

driva eget

en tidskrift för LRFs medlemmar

i samarbete med Land Lantbruk

gröna näringar

Nr 1 | 2014

NY
TIDNING!



CAMILLA & ANDERS:
"Öka lönsamheten
med våra råd"



TEMA

» Så affärsutvecklar
du ditt företag

Tänk nytt!

« Samarbete
lyfte deras
försäljning

din **skatt** ■
SE UPP MED **RÄNTE-
FÖRDELNING**

ditt **liv** ■
EXPERTERNA LÄR DIG
JOBBA LAGOM

ditt **sälj** ■
SÄTT SNURR PÅ
KÖTTLÅDORNA

Milan »
bytte mode
mot skog



Tänk i nya

Känner du att du är fast i gamla hjulspår? Det är lätt hänt – företaget rullar på och du ser egentligen ingen anledning till att göra saker på ett annat sätt. Men med nya idéer kan du ge företaget en skjuts – och göra bättre affärer.

■ Affärsutvecklaren Kristina Glantz Nilsson hjälper dig att tänka nytt och berättar vilka trender som du kan haka på. **SIDORNA 6-7.**

■ Gunnar Emanuelsson på gården Näs Säteri tänkte nytt – och bytte mjölken mot öl. **SIDAN 8.**

■ Läs om tre sätt att tänka nytt och utvärdera vilka trumfkort du har att göra affär av. **SIDAN 9.**

■ Läs om framgångsfaktorn som gör att du lyckas enligt innovations- och entreprenörskapsforskaren Per Frankelius som studerat just detta. **SIDAN 10**

Här får du hjälp av experterna att utveckla ditt företag

■ **Alla företagare stöter på problemet någon gång: verksamheten har gått i stå eller så har man själv börjat tröttna.**

Då är det dags att tänka i nya banor! Inspireras här av experternas råd och nya trender att haka på.

Av **Ingrid Kindahl**

Det finns givetvis hur många sätt som helst att utveckla ditt befintliga företag. Du kan ändra på affärsidén, byta målgrupp, paketera om dina produkter och tjänster, slå dig ihop med någon eller hämta inspiration från andra branscher.

– Listan är oändlig men det viktigaste rådet är ändå det här: Ensam är inte stark.

Se dig om efter hjälp och samarbeten.

Den som ger rådet heter Kristina Glantz Nilsson och är affärsutvecklare på LRF Konsult.

I det läget börjar man som företagare genast googla för att se var den hjälpen finns. Då kan det kännas ännu svårare. Utbudet är enormt. För Kristina Glantz Nilsson ligger det nära till hands att ge rådet ”ta kontakt med LRF Konsults affärsrådgivare eller LRFs företagarcacher” och det är inget dåligt råd. Men det finns så klart en

banor!

mängd andra sammanslutningar och nätverk. Sök upp en grupp, ett nätverk, ett kompisgäng, en förening. Där har du början.



DET HINDRAR INTE att du behöver bena upp ditt tänkande kring affärsutvecklingen. Kristina Glantz Nilsson har koll på vilka trender som just nu styr de gröna näringarna.

– Det finns mycket du kan haka på. Jag tänker på den **växande turismen**, både från svenskar och människor från andra länder. Och så har vi **trädgårdstrenden** som har gått från blommor till grönsaker. Och glöm inte att du bara behöver en liten plätt för att bidra till försörjningen av **förnybar energi**. Slutligen har vi ett ökande intresse för den svenska maten, säger hon.

Om vi börjar med turismen så blir den allt viktigare över hela världen i takt med att befolkningarna flyttar till städerna. Dels behöver man komma bort

från storstan, dels efterfrågar allt fler en aktiv semester där det finns möjlighet att röra på kroppen och lära sig nytt. Här kan du med en gård på landsbygden bli en vinnare.

– När det gäller besöksnäringen ser vi att det i dag saknas paketerade produkter. Utan paketering kan turisterna inte hitta till dig och boka, säger Kristina Glantz Nilsson.

HAR DU TILL EXEMPEL en idé om att ordna **släkturer på fjället** har du störst chans att lyckas om du också ordnar någonstans att bo och äta för deltagarna. Och så måste de komma dit också. Du säljer hela paketet med resa, boende, mat och släktur till ett enhetspris. Då är det plötsligt lättare att marknadsföra och lättare för kunderna att ta ställning. Självklart ser paketet olika ut beroende på om du vänder dig till franska turister eller till svenska skolklasser.

En annan fallgrop handlar om att man som företagare är lite för orienterad mot sina egna preferenser. ”Jag älskar hästar”, säger den unga företagaren och ser inte **den fina fågelsjö** som ligger alldeles intill hennes nyinköpta gård.

– Ha gärna **häst**, men du kanske tjänar mer på att organisera fågelskådningsveckor under ledning av en ornitolog, säger Kristina Glantz Nilsson.

ENERGI ÄR EN STARK TREND nu när hela samhället är på jakt efter förnybara energikällor. LRF lanserar flera projekt med möjlighet till subventionerad rådgivning under 2014 (*se länktips i faktarutan på nästa sida*). Du kan exempelvis odla **energigrödor** och sälja till bio-bränsleföretag. Du kan sätta upp **solpaneler** på dina marker eller hus och sälja energin – eller investera i egna **vindkraftverk**. Har du strömmande vatten på dina marker kan du bidra med **vattenkraft**. Trädgårdstrenden håller i sig men har bytt inriktning

Hetaste trenderna just nu inom de gröna näringarna

- Turism.
- Trädgård, framför allt frukt- och grönsaksodling.
- Energi.
- Häst.
- Svensk mat.
- Näthandel.

KÄLLA: AFFÄRSUTVECKLARE KRISTINA GLANTZ NILSSON



... och glöm inte det viktigaste: marknadsföring!



För några år sedan handlade det mest om att skapa vackra och vilsamma miljöer, något som givetvis fortfarande finns kvar. Det ger möjligheter för den som är **landskapsarkitekt** att ta konsultuppdrag både i den privata och den offentliga sektorn.

Det nya ligger i att **odla grönsaker och frukt** på sina ägor och sälja på den egna gården, på torget eller på **Bondens marknad** som finns på flera håll i landet. Eller så kan du skapa en **matkasselösning** för dem som bor i närheten.

– Det är heller inte omöjligt att komma in med sina produkter i de stora livsmedelskedjornas sortiment. Kunderna efterfrågar närproducerat och de stora handlarna hörsammar det, säger Kristina Glantz Nilsson.

DEN SVENSKA MATEN har fått ett uppsving internationellt på senare tid. Det är framför allt **smakerna som imponerar** på turister, både svenska och utländska. Det svenska köket med sina milt sötsura och sötsalta smaker i kombination med go slow-trenden gör att efterfrågan på svensk husmanskost ökar. Tillhör detta något av dina trumfkort (*se ruta på sidan 9*)? **Italienska turister** kan vara mer intresserade än du tror!

Indelningen ovan är mest en hjälp att sortera tankarna. I verkligheten arbetar många inom de gröna näringarna med flera projekt samtidigt eller ändrar verksamhet efter årstiderna. Många är vana att göra mycket men Kristina Glantz Nilsson ser en stor gemensam brist: Det är lätt att glömma de tre första punkterna i affärsutvecklingen. Här är de:

- Marknadsföring.
- Marknadsföring.
- Marknadsföring.

– Glöm inte att ”bonden” har ett **starkt varumärke** på en ort. Generellt uppfattas hon eller han som en rejäl och mångkunnig person som folk har förtroende för. Ta vara på det, säger hon. ■

■ GRANSKA DINA TRUMFKORT MER LÄSNING!

Gunnar sadlade om och blev ölbonde

■ Tidigare var det mjölkkor som gällde på gården Näs Säteri i Östergötland. Men när den gamla ladugården blev omodern beslöt sig Gunnar Emanuelsson för att satsa på en annan dryck – öl.

Av Marita Andersson
Foto Staffan Gustavsson

Jag ville göra något utvecklande för gården, samtidigt som det skulle skapa arbetstillfällen här hemmavid, säger han.

I ladugården står nu en toppmodern bryggerianläggning med bland annat datastyrd temperaturövervakning. I de stora öltankarna jäser lager, IPA, Stout och engelsk Bitter Ale.

Investeringskostnaden ligger på 8–10 miljoner kronor. Lika mycket som en robotanläggning för 80 kor skulle ha kostat, berättar Gunnar Emanuelsson.

– Men ölframställning har fortfarande väldigt mycket av hantverk över sig.

NÄAS GÅRDSBRYGGERI (varumärkets namn stavas med två "ä") är precis nystartat. Den första ölen kom ut på Systembolaget lagom till Lucia. Men Gunnar Emanuelsson är ingen mjölkbonde som direkt har gått över från mjölk till öl. Det har krävts mycket kunskapsinhämtning på vägen. Och stor hjälp har han haft av Lars Schweitz, som startade Sveriges första värdshusbryggeri. Han och en person till jobbar nu som timanställda på bryggeriet.

Under det första året räknar man med att producera 30 000 liter öl. Men anläggningen har

kapacitet för att producera 200 000 liter öl om året. Än så länge köps ingredienserna till ölet in. Framtida planer är att man ska odla både malt och humle på Näs.

– Mycket tyder på att det tidigare har funnits en produktion av öl här på gården utöver husbehov. Här finns en 200 år gammal kölna, en torkanläggning för malt. Det var bland annat den som förde mig in på spåret att starta ett ölbryggeri.

VÄGEN FRÅN mjölkbonde till ölproducent har varit lång för Gunnar Emanuelsson och full av hinder. Bland annat försenades starten med ett halvår när den italienska firma han skulle köpa anläggningen från, gick i konkurs.

Men Gunnar Emanuelsson ångrar sig inte.

– Det är spännande att få utveckla gården och jag lär mig massor av nytt varje dag.

Och redan har hans öl fått ett utnämmande. I Sveriges största öltävling Stockholm Beer & Whisky festival hedrades Näs engelska IPA (India pale ale), med en bronsmedalj. ■

Gunnars bästa råd

- **Knyt kompetens** till dig i stället för att göra allting själv.
- **Ha en tydlig marknadsplan.**
- **Var fokuserad på målet!** Ha ett kortsiktigt och ett långsiktigt mål.
- **Involvera banken** tidigt i dina investeringsplaner. Säger banken nej finns det andra möjligheter.
- **Har du möjlighet** att få landsbygdsutvecklingsstöd, sök det tidigt. Presentera handfasta planer för din verksamhet för länsstyrelsen.





Gunnar Emanuelsson på Näs Säteri bytte mjölk mot öl – i alla fall i företaget.

Tre sätt att tänka nytt

I din bransch

■ Strunta i konkurrenterna – se i stället hur de gör i andra branscher och i andra delar av världen. Kan du paketera om ditt erbjudande eller din produkt eller haka på framgångsrika arbetssätt du ser i helt andra branscher?

I din verksamhet

■ En ny sajt med onlinebokning, effektivare rutiner hos personalen eller en investering som spar tid? Innovation i det lilla är lika viktigt som stora förändringar. Gör det till en rutin att bryta rutiner.

Med dina kunder

■ Kan du paketera om din produkt något – och nå en ny kundgrupp (som i fallet med Bjärhus gårdsbutik på sidan 22)? Eller samarbeta med andra och sälja in större paket (som Britta och Lennart Andersson på sidan 14)? Eller tvärtom specialisera dig på vissa produkter? Spåna fritt!

Bra sajter att få kunskap av

- Godaaffarerpaformybarenergi.se
- LRF.se
- Strategi2020.se
- Energimyndigheten.se
(klicka på "Företag" och sedan "Affärsutveckling och kommersialisering")
- Tillvaxtradgard.slu.se/gem
- Nshorse.se/projekt
- Gronovation.com
- Global-vision.se

Granska dina trumfkort

Gör en inventering av ditt företag och dina förutsättningar med öppna sinnen. Upprätta en lista. Här är några exempel:

- **Bor du nära en fågelsjö?** Ordna fågelskådarveckor.
- **Har du många gamla maskiner?** Erbjud turister att komma och köra traktor.



- **Talar du bra tyska?** Annonsera på tyska webbplatser.



- **Har du någon annan utbildning** i botten som du kan kombinera med nuvarande verksamhet? *Exempel:* Sjukgymnast-ridning. Yogainstruktör-andliga vandringar. Kock-matlagningskurser.

■ **KNEPET SOM FÅR DIG ATT LYCKAS**

MER LÄSNING!



Våga förändra – med rätt attityd

■ Det räcker inte att önska sig att företaget ska utvecklas.

I stället finns det en enda faktor som kommer att göra att du lyckas bättre än andra: din attityd.

Av Ingrid Kindahl

Vilka företagare lyckas bäst? Den frågan har Per Franke-lius, innovations- och entreprenörskapsforskare, ställt sig. Han är biträdande professor vid Linköpings universitet och har forskat på innovationstänkande inom de gröna näringarna i många år. Och han är tydlig i sitt budskap: – Attityden är allt, det visar många studier, säger han.

En av de mest kända studierna gjordes bland danska och polska invandrare i

Bli inspirerad till framgång!

Driva Eget-dagen den 18 mars

Succén fortsätter. Missa inte årets första Driva Eget-dag. Vi utlovar inspiration och råd som kan göra 2014 till ditt allra bästa företagår. Våra två tidigare Driva Eget-dagar har blivit succéer. Nu laddar vi för att överträffa dem båda.

Tid/plats: Tisdagen den 18 mars 13.00–17.00. Rival, Mariatorget i Stockholm.

Entréavgift: Som prenumerant på Driva Eget eller Dagens Nyheter endast 299 kr (normalpris 399 kr).

Ingår: Kaffe och fralla, överraskningar och erbjudanden från sponsorer. Gratis rådgivning från Start-Up Stockholm.

Boka din plats på
driva-eget.se/18mars (Obs! Begränsat antal platser.)

Läs om vår senaste Driva Eget-dag i september här: www.driva-eget.se/drivaagetdagen

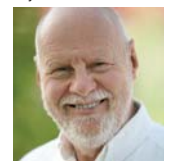
Anmäl
dig idag!



Christer Olsson
Årets talare och en av landets mest eftertraktade inspiratörer.



Annika R Malmberg,
säljcoach och författare



Björn Lundén, författare
till boken *Prissättning*



Kristina Lindhe, grundare
av Lexington



USA. Till nationalegenskaperna – i den mån man kan tala om sådana – hörde att danskarna var roade av internationella affärer och öppna för nya idéer. För polackerna var däremot rådande traditioner viktigast.

– Inte oväntat gick det mycket bättre för danskarnas affärer, säger Per Frankelius som därmed inte påstår att alla danskar är bättre än alla polacker på att driva företag. Här handlar det om generalisering.

MEN NU TILL den goda nyheten: Attityder kan förändras. Det sker hela tiden och framför allt när företagaren utsätts för press. Nöden är uppfinningarnas moder heter det ju och enligt Per Frankelius äger det sin riktighet.

– Det bästa är ju om man kan ompröva sin verksamhet innan det blir kris. Åk på mässor, träffa folk och skaffa dig information om din omvärld. Får du nya



Per Frankelius.

impulser kan du få ett nytänkande på köpet, säger han.

Kriser är heller inte det enda som kan få dig att tänka nytt. Hägrande möjligheter till framtida vinster är också en viktig drivkraft.

Men du måste inte alltid hitta på nytt. Enligt Per Frankelius bygger många stora svenska uppfinningar åtminstone delvis på imitationer, även den världsberömda separatorn.

– Förmåga att härmas är människans främsta framgångsfaktor. Kanske kan du hitta något

hos en konkurrent som du kan blanda med något eget och därigenom åstadkomma utveckling, säger Per Frankelius.

EN AV DE SVAGASTE punkterna hos många företagare är att de har dålig koll på sin ekonomi. Det hänger delvis ihop med mångsyssleriet som är så vanligt i de gröna näringarna. Har man många verksamheter och ingen särredovisning

”Åk på mässor, träffa folk, skaffa information. Nya impulser ger dig nytänkande på köpet.”

är det svårt att se vilken som ger bäst ekonomisk utdelning och om någon rent av går med förlust. Många underlåter också att skilja på omsättning och lönsamhet.

– Ett av de svarta hålen är elräkningar. Du kanske betalar flera tusen kronor i månaden för en gammal stallfläkt som drar för mycket. Sätt elmätare på vissa apparater för att få bättre kontroll över din elförbrukning, säger Per Frankelius.

LIKSOM Kristina Glantz Nilsson slår Per Frankelius ett slag för att man som företagare går med i nätverk, kluster, grannsamverksamhetsprojekt eller vad det kan vara. Han ansluter sig också till uppfattningen att företagare inom gröna näringar har mycket att vinna på att flytta upp marknadsföringen på sina agendor.

– Vill man utveckla sig handlar det till 10 procent om innovativt tänkande och 90 procent om marknadsföring, säger han. ■



Vi kan skog och lantbruk och hjälper dig gärna

Välkommen in på något av våra 461 kontor runt om i hela Sverige.

handelsbanken.se/skogochlantbruk

Handelsbanken Skog och lantbruk