



**Travtränarnas
Ekonomiprofil
2022**

LUDVIG & CO

Sveriges närmaste rådgivningsföretag

- Ludvig & Co är Sveriges största rådgivningsföretag
- Störst på helhetsrådgivning för entreprenörsledda bolag
- Drygt 70 000 kunder och cirka 1 300 medarbetare på 130 orter
- Grundat av Ludvig Nannesson år 1918
- Moderna lösningar och ansvarstagande rådgivning som gör skillnad

LUDVIG & CO

Vi erbjuder:



Ekonomi



Skatterådgivning



Affärsrådgivning



Juridik



Fastighetsförmedling

LUDVIG & CO

Vi som gjort studien



Karin Johansson

Projektledare, affärsrådgivare
0431 – 41 81 02
karin.johansson@ludvig.se



Björn Johansson

Nationalekonom, affärsrådgivare
0431 – 41 81 07
bjorn.johansson@ludvig.se



Anna C. Johansson

Specialistrådgivare Hästföretag
0431 – 41 81 27
anna.c.johansson@ludvig.se



Rebecca Tempia Eisengarten

Rådgivare Ekonomi & Skatt
0431 – 41 81 19
rebecca.tempia.eisengarten@ludvig.se



Arvid Andersson

Rådgivare Lantbruk
0431 – 41 81 11
arvid.andersson@ludvig.se



Pontus Sundling

Rådgivare Ekonomi & Skatt
0431 – 41 81 00
pontus.sundling@ludvig.se

Travtränarnas Ekonomiprofil 2017-2022

Travtränarnas Ekonomiprofil 2017-2022



Ludvig & Co har fått privilegiet att genomföra en kartläggning över travtränarnarbranschens ekonomiska situation för åren 2017-2022.



Speciellt fokus har lagts på att fånga upp 2022 års extrema kostnadsutveckling på råvarusidan och tränarnas möjligheter att hantera detta.

Syfte med studien



Få en överblick över branschens ekonomiska förutsättningar.



Att Travtränarnas Riksförbund ska kunna identifiera risker och utmaningar för branschen och stötta förbundets medlemmar på bästa sätt i en svår tid.

Metod



Ludvig & Co har bearbetat relevanta siffror på branschnivå från öppna datakällor.



Bokslut har hämtats in från bolag som sysslar med travträning och anonymiserats vid bearbetning.



För att fånga upp kostnadsutvecklingen under 2022, har en enkät skickats ut till förbundets A- och B-tränare med minst 12 hästar i träning. Ca 40% av de tillfrågade medverkade.



Producenter av foder och strö har kontaktats och bidragit till studien med egen prisstatistik.



Sekundärkällor gällande alla relevanta kostnadsposter har använts som kontrollvariabler.

Viktigt



Analysen har gjorts på aggregerad nivå och data från bolagen har hanterats **anonymt**. Datamängden från enkät och årsredovisningar har varit tillräckligt stor för att vi inte ska kunna härleda svar eller speciell data till specifika tränare.



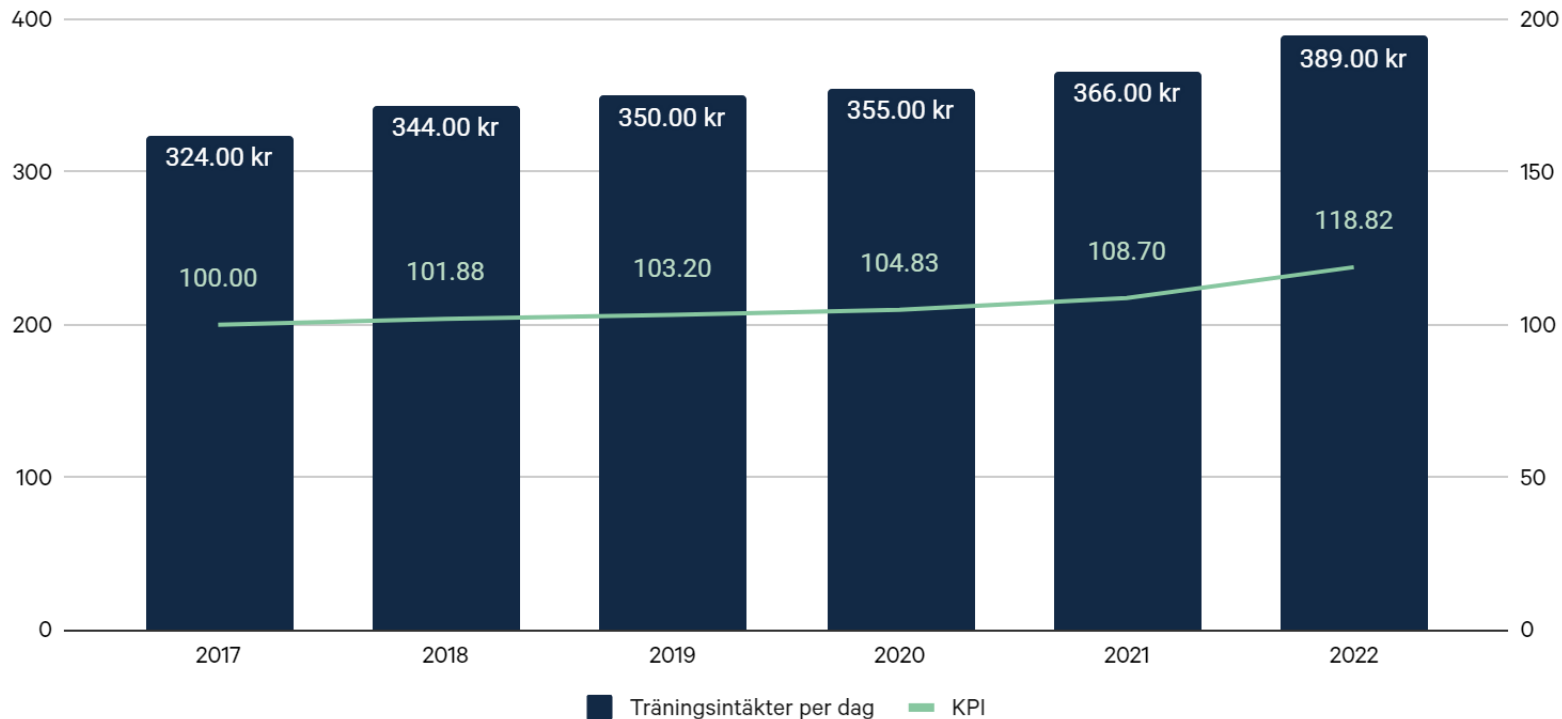
Uppgifter om tränarnamn och bolagsnamn har aldrig förekommit i processen, utan endast data från verksamheterna.

Träningsavgiften 2017-2022

Genomsnittlig träningsavgift

Per dag och häst (kr)

KPI där 2017 års värde = 100



Träningsavgiften följer i regel KPI, förutom 2022



Travtränarna har mellan åren 2017-2022 höjt sina priser i enlighet med KPI, med undantag för 2022 där prishöjningarna klart släpar efter inflationstakten.

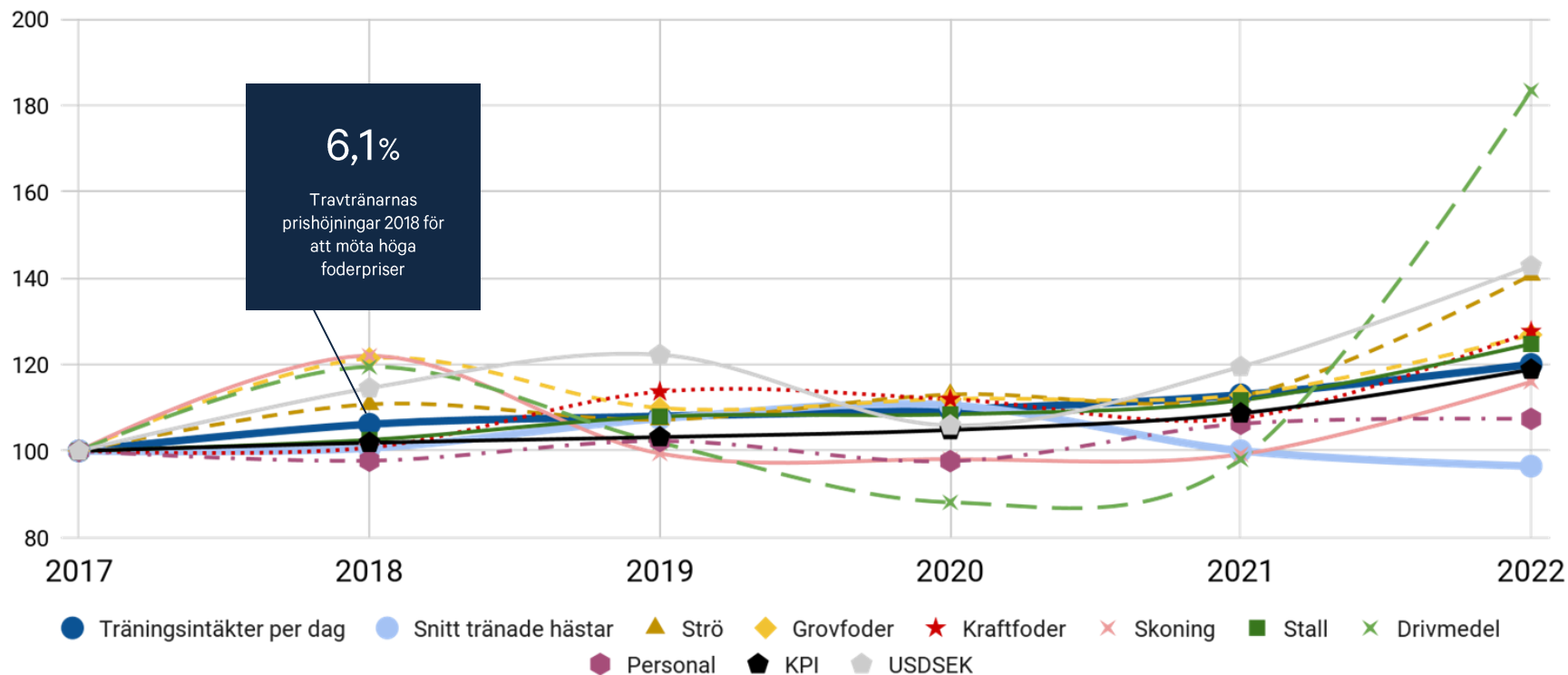
Kostnadsbilden har tidigare följt KPI men har under 2022 viktat gått upp ca 12,2 procent som ett snitt över hela landet, varför de för defensiva höjningarna av träningsavgifterna varit extra skadliga för tränarnas lönsamhet.



Prisutveckling

Prisutveckling (indexerad)

Index där alla ingående värden från 2017 = 100



Lärdomar från 2018 – prishöjningarnas år



- Under 2018 ökade kostnaderna för främst grovfoder. Den aggregerade kostnadsökningen för tränarna utgjorde 3,9%.
- Tränarna responderade snabbt och höjde sina priser under året med 6,1%. Under 2019 hade antalet hästar i träning inte påverkats negativt.

Prisutveckling

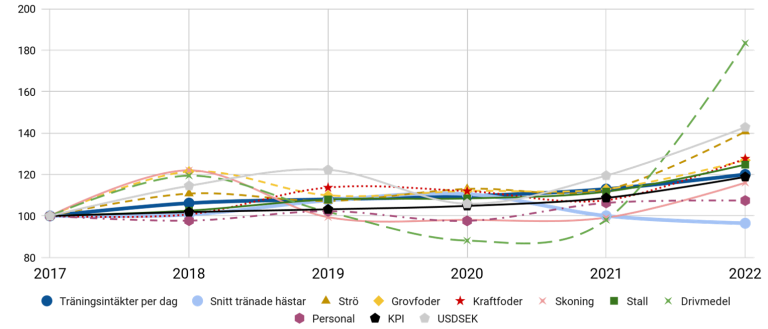
Främst foder, drivmedel, energi och stallhyra driver kostnadsbilden.

Marknadspriser för strö har kraftigt gått upp under 2022, men inte fått fullt genomslag hos tränarna pga lagervärden och ökande del egen produktion samt substituteffekt.

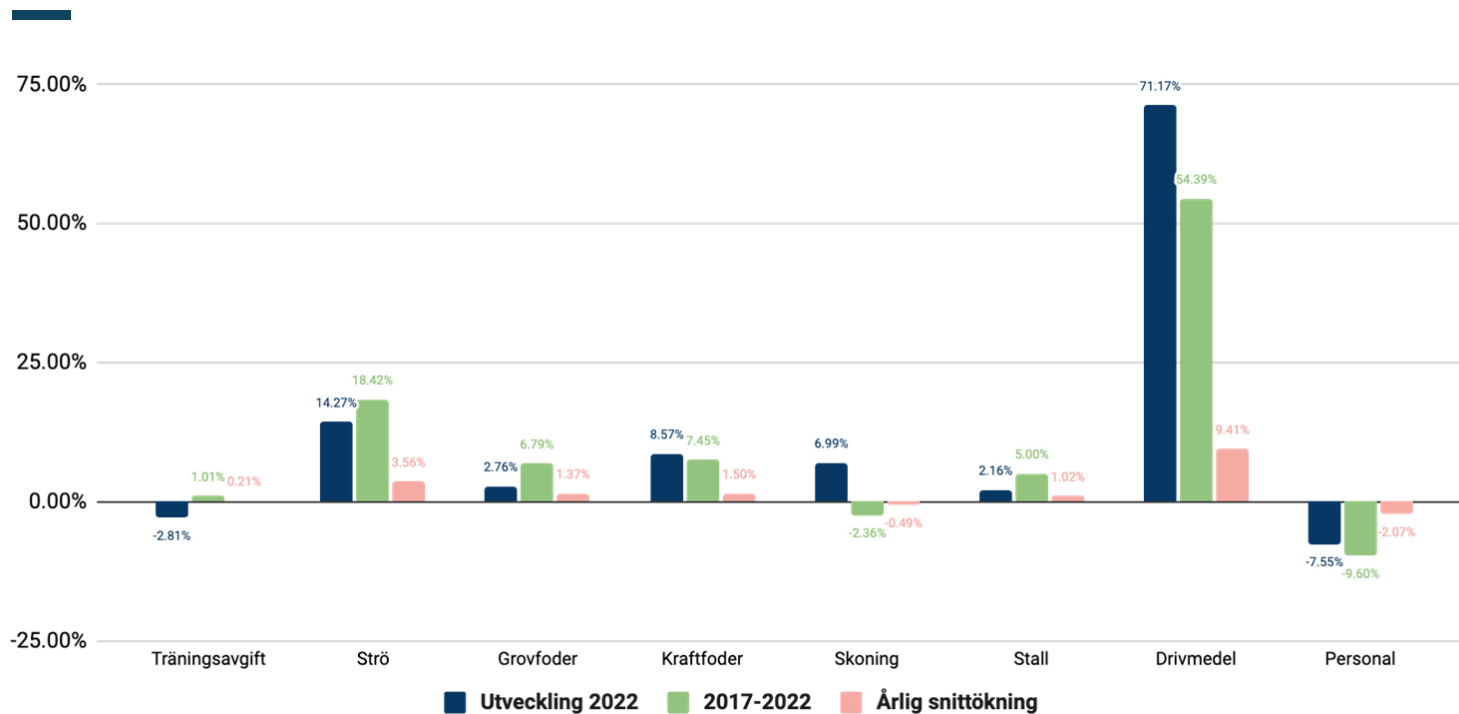
Hovslagar- och personalkostnader har inflationsjusterat blivit billigare under åren 2017-2022.

Kostnadsbilden 2022 skiljer sig från 2018, då prisökningar gällande råvaror kunde härledas till utbudsbrist pga säsongsrelaterade faktorer. Under 2022 har säsongen ändå varit gynnsam.

Ökad prisbild för insatsvaror till foderproduktion får ofta genomslag ett år senare, medan drivmedel och energipriser i verksamheten påverkar prisbilden direkt. Vi räknar med högre foderpriser för 2023.



Inflationsjusterad prisutveckling



Inflationsjusterad prisutveckling



Drivmedelspriserna drabbar branschen likviditetsmässigt, men kostnaden för transport läggs samtidigt över på kunden genom milersättningar, varför priseffekten endast får genomslag för verksamhetens interna drivmedelsbehov.



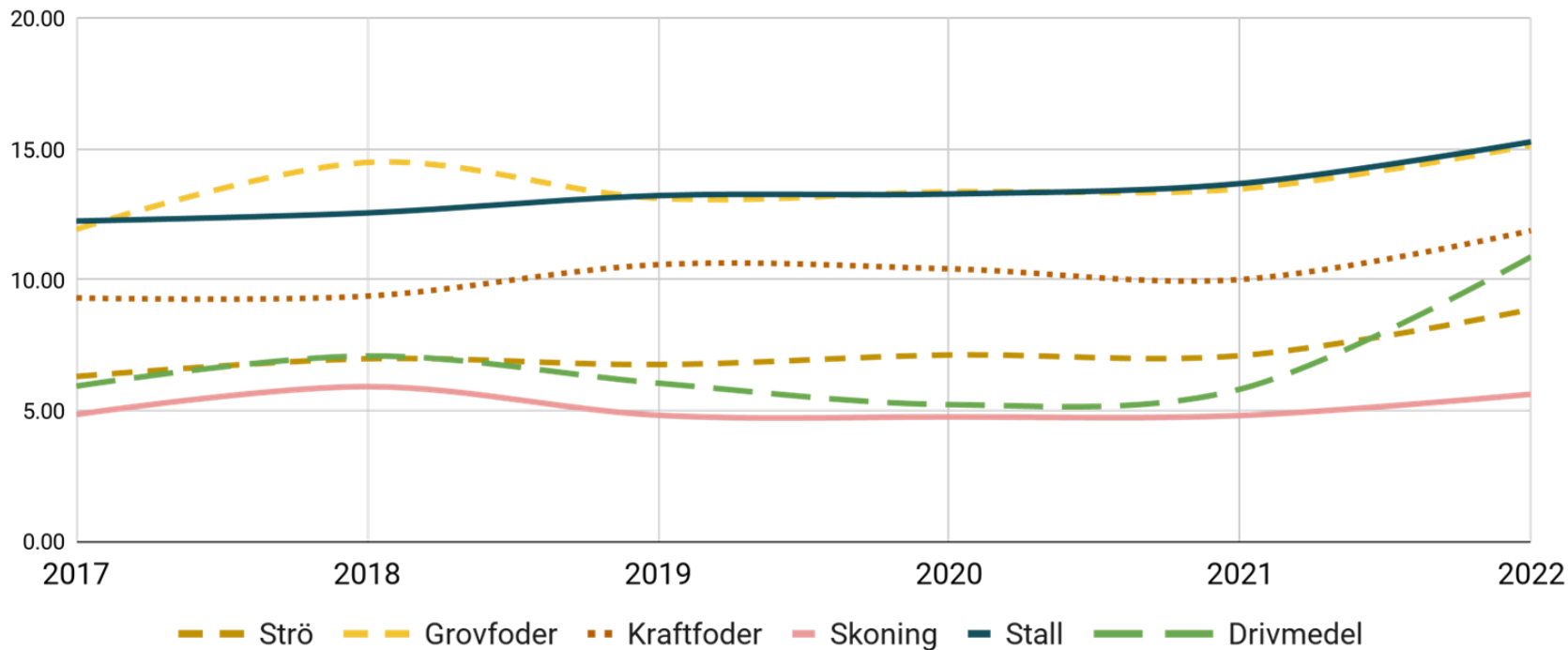
Personalkostnaden har sjunkit dramatiskt. Detta förklaras av dels en stagnerande lönebild, men kanske främst av tränarnas minskade egna uttag från verksamheten.



Hovslagarkostnader har stagnerat, tänkbara orsaker är den personliga relationen och bristen på affärsmässighet - de prutar på sitt eget pris för att behålla uppdraget.

Råvaror och förnödenheter

Kostnad (KSEK) per år och häst



Råvaror och förnödenheter



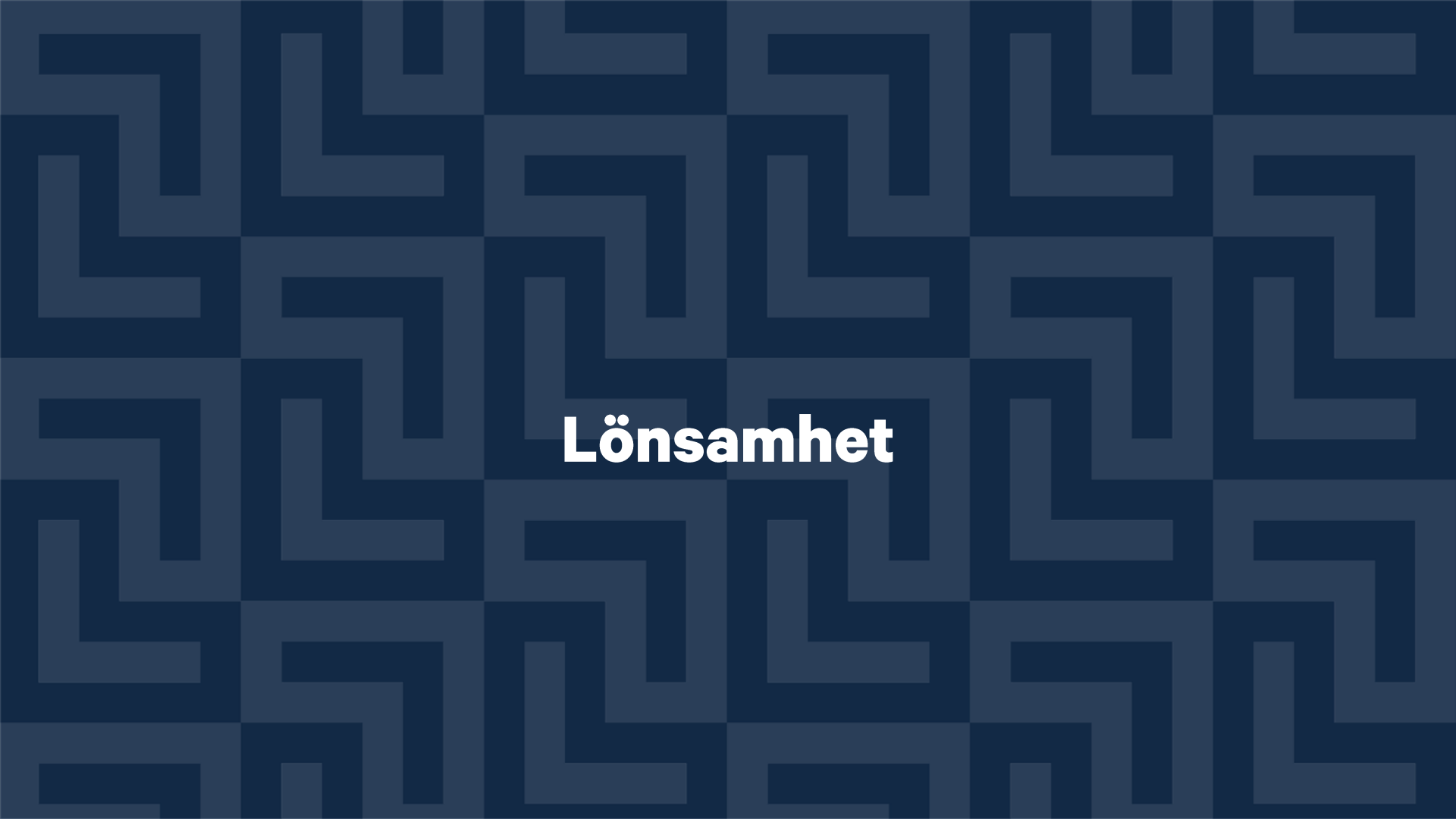
Utgiften för foder utgör den största kostnadsposten för hästar i träning.



Tränarna har markant ökat sina drivmedelsutgifter, även mer än vad priseffekten motiverar. Detta talar för att fler transporter görs i egen regi än tidigare.

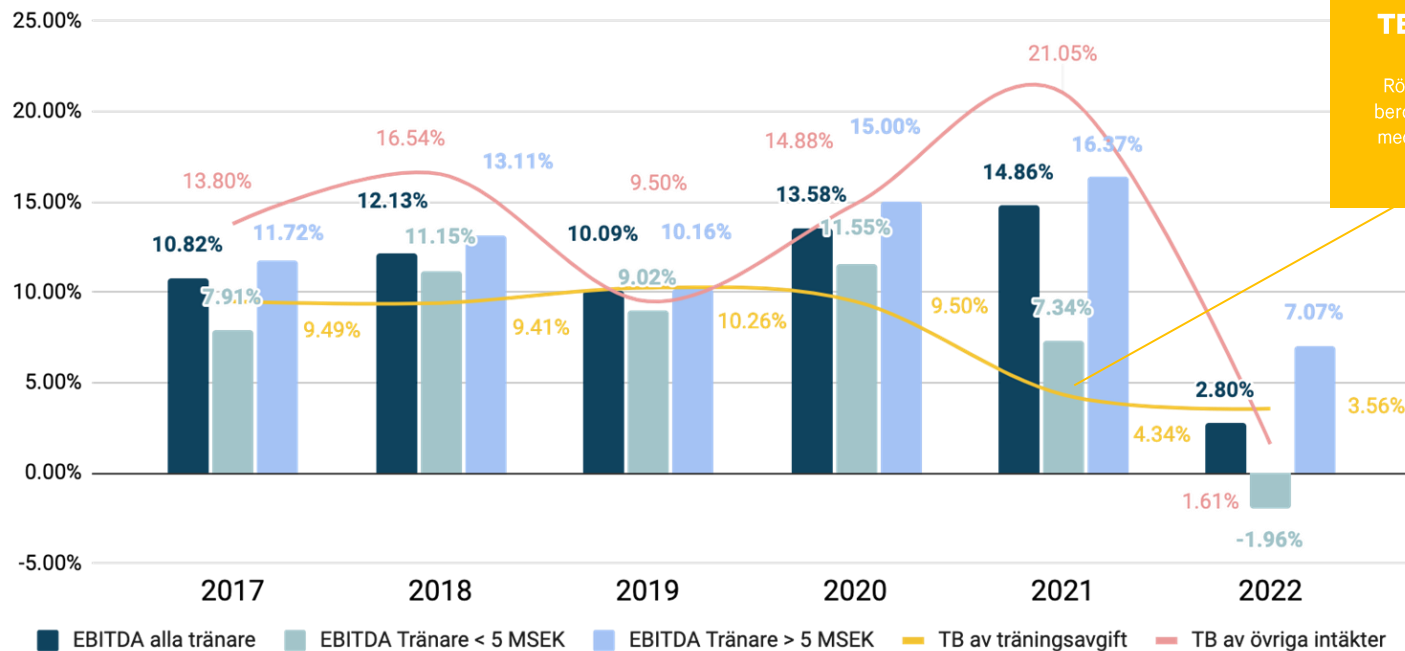


Av de respondenter som svarade att de idag främst anlitar extern aktör för att utföra hästtransport, blev resultatet **4.25** på frågan om de överväger att utföra fler transporter i egen regi pga transportpriserna. Skalan var mellan 1 (stämmer inte alls) och 5 (stämmer mycket väl).



Lönsamhet

Dramatisk lönsamhetsförsämring under 2022



TB < EBITDA

Rörelsemarginalen beroende av intäkter med högre marginal än träningen

EBITDA = Rörelseresultat före skatter, räntor och avskrivningar
TB = Täckningsbidrag

Dramatisk lönsamhetsförsämring under 2022

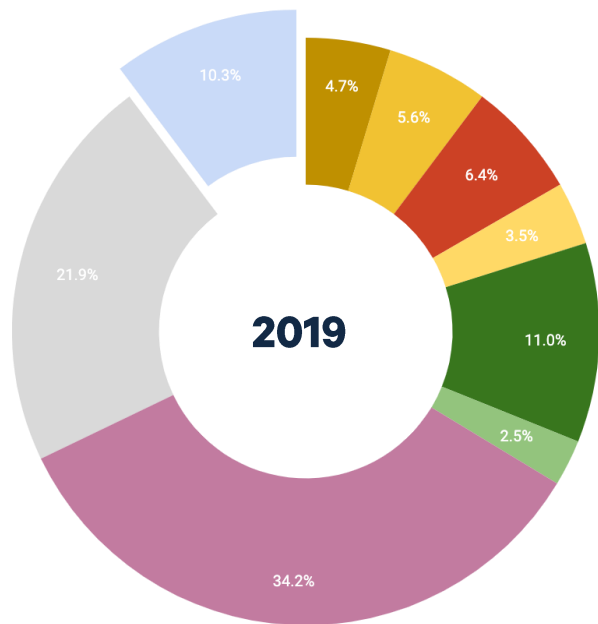
Dramatisk EBITDA-minskning från snitt 13% till 2,8%. Tränarna har inte höjt sina arvoden tillräckligt för att bibehålla sina marginaler.

Det aggregerade täckningsbidraget för tränarverksamheten **understiger** företagets EBITDA-marginal, vilket innebär att travtränarna tar ett för lågt pris för sin träning och blir beroende av andra intäkter, såsom extraersättningar (milersättning etc), uppfödning och vinstpengar.

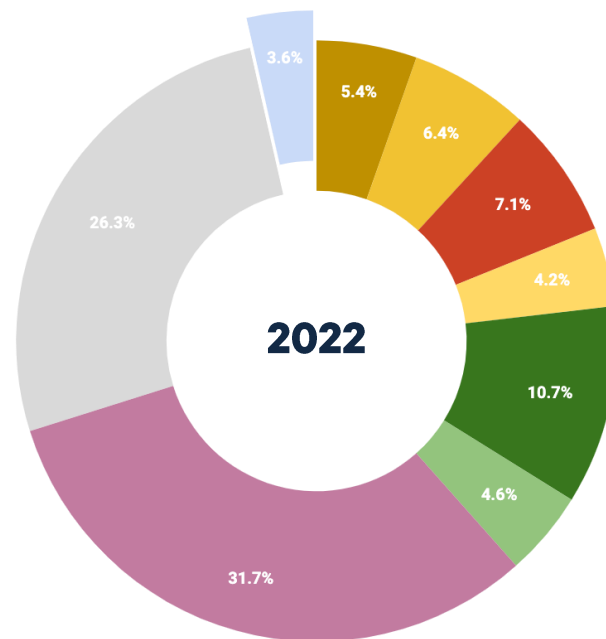
Ovan speciellt ett problem inför 2023 när momsreglerna förändras.

Tränare med omsättning om 5 MSEK eller mindre har störst problem med lönsamheten och kompenserar främst för sitt låga täckningsbidrag genom att **minska sina egna uttag** från verksamheten snarare än att höja sina priser.

Utveckling av kostnader och täckningsbidrag



- Strö
- Grovfoder
- Kraftfoder
- Skoning
- Stall
- Drivmedel
- Personal
- Övriga kostnader
- Täckningsbidrag



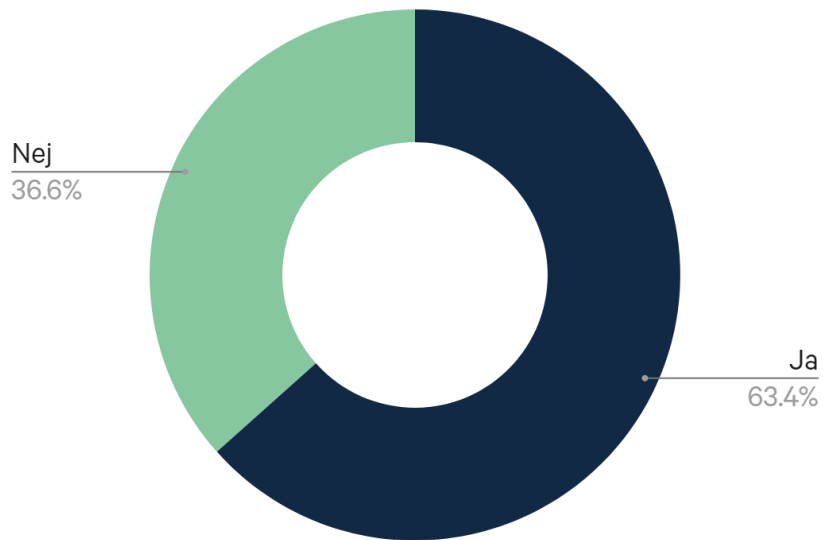
Personalkostnader hänger inte med övrig prisutveckling



- Under perioden 2000-2010 hade personalkostnaden inflationsjusterat ökat med +22%.¹ För perioden 2017-2022 är utvecklingen -9,6%.
- Personalkostnadsförändringen kan främst härledas till ägarnas minskade uttag, men även lönebilden för anställda har stagnerat på nominell nivå.
- Risken med att ägarna finansierar underskott med minskade uttag är att affärsmodellen på lång sikt inte har bärkraft.

¹Norberg, Mats (2011), Travtränarnas Ekonomiprofil 2000-2010, LRF Konsult.

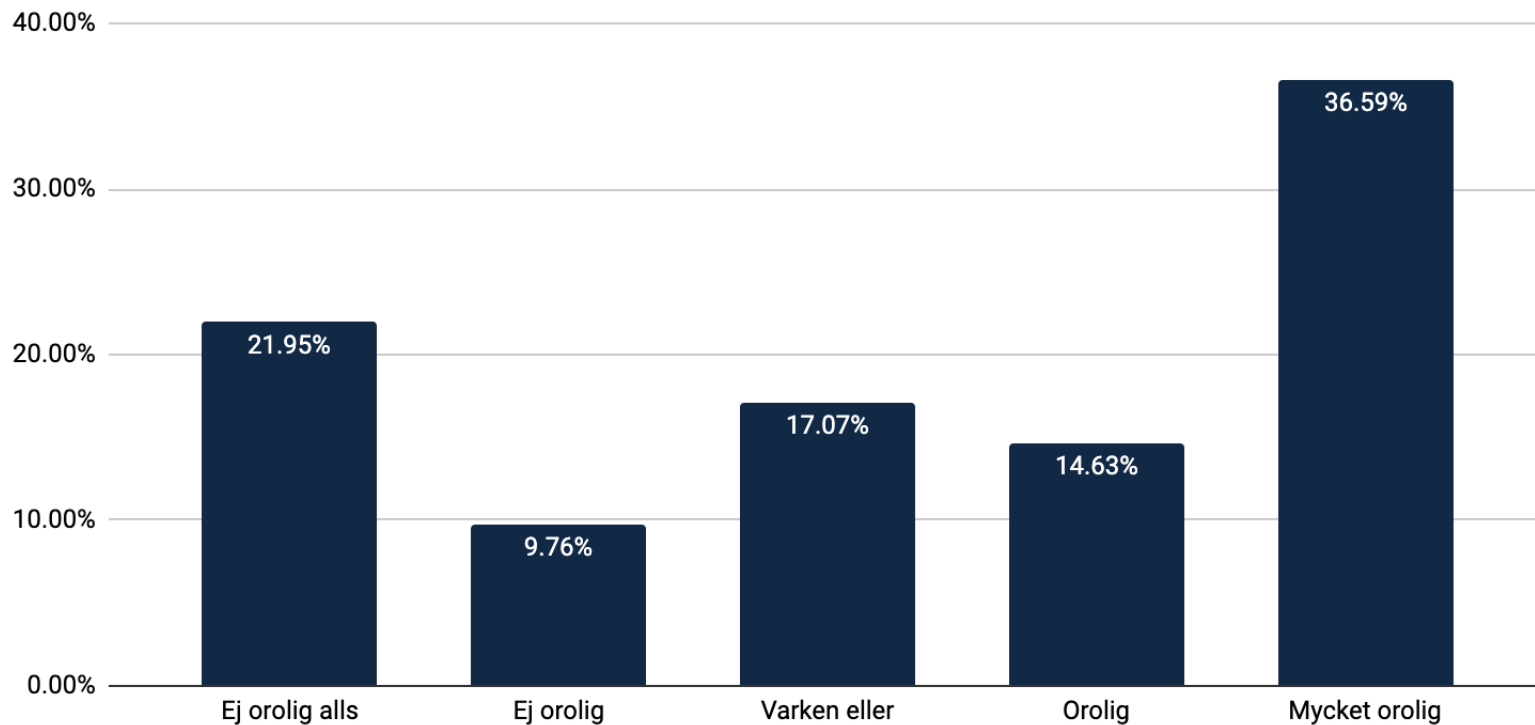
Tränare som minskat sina egna uttag under 2022



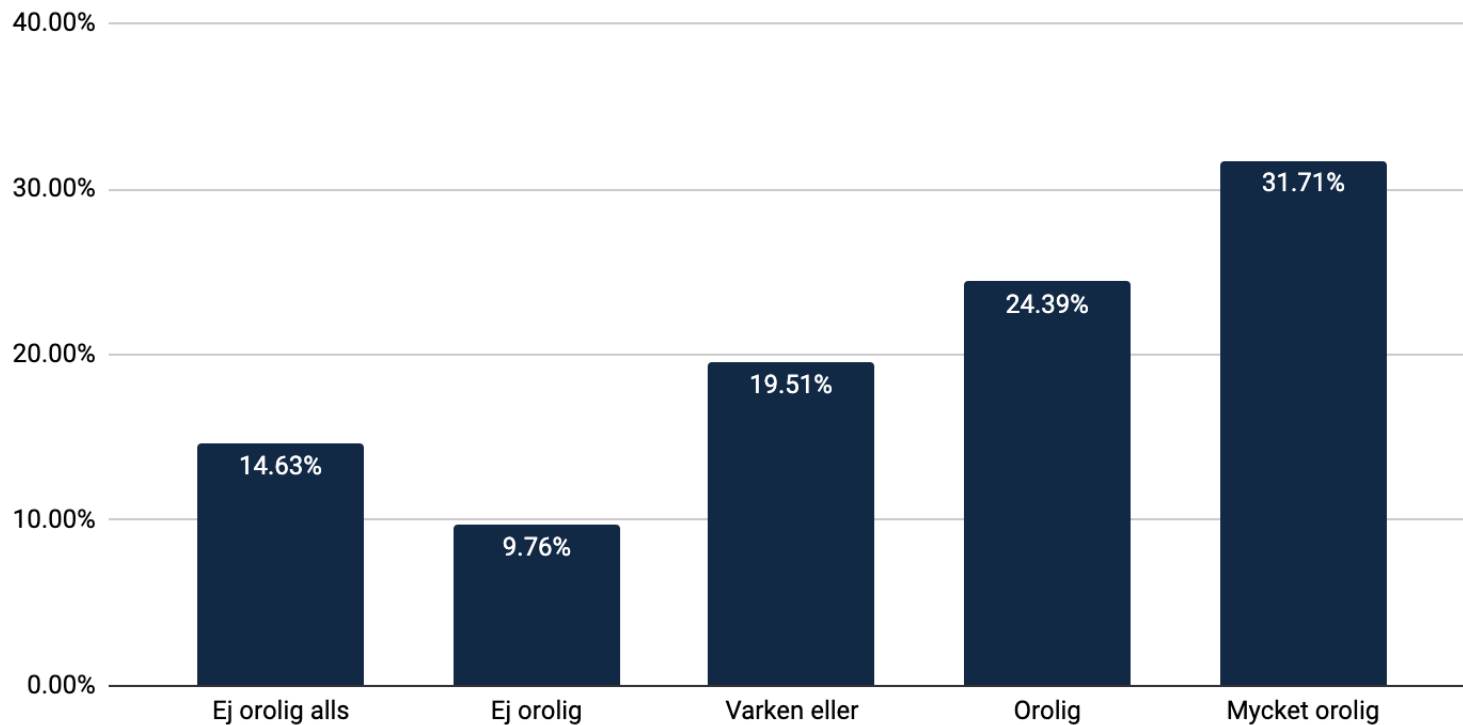


Kostnadsläget skapar oro bland tränarna

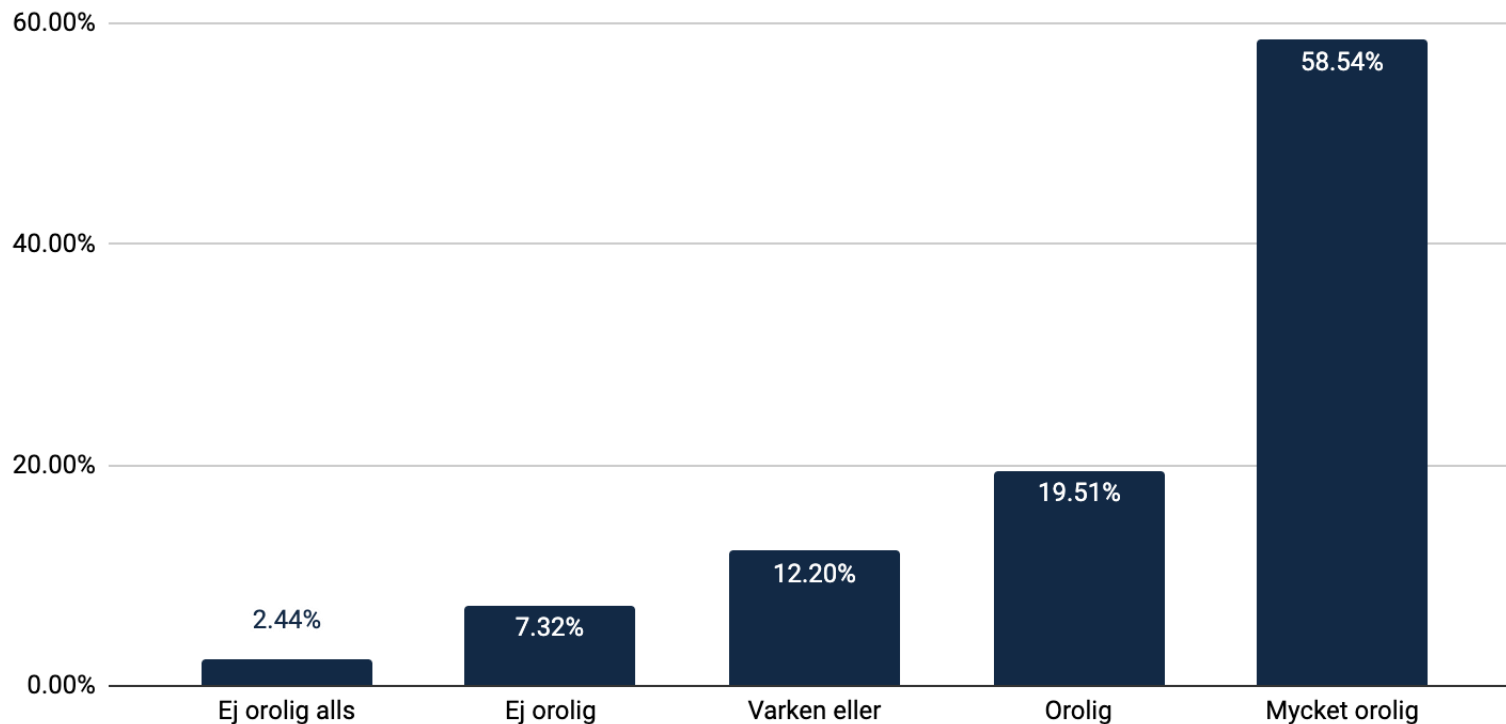
Andel som oroar sig för sin egen privatekonomi



Oroar sig för att klara verksamhetens kostnader 2022



Oroar sig för att tappa kunder om träningsavgift höjs



Travtränings priskänslighet

Travträningens priskänslighet

-0.57

Vi finner att vid en prishöjning om 10 procent, sjunker efterfrågan på travträning med ca 5.7 procent vilket indikerar **låg priskänslighet**. En travtränare tränar i snitt 38 hästar och prishöjning om 10 procent bör således resultera i ett bortfall om ca 2 hästar i träning.

Priskänsligheten i en tjänst kallas för **elasticitet** och beskriver hur mycket efterfrågan sjunker som resultat av en prishöjning.

Pris på el och vatten är extremt inelastiskt (-0.1)¹ och restaurangbesök extremt elastiskt (-2.3)². Detta innebär att när elpriset stiger med 10 procent, minskar efterfrågan med 1 procent under samma år. För restaurangbesök minskar efterfrågan med 23 procent vid en prishöjning om 10 procent.

¹ Burke, P. J., & Abayasekara, A. (2018). The Price Elasticity of Electricity Demand in the United States: A Three-Dimensional Analysis. *The Energy Journal*, 39(2), 123–146.

² Economics: Private and Public Choice, James D. Gwartney and Richard L. Stroup, eighth edition 1997



Positiva saker att ta med sig

Positiva saker att ta med sig



Låg priskänslighet för travträning talar för att tränarnas oro för att höja sina priser är överdriven.



2018 års prishöjningar resulterade **inte** i att färre hästar fanns i träning 2019.



Inflationsförväntingarna hos hushållen ligger på 9,2% - kunderna **förväntar sig** prishöjningar.



Ta hjälp av den som sköter din ekonomi med att göra en prognos och känslighetsanalys – hur stänger 2022 och hur ska jag räkna 2023? Vad händer med lönsamhet och likviditet om priser och kostnader förändras?

Ludvig & Co hjälper gärna till vid frågor kring detta.

Tack för att ni lyssnade!



Karin Johansson
Projektledare, affärsrådgivare
0431 – 41 81 02
karin.johansson@ludvig.se



Björn Johansson
Nationalekonom, affärsrådgivare
0431 – 41 81 07
bjorn.johansson@ludvig.se



Anna C. Johansson
Specialistrådgivare Hästföretag
0431 – 41 81 27
anna.c.johansson@ludvig.se



Rebecca Tempia Eisengarten
Rådgivare Ekonomi & Skatt
0431 – 41 81 19
rebecca.tempia.eisengarten@ludvig.se



Arvid Andersson
Rådgivare Lantbruk
0431 – 41 81 11
arvid.andersson@ludvig.se



Pontus Sundling
Rådgivare Ekonomi & Skatt
0431 – 41 81 00
pontus.sundling@ludvig.se

LUDVIG & CO