

Publicerat som debattinlägg i Ridsport 2005 20:55

## Driv ridskolan som ett företag

Vi driver ett forskningsprojekt om företagsutveckling där vi tittar på hur svenska ridskolor drivs och hur de utvecklas. Under projektets gång har vi besökt ett antal ridskolor och intervjuat ägare, styrelsemedlemmar, ridskolechefer och instruktörer. Något som framträtt är skillnader i ridskolors sätt att se på sin verksamhet och den ledande personens erfarenhet/bakgrund där de ridskolor som har ett affärsinriktat ledarskap också har ett stort utbud och stabil ekonomi. Låt oss ge två exempel.

Vid ett besök på Nordirland fann vi en ridskola, Tullynewbank Stables, belägen i Glenavy, som framförallt drevs av en av ägarna, Simone McCambridge. Simone hade när hon startade ridskolan inte mycket erfarenhet av hästar och ridning, istället hade hon en bakgrund från cateringbranschen där hon varit anställd som avdelningschef. Hon är idag inne på sitt åttonde år som ridskoleägare och ridskolechef och driver sin ridskola med stor omtanke om kassaflödet, att kunderna ska trivas och därmed komma tillbaka och betala för lektioner, köpa saker i butiken och kanske så småningom köpa en av ridskolans hästar. Hon söker hela tiden nya sätt att utnyttja hela anläggningen, vilket gjort att hon nu startar upp kurser på förmiddag och tidig eftermiddag för företag som behöver träna sina anställda i gruppbildande och i att hantera rädsla. Hennes anläggning är mycket fin, bl a för att ge kunderna en behaglig känsla, och för att hon har råd att hålla så fint. Här fann vi alltså en ridskola som drivs av en kvinna med ringa hästkunskaper och branscherfarenhet men med stort affärstänkande och engagemang att hitta nya aktiviteter.

Ett liknande fall har vi även funnit i Sverige där ridskolan drevs av en ideell förening. Här beslutade man sig för sig att rekrytera en ridskolechef vars främsta egenskaper inte var ridkunnigheten, utan ledaregenskaper, ty denne var en tidigare militär. Denna nya ridskolechef lyckades få samarbete bland personalen vilket tidigare inte hade varit enkelt, bra kontakt med kommunen, och lyckades stabilisera ekonomin och öka medlemsantalet. Genom dagisverksamhet och handikappridning utnyttjades delar av anläggningen under dagtid och gav intäkter. Även här fann vi alltså en ridskola som drevs av en person med begränsad hästerfarenhet, dock fanns förmåga att leda de anställda och etablera god kontakt med regionen.

Båda fallen skulle kunna antyda att det inte i första hand är förmågan att rida eller gedigna hästkunskaper som är utmärkande för att driva en framgångsrik ridskola. Istället är det förmågan att ha ett affärsinriktat tänkande och att driva verksamheten som ett företag som är viktig. Detta sätt att driva ridskolor på skulle kunna leda till ökade intäkter vilket i sin tur borde gynna medlemmarna/kunderna i form av bättre ridkvalité med exempelvis färre ryttare i varje grupp, men även förhållandena för personalen och hästarna på ridskolorna skulle kunna ytterligare förbättras.

En viktig aspekt som ridskolor då bör ta i beaktande är själva urvalsförfarandet vid rekrytering av ridskolechef och styrelse. Vi tror att man skall försöka bredda rekryteringsunderlaget till dessa positioner och i större utsträckning se till personens möjliga förmåga att utveckla ridskolan som ekonomiskt företag än att personen är proffs på ridning och hästar. Vi är medvetna om att detta inte är lätt då de flesta ridskolor drivs av människor som är hängivna ridningen och målsättningen att den skall komma alla till del. Men, att till de inflytelserika positionerna få människor som kan vara hängivna ridskolan som företag, och

därigenom inte i första hand ridningen, tror vi skulle kunna vara en möjlig väg för att driva och utveckla framgångsrika ridskolor.

Sven-Olof Collin  
Docent i företagsekonomi

Elin Smith  
Doktorand i företagsekonomi

Institutionen för Ekonomi  
Högskolan Kristianstad

Rapporter inom projektet finns tillgängliga på:  
<http://home.hkr.se/staff/cos/www/collin/horspage.htm>