Intervju av Minna Kauppinen

ons. 15.10

Företag: MK Dressage

Företagare: Minna Kauppinen

Företagets produkt: Beridning & hästförsäljning

Hur länge har företaget varit verksamt: 2004

Hur många anställda: 1 (hon själv)

Företagsform: Privatföretag

Marknadsföring: Internet för det mesta.

1. Hur och varför började du ditt företag:

* Hon jobbade som ridlärare tidigare på ett större stall och då kom första förfrågningarna om beridining. Efter en stund var kundgruppen redan så stor så hon kunde inte ta emot alla hästar på ridskolan utan Minna startade eget företag tillsammans med sin då varande man. Efter en tid skilldes Minnas och hennes då varandes mans vägar och hon startade sitt egna företag; MK Dressage.

1. Intressantaste, svåraste och roligaste:

* Roligaste och intressantaste är att få jobba med hästar och få bestämma själv sina tidtabeller med jobbet.
* Svårase är att skillja fritid och jobb ifrån varandra.

1. Tips för oss som nybörjare:

* bokför **ALLT** och **ALLTING**! Ha ett skriftligt avtal med **ALLA** kunder och **ALLT** jobb du gör!

1. Lönsamt

* Nej, det är det inte. Inte iallafall i Finland. Du får inte betalt för hur mycket du gör.

1. Tiden, hur nå målet på en viss tid?

* tänk realistiskt, Minna menar att hon inte ger någon garanterad tid. Däremot ger kunden en tid för hur länge hon får arbeta med hästen. Minna gör vad hon hinner under den tiden.

1. Vilkar kundgrupper har du?

* Alla sorters hästintresserade människor; unga, äldre, mindre erfarna, erfarna..

1. Hur har du marknadsfört?

* Marknadsföringen började från första början via djungelradion, dvs. via ridskolan där hon började för första början rid andras hästar.
* Via andra beridaren.
* Hevostalli.net

1. Försäkring, dig och kunden?

* Minna har försäkring på sig själv men kunden ansvarar själv för hästen. Därtill säger Minna att hon int kan pga. att hon är ensam ta imot unghästar eftersom det är en så stor säkerhetsbrist att jobba ensam med dem.

1. Hämtar du hästar utomlands ifrån också?

* Nej, Minna säljer endast hästar via någon annan. Dvs. Hon köper alldri hästen själv utan fuingerar som ett mellanhand mellan köparen och försäljaren, med att t.ex visa upp hästen, lägga upp den på netet, har hästen hos sig under försäljnings tiden och rider den.

1. Hur länge tog det inna ndu fick ”rikitga” (fasta) kunder?

* Minna berättar att hon haft en stor fördel med ridskolan var hon började sin karriär som beridare eftersom hon redan vid de laget som hon grundade sitt företag hade fasta kunder.

1. Har du någonsin gjort några stora misstag som du ångrar?

* Ångrar och ångrar säger Minna, men hänvisar ännu till tidigare fråga om att det är inte lönsamt med ett liknande företag i Finland. (Minna menar med “inte lönsamt” att man inte gör sig till en miljonär) Där till påminner Minna om hur viktigt det är med skriftliga avtal!

1. Har du mycket konkurrenter?

* Det har Minna, berättar hon.