande effekt har våra dammar alltid ett högt pH-värde. Han har redan fått förfrågan från företag som är intresserade av kräftarrangemang. - Då kommer jag förmodligen låta gästerna ta del av hela upplevelsen; från burläggning till matbord.

Fiskepaket med slagkraft - stärker varandra

...Att kombinera fisket med andra typer av upplevelser (friskvård, golf, mat m.m.) är intressant för Martin. När boendet på logen blir klar 2007 finns möjlighet att husera 8-10 nattgäster på gården. Han tror att ett starkare nätverk mellan upplevelseaktörer gör att den kan locka en större kundkrets, eftersom kunderna kräver omväxling och nya typer av upplevelser. - Sätter vi samman paket och/eller rekommenderar varandra så kommer alla att tjäna på det, menar han. Fiskeguidning i havsbandet och fiske från kajak är exempel på idéer han vill gå vidare med. Martin vill gärna komma i kontakt med andra flugfiskeföretagare med samma intresse för samarbete. - Det skulle vara roligt om fler yngre företagare kommer igång med jakt- och fiskearrangemang. Martin Andréasson, Norra Borgasgård, Harplinge, 070-3950545, www.forestus.se

Deltagare på seminariet "Fisketurism – ung näring på landet"

Fr. v. Rikard Englund på Vallsnäs Camping, Pierre Göthesson på Börs Gård, Jonas Ekwall Tiraholms Fisk, Martin Andreasson (se ovan) och Johan Inghammar som driver Vänneåns Fiskodling.

Våta paket

För fiskekunden som efterfrågar arrangemang som innehåller olika typer av typiskt halländskt fiske (hav, sjö, å) bör ett samarbete mellan flera fiskeentreprenörer vara aktuellt. Vem tar bollen för en sådan produkt kan bli verklig att sälja?

Gärna mer gädda

Odensjö Fiskdelikatesser i Grimslöv tillverkar en mängd fiskprodukter bl.a. gäddpaté. Elisabeth Sjöshult 0470-752038



Vill du se europeiska fiskekunder hos dig?

Främst är det tyskar, fransoser, ungrare, italienare som kommer till Sverige för att fiska. Många menar att det är just gäddan som är ”vår” internationellt mest spännande produkt. - Men vi kan också konkurrera med bl.a. harr, öring och abborre på den internationella marknaden, menar Olle Wendt (031-3384485) som arbetar som säljare för ”Top 10 Fishing”. Han är stationerad i Göteborg och arbetet handlar om att sälja svenska fiskepaket till den europeiska marknaden via resebyråer och internetbaserade bokningssystem (www.top10fishing.com). - Vi ser hur fiskegäster från Frankrike ökat i år. Polen är en viktig marknad för södra Sverige och framöver kommer också Ryssland att bli en viktig partner. Holländaren lockas annars av gäddfiske, engelskmannen och tjecken av mete. – För enskilda entreprenörer som vill utveckla fisket ger företagsarrangemang bästa ekonomiska uppväxling, menar Olle. www.top10fishing.com

Vill Du hyra ut din mark?

Sajten ”www.jaktformedling.se” besöks dagligen av ca 700 intresserade jägare. Annonser är gratis för privata markägare och skogsägare. – Även om erbjudandet enbart gäller en dag (tex. bockjakt eller älgjakt) så förmedlar vi även detta, berättar John Jensen (036-487604) som driver kontaktförmedling.

1 hektar jaktmark: från 20 öre till 250 kronor

Undersökningen visar att det billigaste jaktarrandet finns i Norrbotten (fr. 20 öre till 8 kr per ha och år) och dyrast är det i Skåne med ett medelpris på 154 kr/ha/år. Den s.k. Nuvärdesmetoden är vanlig när man ska beräkna jaktens värde och beräkna fastighetens framtida intäkter: Värde = driftnetto (intäkter minus utgifter)/ kalkylränta (avkastningskrav). Intäkter = inkomster av arrende och fällavgifter. Kalkylräntan i Götaland beräknas till 4%. Är fastigheten över 100 ha höjer jakten fastighetens värde med 100.000 kr. Andra faktorer som höjer eller sänker priset på jakten är:

- God vilttillgång: + 20%
- Dålig vilttillgång: - 13%
- Intensivt friluftsliv: - 21%
- Dålig arrondering: - 12%
- Korsande väg utan viltstängsel: - 16%

Prisnivån gäller exkl. moms för jaktåret 2003/2004 och ska ses som ett stöd och måste kompletteras med förutsättningar på den lokala marknaden. LAND nr 36 2005.

Håll koll på hur andra gör

”Sveaskog Naturupplevelser AB underlättar för lokala entreprenörer att etablera lönsamma företag inom naturbaserad turism på statens marker”. Har du själv intresse att utveckla jakten är det alltid intressant att känna till hur kollegor (och konkurrenter) arbetar. Missa inte att lära av andra - upplägg, prisbild, kringarrangemang och marknadsföring.

Staten satsar på jakt

Sveaskog erbjuder redan ett omfattande utbud av jaktmöjligheter. På hemsidan (www.sveaskog.se) finns information om gruppjakt, gästjakt, jaktlagsjakt och korttidsjakt. Exempel på gruppjakter på Sveaskogs marker:

- Misterhult – småskaligt och idylliskt
- Skogaholm – spännande blandning av vilt
- Hasselfors – klassisk älgjakt
- Buberget – kuperad vildmark
- Tjuvbäcken – jakt i nordligaste Sverige

På destination samarbetar man med lokala entreprenörer som kompletterar paketen med annan jakt, mat, logi, transporter och guider. Info: Lars-Åke Svensson 019-195003

Jakt-weekend som samlar alla upplevelser

Pysch-, räv-, and-, rådjur-, och älgjakt

En weekend (för 4-6 pers) som erbjuder ett bra boende, god mat, duktiga hundar och kunnig jaktguide betalar man bra för. Affärsidén kräver dock ofta ett samarbete mellan flera markägare som kan erbjuda olika natur- och jakttyper.

Vem tar bollen för en sådan produkt kan bli verklig och säljbar i Halland?



Gästjakt & Korttidsjakt i Sveaskog

Priset (år 2006) för:

1. Jaktweekend (inkl. 1 st övernattnings, transport, mat i 1 dygn, 2-dagars jakt, inkl. moms) för småvilt-/toppfågeljakt ligger på 3500 kr och för högviltjakt 3970 kr.
2. Korttidsjakt (1800 ha) på hare är: 200 kr/dag, rådjur 300 kr/dag, älg 1000 kr (grundavgift)

LRF turism - jakt

- Vi kommer att gå vidare med tre uppgifter, berättar Johan Ekselius (08-7875414) turistansvarig på LRF.

1. Kunskapsöverföring – utbildningsmaterial + nyhetsbrev
2. Lista på nyckelpersoner som kan anlitas till kurser, seminarier
3. Inrätta ett branschråd med syfte att utbyta erfarenheter hur LRF kan arbeta med affärsutveckling på jaktområdet.

Gör mer av din jakt

Ska någon annan tjäna pengar på jakten, eller ska du göra det? Det är bara att välja. LRF har tagit fram en ny folder som innehåller avsnitt om bl.a.

- Hitta rätt nivå för dig och ditt företag
- Paketera det du ska sälja på rätt sätt
- De har sålt jakt i 15 år
- ”Våra gäster vill bli ompysslade och få service”
- ”Genom att gå samman kan vi ge kunderna mer”
- ”Känsligt att sälja älgjakt”

Beställs från 08-7875414. Under LRF:s medlemsnät (www.lrf.se under Företagande/Turism/Jakt) hittar du checklistor över vad som är viktigt kring jakt. Där finns även mallar på olika avtal vid försäljning av jakter och jaktarrangemang.

Söker apteringsvilt

De tränar sina hundar och söker träningsdjur (dvs. avlivade djur) som de kan köpa, tex. kaniner, fasaner, änder, kråkor, kajor, måsar och trutar. Lisbet Johansson (0703-433286) bor utanför Göteborg och tillsammans med andra aktiva retrieverhundägare söker de material till sin träning. – Snart börjar höstens jaktprov och behovet är speciellt stort då men vi har behov av djur hela året, berättar hon. Vi söker kontakter i hela landet och det handlar i praktiken om att vi åker och hämtar ca 20-40 (frysta) djur hos någon som erbjuder detta. Samtidigt påpekar de intresset av att kunna delta på olika jakter med sina hundar. Kan detta vara en intressant nisch för dig?!



Gå inte miste om några godbitar. Läs mer under de övriga avsnitten (Skog, Entreprenad, Livsmedel, Häst, Affärsutveckling). "Affärsutveckling - Stöd" berör samtliga branscher!

* = Läs hela artikeln i HS Tidskrift eller på nätet www.hshalland.net - Landsbygdsutveckling – Idéarkiv
= Kursen/resan finansieras av Länsstyrelsens Lantbruksprogram. Deltagaren betalar för förtäring och ev. boende
Hushållningssällskapet, Lilla Böslid, Eldsberga. tel 035-465 22. magdalena.petersson@hs.halland.net

