

Gör mer
av din jakt





Gör mer av din jakt



foto MAGNUS NYMAN/NATURBILD/STOCKHOLMSFOTO

Ska någon annan tjäna pengar på jakten, eller ska du göra det?

Det är bara att välja.

Visst kan du också tjäna pengar på jakt

Vadå, tjäna pengar på jakt, det kan man väl inte.

Jaså, då har du inte insett att många andra som kommer hit gör det och att de fattar att vi i Sverige har något unikt:

- frihet
- fantastisk natur
- allemansrätt
- vilt
- arealer

Varför kommer entreprenörerna hit från Holland, Schweiz eller Tyskland? De ser förstås de olika tillgångar vi har, och gör goda affärer.

Och det kan vi också göra. Om vi vill.

Djur och natur är spännande. Jakt är en utmaning. För oss som jagar.

Det är många som saknar det där som vi har: alla som inte har jaktmarker eller som inte blir inbjudna till jakt och kan dela upplevelsen. Det är just där vi har chansen att erbjuda något som andra vill betala för att få uppleva.

Jakten är något av människans mest naturliga och ursprungliga verksamheter.

Ändå är det en försvinnande liten andel av nutidens människor som har den här möjligheten.

Förr var jakten en fråga om överlevnad.

I dag är det en naturupplevelse, som är för få förunnad.

Jakten ger din gård en ny resurs.

Det som kan upplevas på dina skogsmarker och i din bygd finns bara där och det är du som avgör hur du vill marknadsföra dina tillgångar.

Det låter bra, men hur gör man?

Ok, du har läst så här långt, det betyder att du kanske har kommit fram till att du vill ta ett steg till, att du vill undersöka vilka möjligheter gården har. Att du har en idé om att jakten är en resurs att utveckla och att du kan få nya intäkter till företaget och därför undrar:

Vad är nästa steg?



Hitta rätt nivå för dig och ditt företag

Så här kan det gå till. Första steget är att bestämma vilken nivå som passar dig och ditt gårdsföretag. Vilken nivå ligger du på i dag?

Gör sedan en målanalys, ”här vill jag vara”.

Vilken nivå strävar du efter att nå?

Här är sex nivåer – var är du i dag?

Och vart vill du nå?

- Varken du själv eller någon annan jagar på din mark. Kommersiellt värde: 0 kronor.
- Du jagar själv. Det ger dig sannolikt ett stort personligt värde men det kostar

också. Den externa intäkten är 0 kronor.

- Du arrenderar ut jaktmarken. Extern intäkt.
- Du arrenderar ut jakträtten som småvilt respektive älgjakt. Extern intäkt.
- Du hyr ut jakträtten och ordnar logi, som du tar betalt för. Extern intäkt.
- Du ingår med marken i ett VVO, (viltvårdsområde) men kan sälja jakträtterna inklusive boende och helpension. Du disponerar jakträtten själv och säljer jaktarrangemang. Intäkterna ökar kraftigt.



Paketera det du ska sälja på rätt sätt

Vad ska jag välja? Vilken nivå är rätt för mig?

Det handlar ytterst om ditt eget val och hur du vill använda dina jaktmarker och din tid – och hur väl gårdsföretaget kan klara sig utan de extra intäkterna från jakten.

Vilka jaktprodukter kan jag sälja?

Det här är en av de viktigaste frågorna. Du måste kunna paketera det du säljer på ett sätt som en kommande köpare kan förstå och värdera.

Exempel på produkter att sälja:

- **Jaktarrende.** Det klassiska sättet att sälja jakt.
Fördel: En upparbetad, traditionell form, som är väl inarbetad och lätt att kommunicera och prissätta.
Nackdel: Bara de som är trogna i branschen eller redan har kontakter söker arrenden.
- **Stuga-jakt-produkt.** Du ordnar boende samtidigt med jakten.
Fördel: Skapar mervärden, du kan ta mer betalt och det blir enklare för den som köper produkten att använda den.
Nackdel: Du måste se till att ha ett fungerande boende med viss standard och tillgänglighet.
- **Gäst-jakt-medföljande.** Här säljs naturupplevelsen, inte jakten.
Fördel: vänder sig till den stora grupp som är intresserad av naturen och ge-

menskapen under jakten, men som kanske inte har vapen eller jägarexamen. Det ökar räckvidden och tillgängligheten.

Nackdel: Kräver introduktion. Hög kvalitet på kost och logi.

Marknadsföring inom media och organisationer som inte har direkt koppling till jakten, vilket kan vara dyrt och krångligt.

- **Jakt-hel-paket.** Inkluderar jakt, logi, kost, helhetsupplevelser som skraddarsys efter varje kund.

Fördel: Ger stort mervärde, ökar volym och omsättning.

Nackdel: Kräver support och serviceorganisation. Hög kvalitet och lyhördhet för kundens behov.

Marknadsföringen i vidare krets än de närmast berörda, vilket kan ställa krav på introduktion och speciella säkerhetsarrangemang.

- **Hur går jag vidare?**

Gör en analys av nuläge, omvärld, hot och möjligheter. Utforma en handlingsplan för ditt projekt. Ta hjälp av grannar och kontakta LRF.

Undersök: Vilka möjligheter finns till samverkan med lokala näringslivet? Hotell, restauranger, marknadsföring, reklambyråer? Formulera en affärsidé.

Sätt lönsamhetsmål.

Ingenting är omöjligt – vissa saker tar bara lite längre tid.





Namn: Sofia och Åke Hammarskjöld.
Bor: Tuna gård utanför Vimmerby i Småland.
Verksamhet: Skogsbruk, arrenderar ut mjölkproduktion och har uthyrning av permanentbostäder och sommarstugor.
Säljer jakt av: And, raphöns, fasan, rådjur och älg.

”Våra gäster vill bli ompysslade och få service”

– Vi säljer inte bara en jakt utan en helhetsupplevelse. Våra gäster vill inte sitta i skogen och äta torra mackor, de vill bli ompysslade och få service, säger Sofia Hammarskjöld på Tuna gård utanför Vimmerby.

För sju år sedan satte hon ut sina första fåglar och i dag erbjuder hon jakt av änder, raphöns, fasaner. Det går också att jaga klövvilt på gården.

Gästerna är både från trakten och från mer långväga håll. Danskar kommer för att jaga råbockar och även tyskar och österrikare har besökt gården.

– Jag tycker att det har släppt de senaste åren. Det har blivit mer accepterat även bland svenskar att köpa en jakt, säger Sofia Hammarskjöld.

Har eget restaurangkök

De lokala gästerna jagar helst fågel och kommer oftast en för- eller eftermiddag. De betalar 2 500 kronor per person för jakten. Om de vill få med sig bytet hem får de betala extra.

– Vi är många engagerade vid en jakt. Det finns en hundförare till nästan varje skytt och vanligtvis är min viltmästare med också, berättar Sofia Hammarskjöld.

Hon har ett restaurangkök på gården och kan erbjuda gästerna måltider.

– Jag hyr in en kock om de beställer mat. Jag hade tur som redan hade två kök på gården eftersom man inte får laga mat i sitt eget privata kök, annars hade jag aldrig investerat i ett speciellt restaurangkök utan köpt in maten från en cateringfirma eller använt en bygdegård i stället.

– Jag förstår att reglerna kring matlagningen gör att många som säljer jakt på sin gård inte kan erbjuda gästerna måltider, men för mig var det viktigt att kunna ge gästerna en helhetsupplevelse med god mat i vacker miljö.

– Vi brukar börja middagarna med vinprovning då en sommelier är med. Jag och min man sitter också med som värdpar.

Efterfrågan ökar

De långväga gästerna kan sova över i ett hus på gården för bara 180 kronor natten. Men då är det vandrarhemsstandard med två bäddar i varje rum och gemensamma toaletter.

Sofia Hammarskjöld har marknadsfört jakterna på olika jaktmässor och anord-

nar tillsammans med Vimmerby jaktvårdskrets även en mäsса på gården varje år. Dessutom har hon annonserat i jakt-tidningar. Hon tycker att efterfrågan på jakter har ökat de senaste åren.

– Den typiske jägaren ser annorlunda ut i dag, det är inte längre pojken som följer med sin pappa ut i skogen och lär sig jaga. I dag väljer ungdomar om de ska ta jägarexamen eller klättra i berg. Jakt har blivit som vilken annan fritidsaktivitet som helst och därför är kunderna beredda att betala för det.

Får inte betalt för allt

Sofia Hammarskjöld menar att Sverige har möjlighet att marknadsföra sig som ett jaktland för utländska turister.

– Det finns så många ställen att åka till för att sola och bada. Men ute i Europa blir det allt färre ställen att jaga på. Här i Sverige har vi fortfarande orörd natur och en bra viltstam.

Jakt ger också intäkter på ett annat sätt än jordbruket.

Förutom själva jakterna, så går det också att ta betalt för boende, måltider och aktiviteter runt omkring.

Men den som ska starta den här typen av verksamhet måste framför allt tycka att det är roligt, för det går inte att få betalt för allt arbete som man lägger ner.





Namn: Sven och Åke Tengström.
Bor: Tingsgården i Grästorp mellan Trollhättan och Lidköping.
Verksamhet: Skogsbruk, arrenderar ut jordbruk.
Säljer jakt av: Hjort och vildsvin i ett inhägnat område på 90 hektar.

Bröderna Tengström har sålt jakt i 15 år

Bröderna Sven och Åke Tengström har sålt jakt av hjort och vildsvin i 15 år. – Vi har stamkunder som kommer tillbaka varje år och jagar mellan augusti och november. Det är intressant för vi får träffa mycket folk, säger Åke Tengström.

Bröderna har hägnat in ett område på 90 hektar på gården där de har satt ut vildsvin. I dag finns det ett 80-tal grisar där. I hägnat finns även hjortar.

– För att få bättre lönsamhet valde vi att sälja jakt i stället för att enbart ha köttproduktion av djuren. Vi startade 1991. Vi har en stuga i hägnat där jägarna bor och sedan sköter de sig själva. Vi kollar att de har jaktkort och vapenlicens, de får ta del av ett dokument och en av gästerna utses till jaktledare. De flesta som kommer är vana jägare så det är inget problem, berättar Åke Tengström.

På gården finns även en slaktbod och ett kylrum för att ta hand om djuren. Om jägarna vill ha med sig köttet betalar de extra för det. Det börjar bli stor efterfrågan på vildsvinskött.

– Det är kraftigare än vanligt griskött och påminner snarare om älgkött, det är verkligen något för finsmakare. Det viltkött som blir över säljer vi till andra intresserade eller skickar till ett charkuteri där de gör hjort- och vildsvinskorv som vi sedan kan sälja på gården.

Jägarna betalar en grundavgift på 1 800 kronor för att få jaga. Om de fäller mer än ett djur per dag utgår en fällavgift på 800 kronor. Utöver det får de betala troféavgifter för horn och betar. Det gör att bröderna tjänar cirka 3 000 kronor på varje jägare.

– Det finns möjligheter för intresserade markägare att hålla på med det här, men det krävs att man har ett stort jaktintresse själv, menar Åke Tengström.

I början annonserade de i jakttidningar för att göra sig kända. I dag har de en hemsida på Internet.

– Men vi kanske måste annonsera igen för att få litet nya kunder. Nu har vi ungefär 50 jägare per år.





Namn: Ulla Hemmings.
Bor: Nordhagen, Vegaby, utanför Ulricehamn.
Verksamhet: Fisketurism, föder upp hundar och värmländska skogsfår.
Säljer jakt: Ja, som projektanställd för Sjuhäradsjakt.

”Genom att gå samman kan vi ge kunderna mer”

I Sjuhärad har 21 gårdar gått ihop i en ekonomisk förening och bildat Sjuhäradsjakt.

– Genom att gå samman kan vi erbjuda kunderna mycket mer, förenkla det administrativa jobbet för oss själva och marknadsföra oss bättre, säger Ulla Hemmings.

Hon har hand om alla bokningar.

– Jag sitter som spindeln i nätet och utifrån vad kunderna efterfrågar vet jag precis vart jag ska skicka dem. Jag ser var det finns ledig jakt och vilken prisbild som passar.

Ligger på rätt ställe

Under två år har intresserade markägare fått kurser och föreläsningar i vitt skilda ämnen som jaktjuridik och etik, försäljning av jakt, värdskap, guidning, eftersök och tillvaratagande av byte.

– Vi ligger bra till. Det tar bara en och en halv timme att köra hit från Göteborg och fyra timmar från Danmark. I stor-

stadsområdena är det många jägare som saknar mark och som vill komma ut och jaga och danskarna är intresserade av bockjakten i augusti, berättar Ulla Hemmings.

Måste visa vad de kan

Hon menar också att nya grupper har börjat jaga som till exempel kvinnor och ungdomar. Dessutom är det många jägare i dag som inte har tid eller ork att ta hand om marken utan bara vill komma ut en helg och jaga.

– De vill inte ordna pass och utfodra djur under vinterhalvåret. Det får gärna någon annan ta hand om. Det kostar också mer att arrendera mark.

Innan jakten börjar får jägarna visa att de kan skjuta på en speciell skjutbana.

– Vi nöjer oss inte med att alla papper är i ordning utan vill också se att jägarna kan hantera vapnen. Det måste även finnas en eftersökshund tillgänglig som kan söka upp ett skadat djur.

På gårdarna finns möjlighet att sova över och det går också att ordna måltider.

– Tyvärr kan vi ju inte laga mat på gårdarna eftersom det krävs ett speciellt kök

för det, men frukost och kaffekorg ut i skogen får jägarna med sig.

Har inte råd att misslyckas

Sjuhäradsjakt har marknadsfört sig via annonser i jakttidningar och en hemsida på Internet (www.sjuharadsjakt.se). För föreningen har det varit viktigt att kunderna ska vara nöjda.

– Vi har insett att vi inte får misslyckas en enda gång, för det sprider sig och då kommer inte jägarna tillbaka, betonar Ulla Hemmings.

Hennes råd till markägare som vill sälja jakt är att samarbeta med andra.

– Det är känsligt gentemot markgrannar att sälja jakt, därför är det bra att bilda en förening. Vi har bara haft en inträdesavgift på 250 kronor och sedan betalar medlemmarna 500 kronor för varje jakt så att vi täcker administrativa kostnader.

FOTNOT: Sjuhäradsjakt är ett projekt, som delfinansierats av Leader+Sjuhärad. Projektägare är Jägareförbundet, Södra Älvsborg, Hushållningssällskapet Sjuhärad, Skogsvårdsstyrelsen Västra Götaland, Naturbruksgymnasiet i Svenljunga och LRF i Södra Älvsborg.





foto JOHAN EKSELIUS

Namn: Michael Sahlin.

Bor: Väsby gård utanför Säffle i Värmland.

Verksamhet: Skogsbruk, nötköttsproduktion.

Säljer jakt av: Hare, räv, bäver, skogsfågel, rådjur och älg.

”Känsligt att sälja älgjakter”

Många människor är rädda för att turister ska komma och skjuta ut allt vilt i skogen. Det har Michael Sahlin på Väsby gård utanför Säffle fått erfara.

– Allra känsligast är det att sälja älgjakter, säger han.

Varje år kommer ett 40-tal personer och jagar på Michael Sahlins 850 hektar mark. Mest förberedelser kräver älgjakten.

– Jag gör i ordning passen, förbereder skjutriktningar, har med älghundar och så är jag själv jaktledare. Allt det här jobbet gör naturligtvis att älgjakterna blir ganska dyra, säger Michael Sahlin.

Köttet ingår inte i priset, det får gästerna köpa om de vill ha med sig hem. Dessutom utgår troféavgifter.

– Priset gör att älgjakterna blir svårast att sälja. Dessutom är det känsligt för människor i omgivningen att någon tjänar pengar på dem. Jag skulle gärna vilja gå ihop med fler gårdar för att det ska bli mer accepterat att anordna den här typen av jaktarrangemang och få hit rätt kunder.

Danskar kommer gärna för bockjakten, annars är småviltsjakten av hare, räv, skogsfågel och bäver efterfrågad.

Allra populärast är det att jaga bäver i april.

”Bra att informera ordentligt i förväg”

Det är dyrt att jaga utomlands. Därför finns det pengar att tjäna på att sälja jakt.

Mi Persson på Hultsbergs gård i Väse i Värmland tar varje år emot danskar och norrmän som kommer för rådjursjakt.

– Det är två fina gäng som kommer. De bor på övervåningen i huset där de kan ha självhushåll och de brukar stanna i tre dagar. I Danmark är jakten på rådjursbockar lika stor som älgjakten i Sverige, men det är svårt att få tag på mark, så därför åker de gärna hit. De kommer på

våren och gör i ordning passen och kommer tillbaka den 15 augusti när jakten börjar.

Mi Persson jagar själv älg, men eftersom hon inte hade tid att jaga rådjur tyckte hon att det var lika bra att sälja ut den jakten.

– Jag bestämmer från början hur många djur som får skjutas och berättar det för jägarna i trakten. Annars tror de att turister kommer och skjuter ut allt vilt.

– Jakten är en stor social gemenskap här på landet och många är rädda att det ska bli förstört om folk utifrån kommer och skjuter djuren. Därför är det bra att informera på orten ordentligt i förväg.

Förslag på länkar att söka kunskap om jakt

- Gå in på LRFs medlemsnät www.lrf.se under Företagande/Turism/Jakt. Där hittar du checklistor över vad som är viktigt kring jakt. Där finns också mallar för olika avtal vid försäljning av jakter och jaktarrangemang.
- Jägareförbundet arbetar för god jakt, vilt- och naturvård. www.jagareforbundet.se
- ”Fråga om Vilt och Jakt” är en internetbaserad frågespalt som tillhandahålls av institutionen för skoglig Zoekologi vid SLU i Umeå. www.umea.slu.se/sve/fragaomvilt Här kan du ställa frågor om allt som rör vilt och jakt. Resursen är gratis och öppen för alla vilt- och jaktintresserade!

Certifiering

Naturens Bästa är ett banbrytande kvalitetsmärke för ansvarsfull upplevelseturism i naturen i Sverige. Det som internationellt ofta kallas för ekoturism, www.naturensbasta.se





Tillsammans får vi landet att växa.