



Sveriges lantbruksuniversitet
Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap
Institutionen för ekonomi

Situationen för lökodlingen i Sverige, Åland och Finland

- en studie av lantbrukarnas syn på lökodlingen idag och i
framtiden.

The situation for onion farming in Sweden, Åland and Finland
- a studie of farmers' views on onion farming today and in the future

*Anders Dahlsjö
Lars-Johan Mattsson*

Situationen för lökodlingen i Sverige, Åland och Finland
- en studie över lantbrukarnas syn på lökodlingen idag och i framtiden.

The situation for onion farming in Sweden, Åland and Finland
- a studie of farmers' views on onion farming today and in the future

Anders Dahlsjö
Lars-Johan Mattsson

Handledare: Jan Larsson, Sveriges lantbruksuniversitet, SLU,
Institutionen för Arbetsvetenskap, Ekonomi & Miljöpsykologi

Examinator: Karin Hakelius, Sveriges lantbruksuniversitet, SLU,
Institutionen för ekonomi

Omfattning: 30 hp

Nivå och fördjupning: Avancerad D

Kurstitel: Självständigt arbete i företagsekonomi D

Kurskod: EX0539

Program/utbildning: Agronomprogrammet - ekonomi

Utgivningsort: Uppsala

Utgivningsår: 2011

Omslagsbild:

Serienamn: Examensarbete

Nr: 707

ISSN 1401-4084

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: Lökodling, företagsledning, förutsättningar, strategier, utveckling.



Sveriges lantbruksuniversitet
Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap
Institutionen för ekonomi

Förord

Först och främst vill vi tacka de 18 lökodlare som ställt upp och tagit emot oss på gårdarna och även låtit sig intervjuas. Utan er hjälp hade arbetet inte gått att genomföra! Ett särskilt tack riktas även till trädgårdsrådgivare Fredrik Björklund på Finska Hushållningssällskapet som hjälpt oss med att få en inblick i den finländska marknaden och som dessutom genomfört en odlarintervju på finska åt oss. Vi vill också tacka Ålands Trädgårdshall, Stockholmsgården och Kalmar-Ölands Trädgårdsprodukter samt alla andra som bistått med information under arbetets gång.

Ett stort tack riktas även till vår handledare Jan Larsson på SLU i Alnarp som kommit med idéer och kommentarer under arbetets gång och som dessutom har hjälpt oss med att få arbetet finansierat genom Partnerskap Alnarp.

Sist men inte minst vill vi rikta ett stort tack till Roland Andersson och Carina Steglander för mat och husrum under vår vistelse på Öland.

Uppsala, maj 2011.

Anders Dahlsjö och Lars-Johan Mattsson

Sammanfattning

För tillfället råder en stor osäkerhet inom lökodlingen i såväl Sverige som Finland på grund av att bekämpningsmedlen Stomp och Totril, som är huvudherbicer i lökodlingen, kommer att förbjudas senast 2014. Det råder också en viss osäkerhet på grund av de låga prisnivåerna på lök de senaste åren. De låga priserna beror till största delen på att importerad lök i hög utsträckning har tagit sig in främst på den svenska marknaden. De finländska odlarna känner inte av denna press från importen fullt lika mycket eftersom de finländska konsumenterna, i högre utsträckning än de svenska, väljer att köpa inhemska produkter trots att de är dyrare. Även Åland har analyserats särskilt i denna studie eftersom en tredjedel av den finländska lökodlingen finns här och löken, tillsammans med chipspotatisen, är den mest betydande grödan på Åland.

Mot bakgrund av detta syftar denna studie till att *undersöka hur lökodlarna ser på den nuvarande situationen och framtiden för lökodlingen i de olika länderna*. Därmed kan eventuella skillnader inom lökproduktionen påvisas i de geografiska områdena. Detta görs genom ett antal intervjuer med svenska, åländska och finländska lökodlare. Fokus under intervjuerna ligger på den enskilde lantbrukarens tankar och åsikter om dagens situation och hur denne ser på framtiden dels för det egna företaget men även för den inhemska lökodlingen i stort.

Svaren sammanställdes och analyserades sedan med hjälp av 16 hypoteser som satts upp utifrån teorikapitlet. Hypoteserna berör områdena *företagets omvärld, företagets livscykel och målsättningar, företagsledning i lantbruksföretag samt beslutsfattande*. I analyskapitlet förkastades eller bekräftades hypoteserna av det empiriska materialet och sedan drogs ett antal slutsatser.

Studien visar att odlarna i samtliga geografiska områden upplever importen som ett hot, främst mot prisbildningen. Alla odlare är också överens om att lökproduktionen måste ske på lika villkor inom EU, eftersom det är en gemensam marknad. Det är ohållbart att förbjuda bekämpningsmedel i Sverige och Finland som får användas i Holland och Danmark. Gemensamt för odlarna i samtliga områden är också att det är viktigt med en bra relation till uppköparen vare sig det handlar om en förmedlare eller grossister. Det innebär en stor trygghet att veta att det går att få löken såld. Trenden går också mot att lantbrukarna blir mer och mer företagsinriktade vilket bekräftas av att de svenska odlarna ser räkenskaper som den viktigaste informationskällan. De finländska och åländska odlarna ser de ekonomiska skälen som de viktigaste till att lökodlingen bedrivs på gårdarna.

För att förbättra situationen för odlarna och minska osäkerheten är en aktivare odlingsrådgivning och fler försäljningskanaler två möjligheter för Ålands del. För de finländska odlarnas del skulle situationen kunna förbättras om utsädet köptes in centralt, liksom det görs i Sverige och på Åland, istället för att varje odlare själv ska köpa in utsädet.

Nyckelord: Lökodling, företagsledning, förutsättningar, strategier, utveckling.

Summary

Currently there is great uncertainty in the onion farming in both Sweden and Finland due to that the pesticides Totril and Stomp, which is the main herbicides in onion farming, will be banned by 2014. There is also some uncertainty due to the low prices of onions in recent years. The low prices depend largely on that imported onions to a large extent have entered mainly onto the Swedish market. The Finnish farmers are not pressured by this phenomenon as much as the Swedish farmers thanks to the Finnish consumers' willingness to buy domestic products even though they are more expensive. The Åland Islands have been analyzed separately in this study because a third of the onion farming in Finland is located here and onions, along with potato chips, are the most important crops in Åland.

Against this background, this study aims to *examine how onion farmers look at the current situation and future of onion farming in the countries studied*. Hereby the study will also display potential differences within onion production in the geographical areas. This is done through a series of interviews with onion farmers in Sweden, Åland and Finland. The focus during the interviews is on the individual farmer's thoughts and views on the current situation and how he sees the future for their own company but also for the domestic onion farming in general.

The responses were compiled and then analyzed using the 16 hypotheses that were set based on the theory chapter. The hypotheses concern the areas of *business environment, the company's lifecycle and objectives, senior management in the farming business and decision making*. The analysis chapter rejected or confirmed the hypotheses in light of the empirical evidence and then a number of conclusions were drawn.

The study shows that farmers in all geographic areas experience imports as a threat, mainly to the pricing of the onion. All growers also agree that onion farming must be conducted on equal terms in Europe, because it is a common market. It is untenable to ban pesticides in Sweden and Finland, which may be used in Holland and Denmark. Common to growers in all areas is that it is important to have a good relationship with the purchaser, whether it is an intermediary or wholesaler. It means a great comfort to know that it is possible to get the onions sold. The trend is also towards the farmers are becoming more and more business oriented. This is confirmed by the Swedish growers see the accounts as the main source of information. The Finnish and Åland farmers see the economic reasons as the key to that onion farming is conducted on their farms.

To improve the situation for the farmers and reduce uncertainties is an active farming advice and more sales channels two possibilities for Åland. For Finnish farmers the situation would be improved if the seed were purchased centrally, as it is done in Sweden and Åland, instead of every farmer himself would buy the seed.

Key terms: Onion farming, management, conditions, strategies, development.

Innehållsförteckning

1 INTRODUKTION	1
1.1 ALLMÄN BAKGRUND.....	1
1.2 PROBLEMBAKGRUND	1
1.3 PROBLEMFÖRMULERING OCH SYFTE	2
1.4 DISPOSITION	3
2 BESKRIVNING AV LÖKBRANSCHEN	4
2.1 LÖKODLINGEN	4
2.1.1 Allmänt.....	4
2.1.2 Odlingsteknik.....	4
2.1.3 Skörd.....	5
2.2 SVERIGE.....	6
2.3 ÅLAND	7
2.4 FINLAND	7
2.5 JÄMFÖRELSE	8
3 TEORI	9
3.1 FÖRETAGETS OMVÄRLD	9
3.2 LIVSCYKEL, MÅLSÄTTNINGAR OCH FÖRETAGSLEDNING	11
3.3 BESLUTSFATTANDE.....	13
3.4 HYPOTESER.....	15
4 GENOMFÖRANDE OCH METOD	17
4.1 GRUNDDATA, TILLFÖRLITLIGHET OCH FELKÄLLOR	17
4.2 DEN KVALITATIVA INTERVJUSTUDIEN.....	18
5 EMPIRI	19
5.1 MOTIVERINGAR.....	19
5.2 SVERIGE.....	19
5.2.1 Överblick av de studerade gårdarna.....	19
5.2.2 Orsaker till varför lökodling bedrivs.....	20
5.2.3 Stomp och Totril	20
5.2.4 Betydande faktorer	21
5.2.5 Gradering av hot	23
5.2.6 Betyg på informationskällor	24
5.2.7 Betyg på uppköparen.....	24
5.2.8 Lökodlingen	26
5.2.9 Företagsledning.....	26
5.2.10 Beslutsprocessen.....	27
5.2.11 Övriga världen.....	28
5.3 ÅLAND	29
5.3.1 Överblick av de studerade gårdarna.....	29
5.3.2 Orsaker till varför lökodling bedrivs.....	30
5.3.3 Betydande faktorer	31
5.3.4 Gradering av hot	32
5.3.5 Betyg på informationskällor	33
5.3.6 Betyg på uppköparen.....	34

5.3.7 Lökodlingen	35
5.3.8 Företagsledning.....	36
5.3.9 Beslutsprocessen.....	37
5.3.10 Övriga världen.....	37
5.4 FINLAND	38
5.4.1 Överblick av de studerade gårdarna	38
5.4.2 Orsaker till varför lökodling bedrivs.....	39
5.4.3 Betydande faktorer	40
5.4.4 Gradering av hot	41
5.4.5 Betyg på informationskällor	42
5.4.6 Betyg på uppköparen.....	43
5.4.7 Lökodlingen	44
5.4.8 Företagsledning.....	44
5.4.9 Beslutsprocessen.....	44
5.4.10 Övriga världen.....	45
6 ANALYS OCH DISKUSSION.....	46
7 SLUTSATSER.....	52
7.1 SVERIGE	52
7.2 ÅLAND	52
7.3 FINLAND	53
7.4 JÄMFÖRELSE OCH SAMMANFATTNING	53
REFERENSER.....	54
BILAGA 1 - INTERVJUGUIDE	56
BILAGA 2 – KALKYL ÅLAND.....	61
BILAGA 3 – KALKYL SVERIGE.....	62

1 Introduktion

I detta kapitel presenteras grundläggande bakgrundsfakta om lök och lökodlingen i de studerade länderna. Detta leder fram till en problembakgrund med hjälp av vilken studiens syfte definieras. Sist följer en kort redogörelse av hur uppsatsen är uppbyggd.

1.1 Allmän bakgrund

Lök har odlats i mer än 5000 år och har många gånger påståtts ha positiv inverkan på människors hälsa (SvD, 2011). Nyare studier har visat att vanlig gul lök avsevärt minskar risken för en rad olika typer av cancer. I Finland har lökkonsumtionen stigit kraftigt de senaste åren (Puutarha Sanomat, 2011). I oktober 2008 hade konsumtionen stigit med en femtedel jämfört med samma period 2007. Konsumenterna efterfrågar också hela tiden lök i nya former och förpackningar vilket gör att producenterna måste följa utvecklingen för att kunna konkurrera på marknaden.

Framtiden för själva lökodlingen är däremot för tillfället oviss i både Finland och Sverige. Den största osäkerheten ligger i bekämpningsmedlen Stomp och Totril som kommer att förbjudas i hela EU år 2014 (www, LRF, 2011). Dessa medel används flitigt i både Sverige och Finland för att bekämpa ogräs i lökodlingarna. I Sverige har Stomp och Totril redan förbjudits men lökodlarna lyckades med hjälp av LRF få till en dispens för odlingsåret 2011. Det är i dagsläget ingen som med säkerhet kan säga vad som händer med tillståndet för dessa bekämpningsmedel inför 2012.

Även i Finland används Stomp och Totril i relativt stor utsträckning (pers. med., Björklund, 2011). I Finland odlas dock den största delen av löken i form av sättlök och där finns andra medel att tillgå eftersom sättlöken växer snabbare än frösådd lök och därmed får ett litet försprång mot ogräset. Frölöken, som är vanligast i Sverige, är känsligare och tål inte de bekämpningsmedel som används i sättlöken lika bra med nedsatta skördar som följd. I Finland finns i dagsläget inget förslag på att Stomp och Totril ska förbjudas före 2014 och därmed är problemet inte lika omdiskuterat och aktuellt som i Sverige.

Osäkerheterna och utmaningarna för lökodlarna i övrigt beror på de senaste årens låga prisnivåer. Även 2008 och 2009 var mycket dåliga år prismässigt medan 2010 var lite bättre (www, Jordbruksverket 1, 2011). De låga priserna beror till stor del på att mycket importerad lök kom in till Sverige och Finland de åren och därmed dumpades priserna. Skillnaden mellan Finland och Sverige i den frågan är att finländska konsumenter är mer trogna inhemska produkter än de svenska konsumenterna (pers.med., Björklund, 2011). Det finns en tradition i Finland att man ska värna om det inhemska, något som inte finns på samma sätt i Sverige.

1.2 Problembakgrund

Bakgrunden till problemet med bekämpningsmedlen Stomp och Totril ligger i ett EU-direktiv som säger att användningen av kemiska bekämpningsmedel ska minskas. Varje medlemsstat ska ta fram ett nytt regelverk till slutet av 2011 och dessutom presentera en nationell handlingsplan till EU-kommissionen 2012 (www, Jordbruksverket 2, 2011). Inom EU kallas detta projekt för integrerat växtskydd och grundar sig på att användningen ska minskas med hjälp av förebyggande metoder, till exempel tidigare inspektioner av ogräset i fält.

I trädgårdsföretagarnas affärstidning Viola sade LRF:s förbundsordförande Lars-Göran Pettersson i november 2010 att om lökodlingen slås ut i Sverige kommer detta att leda till att produktionen flyttas till andra länder där helt andra bekämpningsmedel är tillåtna (Viola nr.11, 2010). Dessa medel kan vara farligare för miljön än de som används i Sverige. Dessutom kommer det att leda till att många arbetstillfällen försvinner. Lökodlingen sysselsätter idag omkring 2 500 personer varav 500 heltidsanställda. Då är inte de personer som är sysselsatta inom transport- och förädlingsleden inräknade.

När det gäller importen och dumpningen av priset beror detta på att östblocket med Ryssland i spetsen inte har haft råd att köpa upp lika mycket lök från Holland som de brukar göra. Detta leder i sin tur till att den holländska och även den danska löken kommer upp till Norden och därmed pressas priserna (www, Barometern, 2011). Sverige ligger geografiskt sämre till än Finland när det gäller denna problematik.

Det finns även en del annan problematik som kan vara intressant att belysa. Åland har klimatmässigt det bästa läget vad gäller lökodling i Finland men en intensiv odling med bristande växtföljd har lett till att skördarna minskat under senare år. Detta gör den åländska lökodlingen mer känslig för förändringar i pris med försämrad lönsamhet som följd.

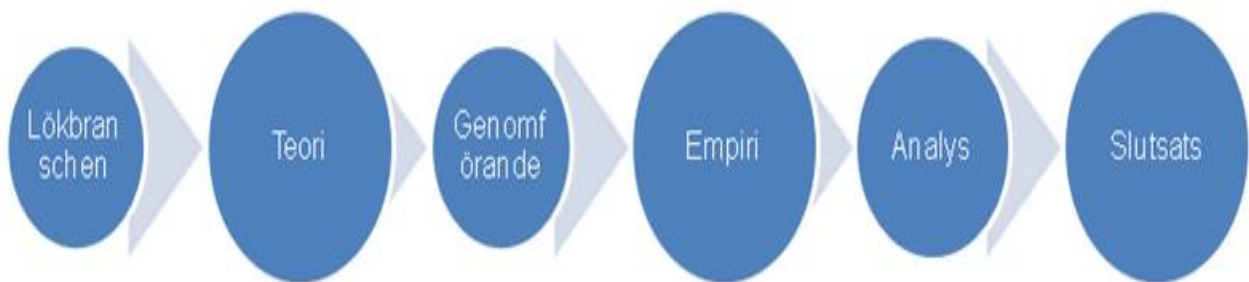
1.3 Problemformulering och syfte

Det finns alltså faktorer i omvärlden som den enskilde lökodlaren inte kan påverka. Hur agerar då lökodlaren i sitt företagande för att effekten av dessa faktorer ska bli så liten som möjligt? Hur ser de på marknadssituationen för lökodlingen dels inom landet men också med tanke på omvärlden? Vilka möjligheter finns och hur skall dessa utnyttjas på bästa sätt? Finns det tydliga skillnader i tankesätt beroende på i vilket geografiskt område lökodlaren befinner sig? Denna uppsats är skriven på initiativ av författarna mot bakgrund av dessa frågeställningar. Studien avgränsar sig till att undersöka gårdar med lökodling i Sverige, Åland och Finland. Studien fokuserar på de mjuka värdena och går inte djupare in på de ekonomiska aspekterna gällande lökodlingen.

Syftet med denna studie är att undersöka hur lökodlarna ser på den nuvarande situationen och framtiden för lökodlingen i de olika länderna. Därmed påvisas även eventuella skillnader inom lökproduktionen i de geografiska områdena. Detta ska göras genom att utreda vilka förutsättningar som finns och vad lantbrukarna själva har för drivkrafter i de olika länderna.

1.4 Disposition

Uppsatsen består av sju kapitel vilka illustreras i figuren nedan. I följande kapitel beskrivs lökbranschen från hur själva odlingen fungerar till hur situationen ser ut i Sverige, Åland och Finland. I kapitel tre presenteras teorierna som har valts ut för att studera detta ämne. Kapitlet avslutas med ett antal hypoteser från vilka intervjuguiden sedan konstrueras. Kapitel fyra behandlar valet av metod och intervjuguidens utformning. Här bedöms även studiens tillförlitlighet och vilka felkällor som kan vara aktuella. I kapitel fem redovisas resultatet av den empiriska undersökningen i form av en del diagram och förklarande text. Detta resultat analyseras i kapitel sex utifrån hypoteserna och denna analys leder fram till slutsatserna som presenteras i kapitel sju.



Figur 1. Översikt av uppsatsens utformning. Egen illustration.

2 Beskrivning av lökbranschen

Detta kapitel inleds med en beskrivning av hur själva lökodlingen går till för att ge läsaren en grundläggande förståelse för vilka problem som en lökodlare står inför. Därefter presenteras hur lökbranschen ser ut i Sverige, Åland och Finland och i slutet av kapitlet finns en sammanfattande tabell som jämför ett antal relevanta uppgifter för de geografiska områdena.

2.1 Lökodlingen

2.1.1 Allmänt

Löken är en liljeväxt och våra matlökar tillhör släktet *Allium* (Växteko, 1992). Med matlök menas oftast gul och röd lök. Löken vill gärna växa på en mullrik sandjord som är väl dränerad. Jorden bör vara lucker eftersom löken har korta och tjocka rötter vars förmåga att penetrera jorden är mycket dålig. Löken är också känslig för syrebrist i marken vilket betyder att lök inte bör odlas på skorpbildande jordar. Lätta sandjordar värms också upp snabbare på våren vilket är viktigt för att löken ska komma igång tidigt. Det är viktigt att löken kommer igång att växa tidigt på våren för att den ska hinna avmognat till hösten. Varma jordar underlättar även lökens upptagning av fosfor som är särskilt viktigt i början av kulturtiden. Det bör också vara ett relativt högt pH-värde i jorden där löken odlas. Detta för att oönskade tungmetaller inte ska tas upp. Man ska dock inte överdriva kalkningen eftersom ett för högt pH kan försvåra upptagningen av vissa spårämnen.

Löken har ett relativt litet näringsbehov vilket gör att den kan odlas efter näringskrävande grödor (Växteko, 1992). Eftersom löken har dålig konkurrensförmåga gentemot ogräs är också grödor där ogräsbekämpningen kan skötas effektivt bra förfrukter till lök. Det faktum att löken har litet näringsbehov visar sig också genom att rotsystemet är grunt och att rötterna saknar rothår. Detta gör att lökens förmåga att ta upp näring från marken är dålig. Vad gäller gödslingen av lök i övrigt kan sägas att en för riklig tillgång på kväve under slutet av vegetationstiden försämrar avkastningen och lagringsdugligheten. Detta regleras av löken genom att rotsystemets utveckling avtar med tiden. Färs stallgödsel på lök bör också undvikas eftersom detta riskerar att dra till sig lökflugan.

Löken utvecklas i tre steg under växtperioden. Första steget är tillväxt av bladen vilket sker så länge dagslängden är under 14-16 timmar (Växteko, 1992). Antalet blad och därmed även lökens förutsättningar att producera en stor lök avgörs under denna inledande period. Nästa fas är alltså löktillväxten. Denna kan även påskyndas av torka eller brist på näring. Utvecklingen av rotsystemet börjar successivt avta under denna utvecklingsfas. Den tredje och sista fasen innebär att löken vissnar ner och skal bildas på löken. Skärs blasten av innan löken vissnat ned helt förkortas vilan och löken mognar fortare.

2.1.2 Odlingsteknik

Lök kan antingen sås, sättas eller planteras. De två första metoderna är de absolut vanligaste i Sverige och Finland. Sådd är vanligast i södra Sverige eftersom detta kräver ett gynnsamt läge för att löken ska hinna utvecklas tills det är dags att skörda (Växteko, 1992). Fröna gror redan vid låga temperaturer vilket gör att sådden med fördel kan ske mycket tidigt på våren. Eftersom lökens rotsystem är känsligt för gallring och radrensning, är precisionssädd att föredra. Lämpligt såddjup är 1-2,5 cm men varierar beroende på jordart och markens fuktighet.

Även sättlöken bör komma i jorden relativt tidigt på våren (Växteko, 1992). Det finns en viss risk för stocklöpning om man sätter löken för tidigt men samtidigt bidrar en tidig sättning med fördelar, till exempel högre skörd, som överväger nackdelarna. Löken ska sättas relativt grunt så att lökspetsen kommer precis under jordytan. Samtidigt är det viktigt att löken kommer i kontakt med fuktig jord eftersom sättlökens rotsystem är ännu svagare än frölökens. Sättlök finns i olika storlekar. Stort utsäde är bra om löken är ämnad att sköras mycket tidigt som så kallad grönlök. Större utsäde medför dock större utsädeskostnader per hektar och kan även försvåra sättningen med maskin rent praktiskt. Både frölök och sättlök är beroende av god tillgång på vatten på grund av det grunda rotsystemet. Detta innebär i praktiken att konstbevattning är mer eller mindre ett måste för att uppnå goda skördar. Den tredje odlingsmetoden, nämligen plantering av lökplantor, är idag inte särskilt vanligt förekommande varken i Sverige eller i Finland. En faktor som skulle kunna öka intresset för denna typ av odling är att frölöksodlingen försvåras på grund av det kommande förbudet mot bekämpningsmedlen Stomp och Totril. Dessutom ger plantering ofta högre skörd (JTI, 2009).

Ogräs är nämligen ett av de stora problemen i lökodlingen (Växteko, 1992). Om ogräsmängden är riklig under början av växtperioden kan avkastningen sjunka dramatiskt. Åtgärder mot ogräs bör sättas in under de fem första veckorna efter sådd. Sker ogräsbekämpningen mekanisk måste detta ske så tidigt som möjligt för att inte störa lökens utveckling. Radhackning bryter även eventuell skorpa som bildats och tillför på detta sätt syre till jorden vilket gör lökens läge mer gynnsamt. Ett av de besvärligare ogräsen är nattskatta som effektivt konkurrerar ut löken. Eftersom Stomp är det effektivaste bekämpningsmedlet mot nattskatta kommer det att bli problem efter 2014 när Stomp förbjuds inom EU, om det inte kommer något medel som ersätter Stomp.

Den insekt som orsakar störst skada i lökodlingen är lökflugan och dess larver som angriper lökplantan vilket leder till att den så småningom ruttnar (Växteko, 1992). Lökflugan är ett större problem i frölök än i sättlök. Växtföljden är viktig i lökodlingen med tanke på lökflugan eftersom den övervintrar i marken. Insekten kan bekämpas med en fungicid. Av svampsjukdomarna som kan angripa löken är lökbladsmögel en av de vanligare. Den angripna löken får först guldfärgade bladtappar och fläckarna sprider sig sedan neråt på bladen. Vid allvarliga angrepp vissnar bladen ned totalt. De viktigaste smittkällorna för lökbladsmögel är infekterad sättlök och kasserad lök som finns i marken. Det är viktigt att hålla en god växtföljd för att minimera bland annat dessa problem. Vidare är risk för angrepp av svamp ännu en anledning till varför dåligt dränerade jordar bör undvikas.

2.1.3 Skörd

Skörden inleds med att löken lossas från jorden vid lämplig tidpunkt för att sedan ligga på fältet och torka. Det finns olika uppfattningar om när den optimala tiden för lossning infaller (JTI, 2009). Den mest vedertagna uppfattningen är att lökens lagringsduglighet sjunker om den lossas för sent. Ofta lossas man löken när ungefär hälften av bladen har lagt sig. Lökens tillväxt är dock mycket kraftig under tiden från det att bladen börjar lägga sig till dess att löken har lagt sig helt. Att lossa löken för tidigt anses alltså kunna leda till stora skördeförluster. En nackdel med sen lossning är trots allt att förhållandena för fälttorkning inte är optimala vilket försämrar lökens kvalitet och tålighet. Det ökar även torkningskostnaderna eftersom löken ofta inte är lika torr när den tas in som den skulle ha varit om den lossats tidigare. Det är alltså fråga om en svår balansgång om när löken ska lossas.

JTI utförde under åren 2007 och 2008 odlingsförsök av lök och resultatet av dessa försök visade att torkningen på fält har en avgörande betydelse för lökens kvalitet (JTI, 2009). Mindre än 50 % av den lök i försöken som inte hade fälttorkats var säljduglig i maj året efter skörd. Det bästa utbytet erhöles av den lök som hade lossats vid 80 % blastläggning och 10 dagars torkning på fält. Ytterligare en slutsats som JTI drar av försöken är att värdet per hektar lökodling kan ökas med 27 % om löken lossas först vid 100 % blastläggning och får torka på fält i 10 dagar.

2.2 Sverige

I Sverige odlas lök främst i de sydligaste delarna av landet samt på Öland. Den totala lökarealen i Sverige är ca 850 ha och varje år skördas ca 33 000 ton lök i landet (www, Jordbruksverket 3, 2011). Genomsnittliga skörden ligger alltså på knappt 40 ton/ha. Huvuddelen av de svenska lökodlarna är delägare i en ekonomisk förening, till exempel Sydgrönt, som köper upp löken för att sedan sälja den vidare till de stora partihandlarna. Självförsörjningsgraden av lök ligger i Sverige på 57 %. Sverige exporterade 349 ton lök 2008 medan importen samma år låg på 24 000 ton (www, FAO, 2011).

Marknaden i Sverige är ganska ansträngd med tanke på närheten till Danmark och Holland vars export av lök till Sverige pressar ner priserna (pers med., Kling, 2011). Denna effekt blir ännu mer påtaglig under år med goda skördar och även under år då Hollands export till östeuropa är begränsad. Producentpriset på lök ligger konstant på en relativt låg nivå jämfört med många andra länder inom EU, speciellt jämfört med Finland. Den svenska löken finns att tillgå från september fram till början av maj därför krävs en viss import för att tillgodose efterfrågan under årets alla månader.

EU:s direktiv om minskad användning av växtskyddsmedel kommer att få stor inverkan på den svenska lökodlingen (pers. med., Kling, 2011). År 2010 förbjöd Kemikalieinspektionen de viktiga ogräsbekämpningsmedlen Stomp och Totril (www, Kemikalieinspektionen, 2011). Detta på grund av att dessa medel enligt Kemikalieinspektionen stred mot EU:s direktiv om minskad användning av växtskyddsmedel. Lantbrukarnas Riksförbund (LRF) överklagade detta beslut till miljödomstolen som beslutade om dispens för dessa medel som gäller fram till 15 juli 2011 (www, Jordbruksverket 4, 2011). Kemikalieinspektionen godkände miljödomstolens beslut med villkoren att samma regler gällande användning av Stomp och Totril som finns i Danmark även ska gälla i Sverige. Dessa regler innebär bland annat en 60 dagars karenstid för Totril innan löken får skördas och behandlingen måste ske med maskiner som utrustats med särskild vindavdriftsreducerande utrustning. Maximala dosen Totril är 1,75 l/ha och maximalt fyra behandlingar får göras per år. En behandling får maximalt innehålla 1 l/ha. För Stomp ska en skyddszon på 30 meter till närmaste vattendrag upprätthållas. Den maximala sammanlagda dosen får inte överskrida 1,8 l/ha. Hur dessa medel kommer att behandlas när dispensen går ut finns det idag ingen klar uppfattning om inom branschen.

Det finns ny odlingsteknik som kan reducera behovet av kemiska bekämpningsmedel mot ogräs i lökodlingen (www, RJ maskiner, 2011). Mekanisk radrensning är ett alternativ som många odlare redan idag använder sig av men dock inte som metod för ogräsbekämpning. Radrensningen görs idag oftast för att luckra och föra ner värme i jorden för att främja lökens tillväxt. Den nya tekniken med radrensare, som även rensar runt plantan, kan göra den mekaniska ogräsbekämpningen till ett intressant alternativ att använda sig av även i större skala. Priset på dessa maskiner är dock i dagsläget mycket högt och en vanlig uppfattning i Sverige är att det i dagsläget inte finns något realistiskt alternativ till Stomp och Totril.

2.3 Åland

På Åland är löken tillsammans med chipspotatisen och äpplen de mest betydelsefulla grödorna sen sockerbetsodlingen nästan helt har avvecklats (www, ÅSUB, 2011). På grund av de relativt små enheterna är spannmålsodlingen inget bra alternativ för att få en god lönsamhet. Jämfört med andra länder inom EU utgör den åländska lökodlingen en stor andel av totalarealen, cirka 1,6 %.

Ungefär en tredjedel av den finländska löken härstammar från Åland, vilket är orsaken till att Åland undersöks skilt från övriga Finland. Detta motsvarar ungefär 6 000 ton lök som levereras till odlarägda Ålands Trädgårdshall av 51 odlare som tillsammans odlade 218 ha lök år 2010 (pers. med., Sjölund, 2011). Av löken som odlas är 80 % sättlök och 20 % frösådd lök. ÅTH är den enda större uppköparen av lök på Åland och merparten av grönsakerna som köps in förmedlas till de stora centralaffärerna på det finska fastlandet. En liten men något växande andel säljs direkt till butiker på Åland. Åland har det gynnsammaste klimatet för grönsaksodling i Finland vilket gör ÅTH:s produkter eftertraktade på den finländska marknaden tack vare god smak och bra kvalitet. Den åländska gula löken finns tillgänglig året runt. Om marknaden i övrigt kan sägas att den till största delen sammanfaller med den finländska marknaden.

På Åland liksom i övriga Finland är förbud mot bekämpningsmedel inte lika aktuellt som i Sverige eftersom inget förslag finns på att förbjuda några medel före 2014. Dessutom finns andra bekämpningsmedel som lämpar sig på sättlök men inte på frösådd lök.

2.4 Finland

I Finland (exklusive Åland) låg lökarealen 2010 på 761 ha och den totala skörden uppgår till ca 16 000 ton årligen (www, Lantbruksstatistik, 2011). Odlingen är koncentrerad till de södra delarna av landet främst på grund av klimatet. Den största delen av arealen är sättlök, frösådd lök odlas endast på 2-3 % av arealen (pers. med., Björklund, 2011). Odlingsarealen av lök har ökat med en tredjedel sedan 1995 och löken står idag för ca 14 % av den totala skörden av trädgårdsväxter. Ett av de stora problemen är tillgången på lämplig mark för lökodling. Bristen på mark leder till en dålig växtföljd vilket i sin tur gör att problemen med växtsjukdomar ökar. Det har också varit problem med kvalitén på utsädet i Finland eftersom detta köps in av varje odlare utan någon central kontroll. De två största aktörerna i Finland vad gäller paketering och försäljning av lök till partihandeln är Vihannes Laitila och Pekka Vehviläinen. Det finns också i Finland en stor kategori små odlare som levererar direkt till grossist eller till andra mindre uppköpare.

Marknadsläget för de finländska lökodlarna är gott tack vare att den finländska konsumenten är trogen de inhemska varorna (pers. med., Björklund, 2011). Detta gör att partihandeln är intresserade av inhemska produkter. Finländska löken finns att tillgå året runt, mycket på grund av att detaljisterna vill kunna erbjuda den inhemska löken hela tiden. Det finns trots allt en stor import av lök till Finland. Importen uppgick till nästan 6 000 ton år 2008 vilket medför att självförsörjningsgraden ligger på strax under 80 %.

Bekämpningsmedlen Stomp och Totril används i hög utsträckning även i Finland (pers. med., Björklund, 2011). Det finns inget förslag på att dessa medel ska förbjudas innan 2014 men det har startat projekt med syfte att utreda vilka möjligheter som finns för att hitta alternativa

bekämpningsmetoder. Det kommer att bli en stor omställning för de finska lökodlarna när förbudet träder i kraft 2014. Begränsningarna för användning av Stomp innebär att maximalt 8 l/ha får användas i sättlök (www, Tukes, 2011). Skyddsavståndet till närmaste vattenområde är 25 m. För Totril gäller att den sammanlagda dosen inte får överskrida 1,75 l/ha. Skyddsavståndet till närmaste vattenområde är 15 m och karenstiden är, liksom i Sverige, 60 dagar.

2.5 Jämförelse

Tabell 1 innehåller ett antal uppgifter om lökodlingen i Sverige, Åland och Finland. Priserna för Åland och Finland är omräknade från euro enligt en valutakurs på 1 € = 9 kr. De största skillnaderna återfinns i posterna medelskörd, självförsörjningsgrad, andel lökodling av totalarealen samt i lökpriset. I totalarealen ingår även vall vilket förklarar att andelen lökodling av totalarealen ändå är mycket låg. Om totalarealen istället enbart avsåg mark som är lämplig för lökodling skulle särskilt den åländska procentandelen stiga dramatiskt. Lökpriset för Finlands del är högt jämfört med Åland och Sverige vilket till viss del förklaras av att även färdigt packad lök ingår i detta pris.

Tabell 1. Jämförelse av lökodlingen i Sverige, Åland och Finland.

	Sverige	Åland	Finland
Antal hektar	849 ha	218 ha	761 ha
Antal gårdar	230 st	51 st	453 st
Andel ekologiskt	4 %	0 %	4 %
Genomsnittlig lökareal	3,7 ha	4,3	1,7 ha
Medelskörd	38,6 ton/ha	27,4 ton/ha	21,0 ton/ha
Självförsörjningsgrad	57 %	Ingår i Finland	79 %
Export	349 ton	Ingår i Finland	116 ton
Import	24024 ton	Ingår i Finland	5628 ton
Andel lökodling av totalarealen	0,03 %	1,60 %	0,04 %
Lökpris kr/kg de senaste fem åren	2,40 kr/kg	2,68 kr/kg	4,46 kr/kg
Utsädespris frölök	1500 kr/enhet	2025 kr/enhet	
Utsädespris sättlök	25 kr/kg	16 kr/kg	
Handelsgödselpris (NPK 11-5-18)	4,95 kr/kg	5,34 kr/kg	4,94 kr/kg

(Källa: Egen bearbetning av uppgifter från Agriwise, Jordbruksverket, Ålands statistik- och utredningsbyrå, Paul-Mårten Sjölund (odlingskonsulent ÅTH), Maataloustilastot och Kasvistieto.)

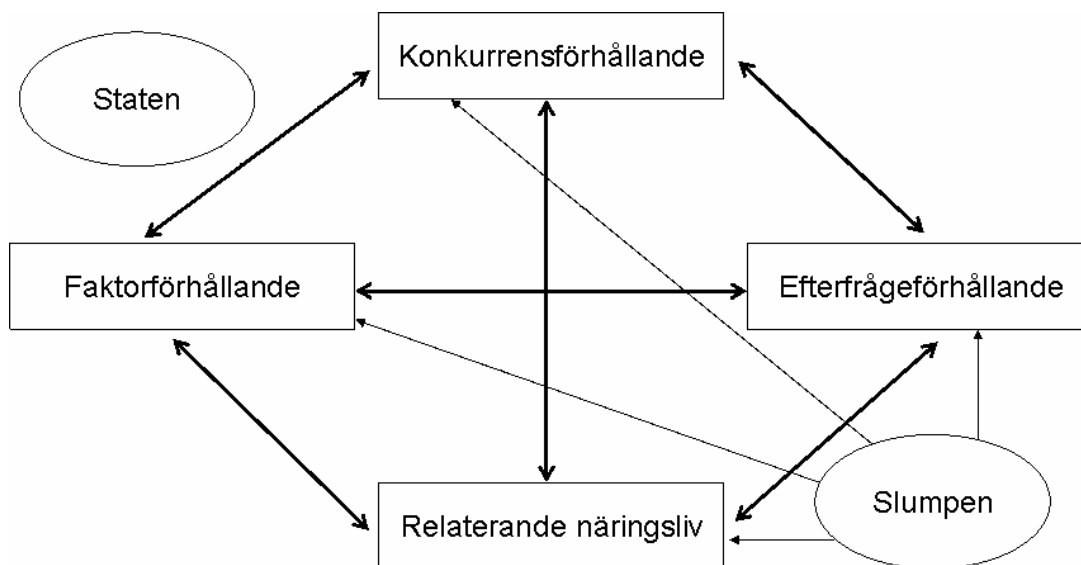
3 Teori

Den övergripande teorin är Porters diamantmodell och de övriga teorierna knyts i texten till denna. Sist i teorigenomgången följer ett avsnitt om beslutsfattande i företag, vilket ligger utanför Porters diamantmodell.

3.1 Företagets omvärld

Det finns många faktorer i ett företags omvärld som påverkar dess förmåga att vara konkurrenskraftigt och framgångsrikt (Porter, 1990 s.69). Källan till ett företags konkurrensfördelar och konkurrensens karaktär skiljer sig dock mycket beroende på vilken typ av företag det är fråga om. Det är viktigt att beakta flera av källorna till konkurrensfördelar och inte bara de klassiska som stordriftsfördelar eller personalkostnader. Det är allmänt känt att ett företag med hjälp av dessa konkurrensfördelar kan bli framgångsrikt inom ett land och även exportera produkterna. Vilka är då faktorerna som gör att vissa företag lyckas bättre än andra? Porter (1990) har konstruerat en modell som beskriver fyra övergripande faktorer som påverkar ett lands företagarklimat.

Faktorerna som ingår i Porters diamantmodell är konkurrensförhållande, faktorförhållande, efterfrågeförhållande och relaterande näringsliv (Porter, 1990 s.71). I den kompletta modellen ingår även staten och slumpen. Dessa verkar både individuellt och tillsammans i en företagarmiljö enligt figuren nedan. Modellen är alltså ett ömsesidigt förstärkande system där en faktor är beroende av tillståndet för de tre andra. Faktorerna kan givetvis skilja sig en hel del mellan olika länder och det gäller för ett företag att kunna anpassa sig enligt den miljön som råder i deras hemland. Sammantaget kan sägas att ett företag i ett visst land blir väldigt framgångsrikt om företagarklimatet i hemlandet är utmanande och dynamiskt. Detta stimulerar företagen till utveckling och anpassning. I kommande stycken kommer varje faktor i Porters diamantmodell att utvecklas och förklaras.



Figur 2. Den fullständiga diamantmodellen. Egen bearbetning av Porter (1990).

Faktorförhållande består av en rad produktionsfaktorer såsom mänskliga, fysiska och kunskapsstillgångar samt kapital och infrastruktur (Porter, 1990 s.74-75). Vilka av dessa tillgångar som är viktigast beror på vilken industri företaget verkar i. Till exempel är kunskapsstillgången inom lökodling relativt stor på Öland tack vare den långa traditionen av lökodlingen och därför är även en stor del av Sveriges lökodling koncentrerad hit. Sambandet är dock mer komplicerat än så eftersom framgångarna även beror på hur effektivt tillgångarna används.

Faktorerna delas in i grundläggande och avancerade faktorer (Porter, 1990 s. 77). Exempel på grundläggande faktorer är naturresurser, klimat och utbildningsnivå på invånarna. Dessa faktorer är ofta ärvda, sedan tidigare befintliga tillgångar men deras betydelse är inte mindre för det. För jordbruket finns oftast de viktigaste tillgångarna bland de grundläggande faktorerna, till exempel klimat och jordmån. Bland de avancerade faktorerna ingår högutbildad arbetskraft, toppmodern infrastruktur och kommunikation samt universitet och andra forskningsinstitut. Porter menar att de avancerade faktorerna är de viktigaste för att uppnå konkurrensfördelar eftersom dessa tillgångar inte är ärvda och därmed svårare att skaffa. Införskaffandet av dessa tillgångar är förenat med stora investeringar i både fysiska och mänskliga resurser.

Efterfrågeförhållandet på hemmamarknaden är mycket viktigt för ett företags utveckling eftersom detta tvingar företagen att utvecklas och hela tiden finslipa sina produkter för att få dem sålda (Porter, 1990 s.86). Tre breda attribut används för att beskriva efterfrågeförhållandet; sammansättningen av efterfrågan, efterfrågans storlek och tillväxtmönster samt mekanismerna som överför de inhemska preferenserna till utlandet. De två sistnämnda attributen beror till stor del på det första. Den viktigaste slutsatsen Porter drar av dessa tre attribut är att kvalitén på den inhemska efterfrågan är viktigare än kvantiteten.

Relaterande och stödjande näringsliv kan till exempel vara industrier som samarbetar genom att den ena förädlar en råvara som är nödvändig för det andra företags slutprodukt (Porter, 1990 s.100). I lökbranschen kan ett exempel vara att en företagare startar ett packeri för förädling av löken. Det mest grundläggande som krävs för att detta företag ska fungera är att det finns tillräckligt många odlare som förser företaget med råvara. Det blir i detta fall fråga om ett samarbete mellan livsmedelsindustrin och primärnäringen. Ett gott samarbete med andra företag inom samma område ses ofta som en styrka och leder till stora möjligheter att förstärka konkurrenskraften.

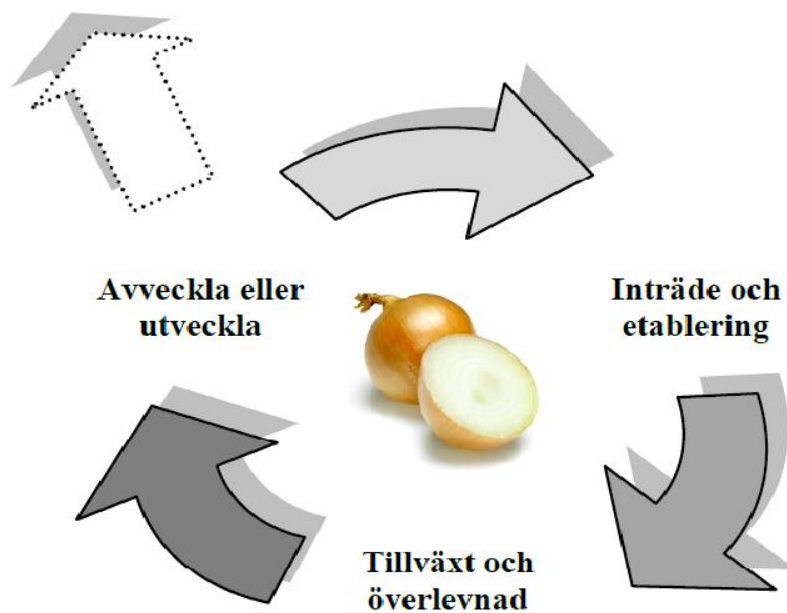
Konkurrensförhållandena i den lokala omgivningen och på den inhemska marknaden inverkar till stor del på hur företagen agerar, vilka mål som sätts upp och hur de utvecklas (Porter, 1990 s.107). Den inhemska konkurrensen pressar företagen mer än utländsk konkurrens. Detta eftersom företag som verkar i närområdet ofta har samma utgångsläge och att skillnaden bara ligger i hur effektivt de befintliga resurserna utnyttjas. En orsak är också att information om företag i omgivningen är relativt lättåtkomlig.

Slumpen spelar en stor roll i företagets omgivning (Porter, 1990 s.124). Slumpmässiga händelser är viktiga eftersom de kan bidra till skift i företagets maktpositioner. Ett exempel på detta inom lökbranschen skulle kunna vara att den holländska lökskörden blir dålig på grund av extrema väderförhållanden och att den svenska och finländska löken då stärker sin position på hemmamarknaden tack vare bristen på importerad lök. Detta bör i sin tur leda till att priset på löken stiger vilket förhoppningsvis kommer de svenska och finländska lökodlarna till gagn.

Staten ses av många som den viktigaste faktorn som påverkar företagens möjligheter i ett visst land (Porter, 1990 s.126). Myndigheterna påverkar och kan påverkas av alla de fyra attributen som nämnts tidigare. Faktorförhållandena påverkas till exempel av statens policy gentemot utbildning och efterfrågeförhållandet på den inhemska marknaden påverkas till viss del genom föreskrifter och råd från statliga organ. Staten kan också påverka hur företagen får arbeta och på så vis påverkas förhållandet mellan de olika industrierna vad gäller både samarbete och konkurrens.

3.2 Livscykel, målsättningar och företagsledning

Figur 3 åskådliggör företagets livscykel från inträdet till avveckling eller utveckling.



Figur 3. Företagets livscykel. Egen bearbetning av Olson (2004).

Företagets livscykel består av tre faser (Olson, 2004). Den första fasen är inträde och etablering vilken innebär att företagsledaren måste analysera tillgången på resurser. I ett lantbruksföretag gäller detta främst tillgången på åkermark och att analysera var kapitalet ska komma ifrån. Det är också viktigt att i den första fasen upprätta mål gällande till exempel hur mycket man är beredd att arbeta och vad man vill ha i ersättning för sitt arbete. Dessutom bör lantbrukaren fundera över om det kommer att krävas anställd arbetskraft. Ett mål definieras av Jacobsen och Thorsvik (2008) som ett önskvärt framtida tillstånd. Företagets målsättning bör också knyta tillbaka till syftet med företagets verksamhet. För en lantbrukare kan ett mål till exempel vara att tjäna pengar medan syftet kanske är att hålla ett öppet landskap eller att upprätthålla en levande landsbygd. I Porters (1990) diamantmodell återfinns den första fasen främst bland *faktorförhållandena* där en rad produktionsfaktorer definieras. Även *staten* har en stor roll i denna fas eftersom den i vissa fall kan bevilja ekonomiskt stöd för nya lantbrukare. En annan viktig faktor när ett företag etableras är företagsledningen.

Olika författare har olika definitioner på vad ledarskap i ett lantbruksföretag innebär (Giles, et al., 1980). En grundläggande uppgift i företagsledning, som de flesta författare ändå är överens om, är att sätta ekonomiska intressen först och att organisera ett lantbruksföretag för att öka vinsten. Att företaget genererar vinst är mycket viktigt för att uppmuntra fortsatt utveckling av verksamheten. Det finns andra saker som bör beaktas men om inte verksamheten är lönsam mister allt annat sin betydelse. Det handlar om att göra saker på "rätt

sätt” och det visar sig ofta att detta också är det mest lönsamma sättet. Giles et al. (1980) poängterar vidare att det är farligt att fokusera alltför mycket på de dagliga sysslorna i företagsledningen då detta ofta innebär att den mer långsiktiga strategiska planeringen får komma i andra hand. Detta resonemang leder fram till en definition av företagsledning som ett sätt att kombinera och koordinera mänskliga, fysiska och finansiella resurser så att de producerar en bra vara som marknaden vill ha och som det går att ta ut ett bra pris för. Paralleller kan här dras till Porters *faktorförhållanden* och de grundläggande och avancerade tillgångarna. Även arbetsmiljön måste vara god för alla som är involverade i företaget. Denna definition kan utvecklas i fyra punkter som alla belyser viktiga aspekter inom företagsledning.

Först och främst berör ledarskapet företagets alla delar och ledningen har alltid det yttersta ansvaret för allt som händer i företaget (Giles, et al., 1980). Detta gäller i såväl små som stora företag. Även om vissa sysslor i större företag delegeras ut till de anställda är det den högsta ledningen som får ta konsekvenserna. Den andra punkten belyser vikten av en företagsledares förmåga att kombinera olika komponenter i ett företag för att lyckas skapa en effektiv produktionsenhet. Det gäller att fråga sig vad som ska produceras, vilken mängd som ska produceras och hur man ska gå till väga för att göra detta på det effektivaste sättet. Detta hänger samman med Porters (1990) *efterfrågeförhållanden* i diamantmodellen.

Den tredje punkten påminner om att det är viktigt att hela tiden fokusera på slutprodukten och att det finns en marknad för denna produkt. Nyckeln till ett långsiktigt hållbart företag är att producera produkter som marknaden efterfrågar och som konsumenten är villig att betala för. Även här kan paralleller dras till Porters (1990) diamantmodell och faktorn *efterfrågeförhållanden* men även till *slumpen* som i vissa fall avgör priset för produkten. Sist men inte minst påpekar Giles et al. (1980) att det är minst lika viktigt att personalen trivs som det är att företaget går med vinst. Dessa två aspekter kan på olika sätt anses hänga ihop då personal som trivs oftast gör ett bättre jobb..

För att återgå till företagets livscykel bör fokus i den andra fasen, tillväxt och överlevnad, ligga på effektivitetsförbättringar för att minimera företagets kostnader (Olson, 2004). Det kan till exempel innebära investering i ny teknik. Rent ekonomiskt bör fokus ligga på företagets belåning och förmåga att klara av ett år med dåliga skördar eller ett år med väsentligt lägre priser än tidigare år. Det övergripande målet i denna fas är att företaget ska generera en stabil inkomst som säkerställer överlevnad på lång sikt. För att klara allt detta krävs att företaget har någon form av strategi för att uppnå målen (Jacobsen och Thorsvik, 2002). Denna fas ingår i *konkurrensförhållandet* i Porters (1990) diamantmodell. Liksom i Porters diamantmodell sägs här att den lokala konkurrensen tvingar företaget till ständig utveckling. Även *slumpen* spelar en viss roll i denna fas då det är osäkert vad konsumenten efterfrågar i framtiden.

Företaget måste sticka ut från mängden för att uppnå målen med hjälp av konkurrensfördelar (Lee, et al., 1999). Detta görs antingen genom att differentiera sig eller att erbjuda sina varor till ett lägre pris än konkurrenterna. Lökproduktionen kan i sig ses som en differentiering eftersom det är en så pass liten gröda totalt sett. Att differentiera sig inom lökproduktionen kan till exempel innebära att man förpackar löken hemma på gården eller börjar odla andra sorter än vanlig gul lök, till exempel schalottenlök. Jacobsen och Thorsvik (2008) behandlar en rad strategier som kan vara intressanta vid analys av lantbruksföretag. En av dessa strategier är att företaget enbart koncentrerar sig på en viss marknad. Ett lantbruksföretag kan till exempel enbart koncentrera sig på lökodling och arrendera ut spannmålsodlingen på gården till andra lantbrukare. Vidare kan företag använda sig av försvarsstrategin som innebär att företaget ska försvara sin ställning på marknaden. Detta kan antingen göras genom att

effektivisera produktionen eller genom att begränsa möjligheterna för potentiella konkurrenter att ta sig in på marknaden. Slutligen finns de företagare som kallas "efterslätrare" och som inte anpassar sig till omvärlden förrän de blir absolut tvungna till det.

Den tredje fasen inträffar då målen i överlevnadsfasen är uppfyllda och företagaren ska utvärdera om han vill fortsätta att utveckla företaget eller om det successivt ska avvecklas (Olson, 2004). Om företagaren väljer att fortsätta utveckla företaget börjar processen om från den första fasen och då gäller det att hitta nya mål att uppfylla. Att syssla med mål och strategier är nödvändigt för att uppnå effektivitet i sitt företagande. Dessutom uppfyller strategier en styrande funktion (Jacobsen och Thorsvik, 2008). *Efterfrågeförhållandet* samt *relaterande och stödjande näringsliv* är viktiga faktorer i denna fas. I Porters (1990) diamantmodell sägs nämligen att efterfrågan är mycket viktig för företagets utveckling och att ett gott samarbete med andra företag stärker konkurrenskraften.

3.3 Beslutsfattande

Det finns två typer av beslut. Den strukturerade, som går enligt rutin genom specifika handlingsmetoder och kallas programbeslut samt den ostrukturerade och problematiska typen, som kallas icke-programbeslut (Lee, et al., 1999). Tillvägagångssättet för att komma fram till ett beslut skiljer sig för olika individer. Den första kategorin är individer som söker problem. Den andra kategorin försöker lösa problemen medan den tredje kategorin undviker dem. Denna del av teoriavsnittet går inte att koppla direkt till den övergripande teorin om Porters (1990) diamantmodell men är trots allt en viktig del av processen för ett företags överlevnad på lång sikt.

Beslutsprocessen går i stora drag ut på att insamla all nödvändig information och sedan utvärdera denna för att kunna fatta det bästa beslutet (Jacobsen och Thorsvik, 2008). Informationen insamlas genom att situationen bedöms och genom att problemet därmed identifieras och definieras. Nästa steg är att involvera personer som krävs för att göra ett rationellt beslut. Oftast uppkommer många alternativ vilka diskuteras och värderas. Även konsekvenserna för att ta ett visst beslut analyseras. Det beslutet som har bäst förutsättningar väljs. En tid efter att beslutet har fattats analyseras hur effektivt beslutet var och vad som eventuellt kan göras bättre. Därefter följer flera alternativa tillvägagångssätt. Informationen bör analyseras och tolkas noggrant innan den kan ligga till grund för ett alternativt beslut. En växtodlare som funderar på att inleda odling av en ny gröda insamlar information om vilka marker som är lämpliga och vilken avkastning som kan förväntas i området med mera. Efter diskussioner med familj och kollegor uppkommer några alternativ. Dessa diskuteras och därefter tas ett beslut.

Inom klassisk beslutsteori finns en central ställning som säger att människa kan handla helt rationellt (Jacobsen och Thorsvik, 2008). Detta innebär att beslutsfattaren har tydliga mål, tydligt avgränsade alternativ, kunskap att rangordna alla alternativ från det bästa till det sämsta samt att utifrån detta kunna välja det alternativ som är bäst för att nå målet. I praktiken är detta dock sällan fallet. Liksom målen kan även en individs beslutsfattande och utvärdering av olika alternativ vara något otydlig och inte helt konsistent. Vi människor klarar heller inte av att ta emot hur mycket information som helst utan vi sällar fram det vi tycker är viktigast. Detta kan leda till att vi missar något väsentligt medan vi beaktar något som inte är av någon egentlig betydelse. Det finns heller inte alltid tid att samla in hur mycket information som helst. Till exempel måste beslutet om den nya grödan i exemplet i förra stycket tas före det är för sent att så den.

Denna diskussion leder fram till slutsatsen att människan är begränsat rationell (Jacobsen och Thorsvik, 2008). Det finns mål men de är ofta otydliga eller inte klart avgränsade. Man bedömer bara vissa alternativ och möjliga lösningar och istället för att rangordna alternativen bedöms dessa vartefter beslutsfattaren får förmåga att bedöma dem. Slutligen väljs det alternativ som först dyker upp och som är tillfredsställande, det behöver dock inte vara det bästa alternativet men det är ”bra nog”.

I teorin skiljs strategiska beslut och övriga typer av beslut (Lee, et al., 1999). Skillnaden är att strategiska beslut är ämnade att påverka hela organisationen att arbeta i en viss riktning och de är ofta mer långsiktiga än andra typer av beslut. Små företag är ofta mindre benägna att fatta långsiktiga strategiska beslut. Detta beror på att de inte har resurser eller kunskap för att göra prognoser för framtiden, men också på grund av att en liten organisation lättare kan anpassa sig till förändringar och därför inte är i behov av en långsiktig strategi. Under det strategiska beslutsfattandet kan det uppstå problem innan beslutet har verkställs. En lantbrukare som investerar i ett lökpackeri får räkna med extra kostnader i startfasen innan produktionen ligger på max. Nedan följer ett antal centrala frågor i den strategiska beslutsprocessen.

Centrala frågor inom strategiskt beslutsfattande:

- Var befinner vi oss idag?
 - Är vi effektiva?
 - Hur är lönsamheten och effektiviteten i jämförelse med branschen?
- Hur hamnade vi här?
 - Vilka är våra kunder och intressenter?
 - Hur styrs företaget?
- Var skulle vi vilja vara?
 - Vilka resurser finns inom organisationen?
 - Vilka är möjligheterna i framtiden?
 - Vad har företaget för resurser?
- Hur ska vi ta oss dit?
 - Existerande marknad, existerande produkt
 - Ny produkt, existerande marknad
 - Existerande produkt, Ny marknad
 - Ny produkt, ny marknad

3.4 Hypoteser

Intervjuguiden inför intervjuerna med fallgårdarna konstrueras på basen av följande hypoteser som har satts upp utifrån teoriavsnittet.

Omvärlden

Hypotes 1. Lökodlare i Finland och på Åland har en fördel gentemot importerade varor eftersom de finländska konsumenterna är trognare de inhemska varorna än de svenska konsumenterna.

Hypotes 2. De svenska lökodlarna upplever att myndigheterna har mindre förståelse för odlarna än odlare på Åland och i övriga Finland.

Hypotes 3. Att utöka självförsörjningsgraden ser de svenska odlarna som en stor möjlighet.

Hypotes 4. Åländska lökodlare upplever ett hinder gentemot sina fastländska kollegor på grund av det geografiska läget.

Hypotes 5. Många lökodlare upplever bristen på lämplig mark som ett stort hinder för utökad areal.

Hypotes 6. Det kommande förbudet mot Stomp och Totril kommer enbart att påverka den svenska lökodlingen.

Livscykel, målsättningar och företagsledning

Hypotes 7. Lantbrukare som har en potentiell efterträdare investerar i lökproduktionen i större utsträckning än de som inte har någon som ska ta över.

Hypotes 8. Konkurrensen mellan existerande lantbruksföretag är inte lika stark i Finland som i Sverige och på Åland.

Hypotes 9. Finländska och framförallt svenska lökodlare har stordriftsfördelar gentemot åländska odlare.

Hypotes 10. Svenska lökodlare har tydligare mål och strategier med företagandet än de åländska och finländska lökodlarna.

Hypotes 11. Lantbrukarnas förhandlingsstyrka blir större om det finns möjlighet för långtidslagring av lök på gården.

Hypotes 12. Lantbrukarna kan inte själva påverka lökpriset. Detta överläts helt och hållet på uppköparen.

Hypotes 13. Lökodlare talar mycket sällan öppet om kostnadsbilden i företaget med andra lökodlare.

Beslutsfattande

Hypotes 14. Det krävs relativt mycket (stora skillnader i pris) för att en lökodlare ska sälja sin lök till någon annan än den lokala uppköparen. Även andra faktorer än pris spelar in i beslutet.

Hypotes 15. Lantbrukare upprättar sällan egna bidragskalkyler som grund för besluten.

4 Genomförande och metod

Detta kapitel behandlar inledningsvis några grundläggande uppgifter angående det empiriska materialet och dess tillförlitlighet. Därefter presenteras kvalitativa intervjun som forskningsmetod.

4.1 Grunddata, tillförlitlighet och felkällor

Data till den empiriska delen har insamlats genom kvalitativa intervjuer med fem lökodlare i Skåne, fyra på Öland, sex på Åland och tre i Finland. Lökodlarna i Sverige finns i de områden där lökodlingen är koncentrerad och i Finland odlas en stor del av löken på Åland. Två lökodlare i övriga Finland har valts ut av språkmässiga skäl medan den tredje valts för att få en så rättvis bild som möjligt trots språkproblemen. De tre finländska odlarna har intervjuats per telefon medan personliga intervjuer ute på gårdarna genomförts med de svenska och åländska odlarna. Kontaktuppgifter till lökodlare i Sverige har fåtts genom uppköparna och de åländska odlarna har valts ut av författarna. Odlarna i Finland har valts ut med hjälp av uppköpare och växtodlingsrådgivare. Intervjuerna genomfördes under perioden mars-april 2011. Till samtliga odlarintervjuer användes samma intervjuguide, vilken återfinns som bilaga 1. För att få en bättre uppfattning om hur marknaden för lök ser ut i Sverige och Finland har telefonintervjuer även genomförts med odlingsrådgivare, myndigheter och uppköpare i de geografiska områdena.

I Sverige anses tillförlitligheten vara god eftersom de intervjuade odlarna tillsammans står för 30 % av den totala lökarealen i Sverige. Det är ändå inte bara de största odlarna som intervjuats. Arealen lök som odlas på de studerade gårdarna varierar från fyra till 150 ha. Dessutom finns flera uppköpare representerade bland de intervjuade odlarna och även den geografiska spridningen är relativt stor. Bland de intervjuade odlarna finns också sådana som både lagrar och förädlar löken på gården men även sådana som inte lagrar något alls hemma på gården. Det finns även odlare bland de intervjuade som odlar sättlök och planterad lök men de flesta odlar givetvis enbart frösådd lök.

Även på Åland kan tillförlitligheten betraktas som god. De intervjuade odlarna står tillsammans för 24 % av den totala arealen och lökarealen på de studerade gårdarna varierar mellan tre och 20 ha. Bland de åländska odlarna finns både de som har klimatstyrda lager och de som helt saknar lagring på gården. Sättlöksodlingen dominerar bland de intervjuade odlarna, liksom på Åland i stort, men en av de intervjuade odlarna odlar främst frölök.

I Finland är tillförlitligheten inte lika god. De tre odlarnas sammanlagda lökareal står ändå för 6 % av den totala odlingen men denna siffra dras upp av den lantbrukare som odlar 43 ha. De två övriga odlar 1,5 respektive tre ha lök. Att inte fler odlare intervjuats beror till största delen på språkproblem då lökodlingen i Finland är koncentrerad till finsktalande områden i sydvästra Finland. En intervju har genomförts på finska av Fredrik Björklund på Finska Hushållningssällskapet i Åbo som han sedan översatte åt oss. De stora geografiska avstånden mellan odlarna bidrog till att personliga intervjuer inte kunde tillämpas här. Det faktum att intervjuerna genomfördes över telefon istället för besök på gårdarna har dock inte bidragit nämnvärt till att minska tillförlitligheten.

Felkällorna har minimerats genom att intervjuerna har genomförts genom personliga möten med odlarna. Risken för att respondenten ska misstolka frågan är minimal eftersom författarna direkt kan upptäcka och rätta till eventuella feltolkningar. Helhetsbilden av

företagen blir också bättre efter ett besök på gården. Eftersom telefonintervjuer genomförts med de finländska odlarna kan detta tänkas vara en felkälla.

4.2 Den kvalitativa intervjustudien

Det går att urskilja tre steg i processen kring kvantitativa respektive kvalitativa studier (Trost, 2005). Det första steget är datainsamlingen, sedan följer analysen och till sist kommer tolkningen av resultatet. Utgående från att varje steg kan vara antingen kvalitativt eller kvantitativt fås åtta olika utfall vilka illustreras i tabell 2.

Tabell 2. Hur en studie är uppbyggd.

Datainsamling	Kvalitativ				Kvantitativ			
Analys/bearbetning	Kvalitativ		Kvantitativ		Kvalitativ		Kvantitativ	
Tolkning	Kval.	Kvant.	Kval.	Kvant.	Kval.	Kvant.	Kval.	Kvant.
Variant	A	B	C	D	E	F	G	H

(Källa: egen bearbetning av Trost, 2005)

Datainsamlingen i denna studie är både kvalitativ och kvantitativ eftersom den både innehåller frågor som tydligt går att mäta och frågor av djupare karaktär (se bilaga 1). Intervjuerna är då delvis kvalitativa och vid analysen av de djupare frågorna försöker vi utläsa hur den enskilde personen tycker och tänker (Trost, 2005). Denna analys resulterar i ett antal mönster som till exempel kan vara att lantbrukare med större gårdar tycker på ett visst sätt till skillnad från mindre lantbrukare. Svaren på de kvantitativa, graderade frågorna presenteras i diagramform och är tydligt mätbara. Analysen och tolkningen av svaren är dock i båda fallen kvalitativ eftersom urvalet är för litet för en kvantitativ analys. Härmed är studien en blandning av variant A och variant E. Vilken metod som används, kvalitativ eller kvantitativ, bestäms utifrån studiens syfte.

Trost (2005) kallar den sorts intervju han beskriver för *fokusintervju*. Detta innebär att intervjun har ett tema och att den är strukturerad. Det är denna typ av intervju vi har använt oss av. Kvale (1997) indelar den kvalitativa intervjustudien i sju stadier. Dessa beskrivs av Trost (2005) enligt följande:

1. *Tematisering*. Syftet med studien redovisas och problemområdena klargörs.
2. *Design*. Studien planeras i dess detaljer och metodvalet görs.
3. *Intervjuandet*. Intervjuerna utförs som planerat. Det gäller att vara uppmärksam inte bara på svaren, utan även på relationen mellan dig och respondenten.
4. *Överförande till bearbetningsbar form*. Materialet görs tillgängligt för bearbetning.
5. *Bearbetning och analys*. Det insamlade materialet analyseras med det teoretiska perspektivet som grund.
6. *Resultat*. Analysen bör nu ha gett ledtrådar till vilka resultat som kan fås fram. Håller svaren för en kritisk granskning?
7. *Rapportering*. Rapporten skrivs och det är i detta fall viktigt att tänka på vem som är läsaren.

5 Empiri

5.1 Motiveringar

Informationen till den empiriska delen har samlats in genom intervjuer med ett antal fallgårdar i Sverige, Åland och Finland. Gårdarna har valts ut med hjälp av uppköpare och odlingsrådgivare i de olika områdena. I största möjliga mån har gårdarna valts ut med tanken att få en så stor spridning som möjligt vad gäller storlek, geografiskt läge och andra produktionsgrenar. I Finland har språket varit det största problemet och därmed har endast tre odlare intervjuats varav en på finska med hjälp av trädgårdsrådgivare Fredrik Björklund på Finska Hushållningssällskapet och de övriga två på svenska.

5.2 Sverige

I Sverige har intervjuer genomförts på nio företag varav fem i Skåne och fyra på Öland. Det är i dessa två områden som den absolut största andelen av lökodlingen finns i Sverige.

5.2.1 Överblick av de studerade gårdarna

Medelåldern på lantbrukarna som intervjuats är 45,4 år. Utbildningsnivån varierar från lantmästare/gårdsmästare (4 st.) till naturbruksgymnasium (1 st.) eller annan eftergymnasial grundkurs i lantbruk (4 st.). De lantbrukare som intervjuats har i snitt varit lantbrukare i 15,9 år om man räknar från det år de tog över gården. Två av lantbrukarna har tagit över gården 2011 vilket drar ner denna siffra ganska rejält. Arealen lök som odlas på gårdarna ligger i snitt på 16,4 ha. På åtta av gårdarna odlas frölök och på två av dessa gårdar odlas även sättlök på en tredjedel av lökarealen. På en gård odlas enbart planterad lök. Produktionsgrenar som finns på de olika gårdarna förutom lök åskådliggörs i diagrammet nedan.

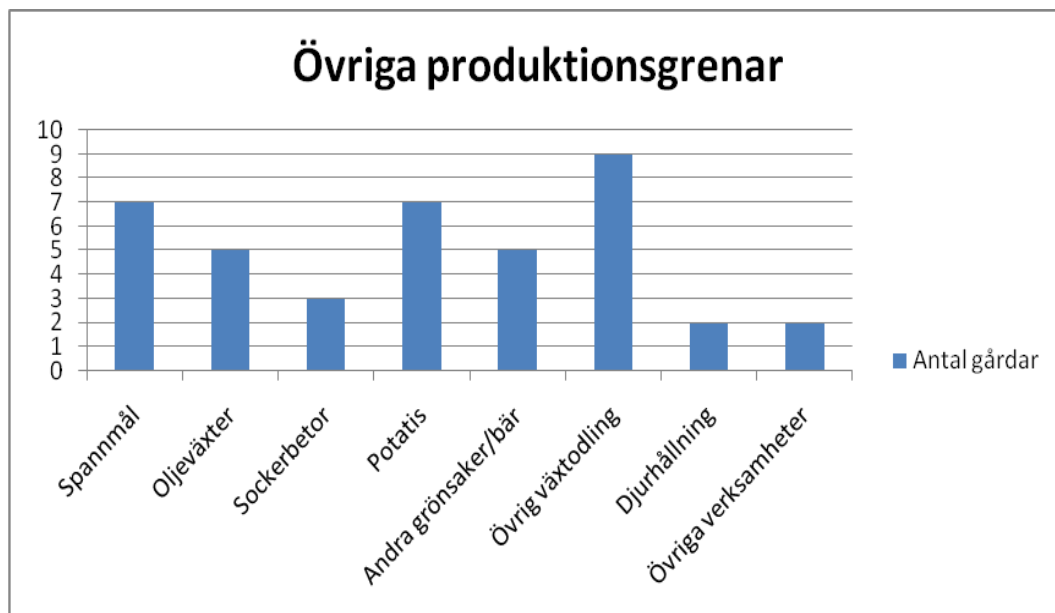


Diagram 1. Produktionsgrenar på gårdarna förutom lök.

5.2.2 Orsaker till varför lökodling bedrivs

Lökodlingen har en lång tradition på de flesta gårdarna. Det har bedrivits lökodling i snitt 34,8 år och på den gård där det odlats lök längst började man redan på 50-talet. Orsakerna till varför lökodling inleddes varierar mycket mellan gårdarna. Intervjuerna har kunnat påvisa en jämn fördelning mellan följande orsaker: ekonomiska skäl, avveckling av animalieproduktion, bra klimat, odlingsintresse samt att en uppköpare startade sin verksamhet och ville ha flera odlare. Lantbrukaren ombads att under intervjun rangordna sex orsaker till varför det bedrivs lökodling på gården i dagsläget. I diagrammet nedan visas dels snittplaceringen för respektive orsak samt hur många som angett respektive orsak som den främsta till varför lökodling bedrivs.

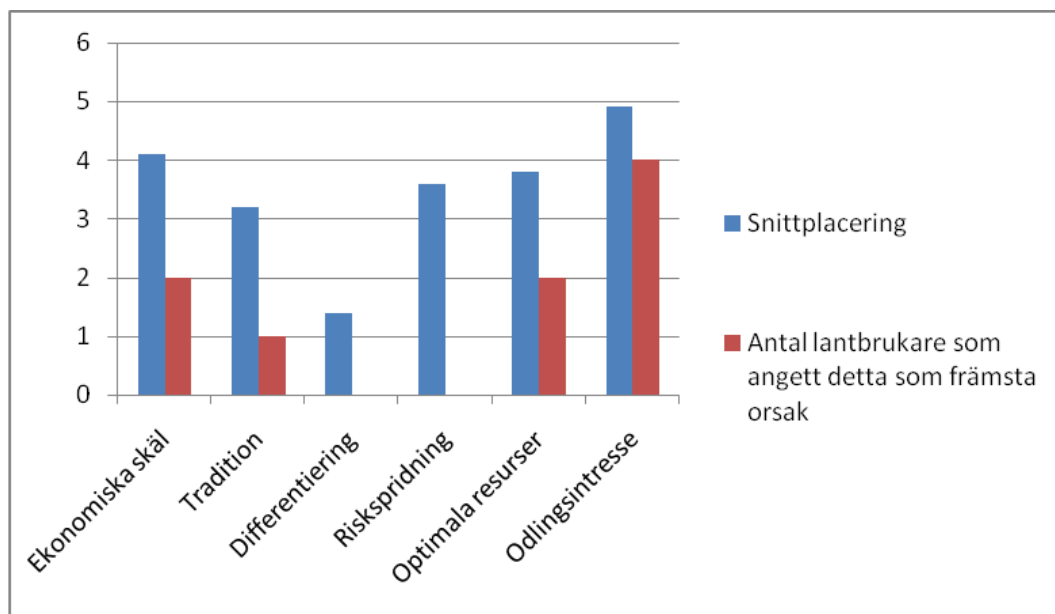


Diagram 2. Snittplacering för orsaker till varför lökodling bedrivs.

5.2.3 Stomp och Totril

När det gäller det kommande förbudet mot Stomp och Totril ombads lantbrukarna gradera på en fyrgradig skala hur mycket det skulle påverka lökodlingen i företaget. Resultatet blev sex fyror, två treor och en tvåa. Det viktigaste enligt merparten av odlarna är dock lika villkor i hela EU. Flera odlare tror också att det kommer att finnas nya medel efter att Stomp och Totril har förbjudits i hela EU. Alla odlare i studien uppskattar dispensen som de fått från miljödomstolen.

”Stark fördel för dansk importlök om förbudet hade kommit redan i år.”

Många av lantbrukarna radrensar redan idag men det är svårt att hinna med att radrensa mer än en gång. Vissa påpekar också att radrensning skadar löken för mycket och ser inte detta som något bra alternativ. Den främsta orsaken till radrensningen idag är dock inte ogräsbekämpning utan för att luckra och få ner värme i jorden. Stompen anser två av odlarna att man kan klara sig utan relativt smärtfritt medan Totrilen är mycket svårare att avstå från. En av odlarna menar att fokus från samhällets sida ligger på fel led i produktionen.

”Lagringsförlusterna är kanske en större miljöbov än den kemiska bekämpningen?”

En av de odlare som graderade förbudet till en fyra ser mycket allvarligt på förbudet och menar att det inte finns något alternativ till kemisk bekämpning.

”Det är en stressfaktor. Det finns ingen bra ersättning. Radrensning skadar löken för mycket.”

Den odlare som graderade förbudet till en tvåa menar att lökodlingen inte kommer att påverkas särskilt mycket i hans företag.

”Det kommer nog att fungera för min del ändå men skörden kommer kanske att bli lite lägre.”

5.2.4 Betydande faktorer

I diagrammet nedan visas hur lantbrukarna har betygsatt ett antal faktorer på en fyrgradig skala efter hur stor betydelse de har för lökodlingen i det egna företaget. Diagrammet visar summan av poängen eftersom snittpoängen kan bli missvisande på grund av ett fåtal väldigt avvikande svar.

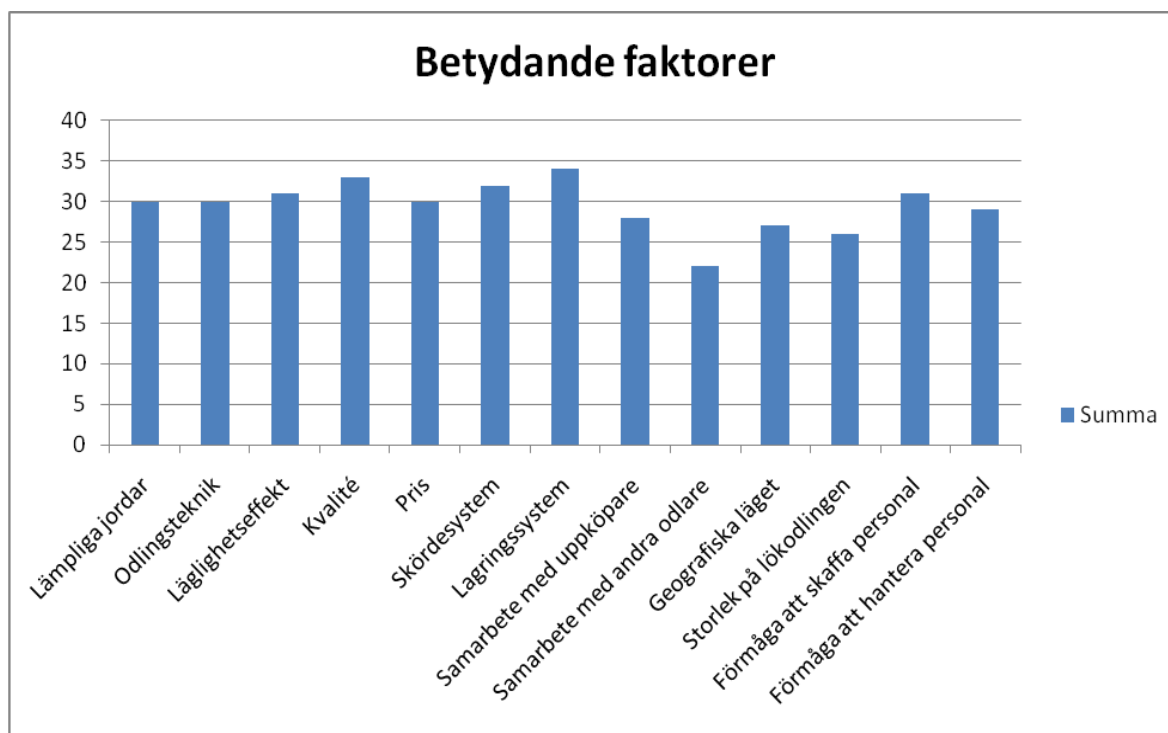


Diagram 3. Summan av poäng på faktorer som har betydelse för lökodlingen i företaget.

De faktorer som värderats högst är lagringssystem, kvalité, skördesystem och läglighetseffekten dvs. att göra rätt saker vid rätt tidpunkt. Att lagringssystemet har så stor betydelse beror på att alla lökodlare har tillgång till eget lager. Det beror troligen också på att lagringssystemet har stor betydelse för kvalitén, något som slutligen påverkar priset odlaren får för löken. Även skördesystemet och odlingstekniken påverkar kvalitén. Det gäller att hantera löken varsamt innan den sätts in i lagret för att få bästa hållbarhet. Likaså gäller det att hålla löken fri från sjukdomar och skadeinsekter under odlingssäsongen samt se till att den har tillgång till vatten. Vad gäller läglighetseffekten dras poängen på denna ner av två avvikande svar. De flesta odlarna menade att denna har mycket stor betydelse, betyg fyra.

”Om man är bjuden på 50-års fest och vet att löken måste bekämpas just då, får man stanna hemma från festen.”

En av odlarna som värderade läglighetseffekten lågt hade annan specialodling som han prioriterade före löken när det var som mest att göra i båda odlingarna.

”På senare tid har jag prioriterat jordgubbarna före löken.”

Om lönsamheten skulle bli bättre i lökodlingen skulle han prioritera den mer men i dagsläget var jordgubbarna mer lönsamma. Den andra odlaren som värderade denna faktor lågt upplevde att den egna organisationen var bristande under arbetstopparna och att det skulle behövas mer planering och framförhållning. Det skulle vara bättre om det fanns en heltidsanställd på gården.

”Det är inte kapitalet som saknas utan mer organisationen under arbetstopparna som måste bli bättre.”

Storlekens betydelse för lökodlingen är den faktor där svaren är mest spridda. Vissa menar att man måste komma upp i en viss areal för att få underlag för sina maskiner och menar därmed att storleken har stor betydelse. En annan odlare menar att storleken inte är det viktigaste utan att man först och främst bör satsa på att optimera den nuvarande arealen och inte hela tiden bli större. Om de övriga odlarna som värderat storleken relativt lågt kan sägas att de har en hel del andra produktionsgrenar vilket gör att lökodlingen står för en mindre del av företagets omsättning. De odlare vars företags omsättning nästan helt består av lökodlingen har värderat storleken högt.

De två faktorer som handlar om samarbete med uppköparen respektive andra odlare anses ha olika stor betydelse. Samarbetet med uppköparen har större betydelse än samarbetet med andra odlare. Orsaken till att samarbetet med uppköparen anses som viktigt är att vissa ser ett mervärde i form av odlingsrådgivning och att de sköter försäljningen till grossisterna på ett bra sätt. Andra ser helt enkelt inte att det skulle finnas någon annan uppköpare i närheten. Det finns två avvikande odlare vad gäller denna faktor. En som har ett eget packeri och egentligen själv agerar uppköpare och en som helt enkelt anser att samarbetet inte har någon betydelse för att bli en framgångsrik lökodlare. Att samarbetet med andra odlare värderas lägst av samtliga faktorer beror till största delen på att de flesta odlare har egna maskiner för att kunna upprätthålla en bra läglighet.

När det slutligen kommer till de faktorer som handlar om personalen varierar poängsättningen på dessa i princip efter om det finns anställda i företaget eller inte. De som har heltidsanställda anser att förmågan att skaffa personal har större betydelse än de som bara har säsonganställda. Det samma gäller förmågan att hantera personal. En av odlarna som har heltidsanställda menar att lökproduktionen ställer höga krav på de anställda.

”Inom denna differentierade produktion krävs mycket energi för att få de anställda att förstå att det handlar om precision och noggrannhet.”

5.2.5 Gradering av hot

I diagrammet nedan har olika hot mot lökodlingen i det egna företaget graderats på en fyrgradig skala. Diagrammet visar snittet bland de nio lökodlarna i Sverige.

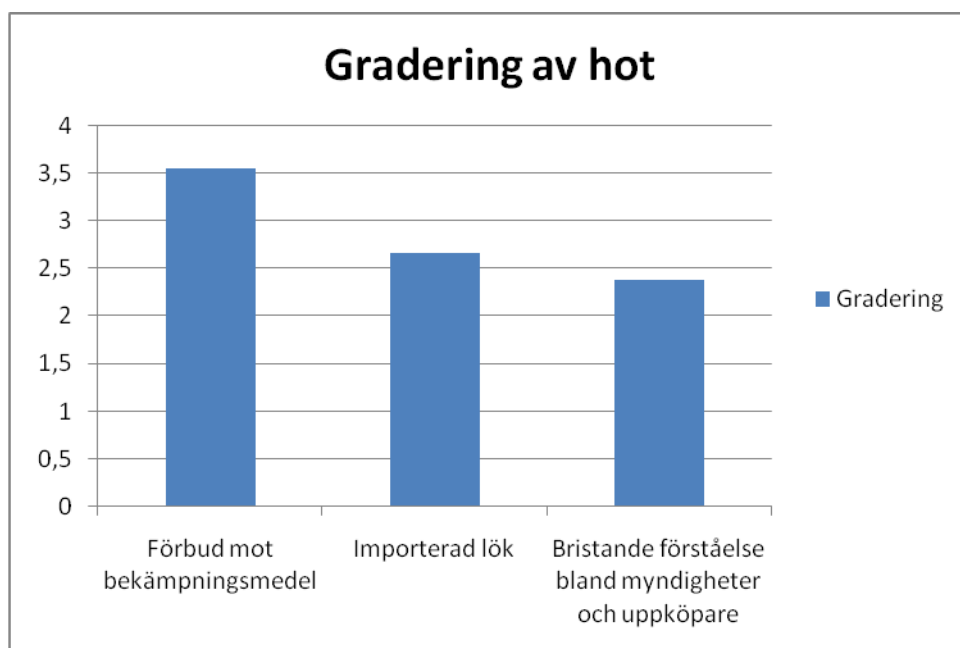


Diagram 4. Gradering av potentiella hot mot lökodlingen på den egna gården.

Det absolut största hotet är förbud mot bekämpningsmedel. Detta hänger till viss del ihop med att bristande förståelse hos myndigheterna för enskilda odlares situation också ofta sågs som ett hot. Anledningen till att bristande förståelse graderas relativt lågt i diagrammet är att även förståelsen hos uppköparen ingick i frågan. Denna upplevdes oftast som mycket god och därmed var detta inget hot. Att bristande förståelse bland myndigheter upplevs som ett hot kan ses på kommentarerna nedan.

”Myndigheterna måste förstå att det är bättre att bruka marken än passivt ägande av den.”

”Vi kan inte gå före andra länder och därmed få högre kostnader än våra konkurrenter inom EU.”

”Kemikalieinspektionen visade inget intresse för uppföljning av fältförsök för alternativa bekämpningsmedel i lökodlingen.”

”Myndigheterna tänker inte logiskt, det finns ingen känsla på gårdsnivå.”

Hotet från den importerade löken poängsätts väldigt olika av odlarna. De som inte ser detta som ett hot menar att det alltid kommer att gå att få den inhemska löken såld och att den importerade löken bara i viss mån är ett hot mot priset. De som ser importlöken som ett stort hot menar att importen från Holland och Danmark är kännbar redan i dagsläget.

”Holländarna styr och ställer. Bra om de håller sig till andra marknader.”

”Så länge Ryssland kan betala Holland är det frid och fröjd.”

En odlare upplever att sjukdomar som vitröta och fusarium är stora hot mot lökodlingen i hans företag.

5.2.6 Betyg på informationskällor

Följande diagram visar var lantbrukarna i studien insamlar sin information som ligger till grund för olika beslut i företaget. Det visar att räkenskaperna är viktigast, följt av rådgivning och information från uppköparen. De minst viktiga informationskällorna är branschtidningar och anställda.

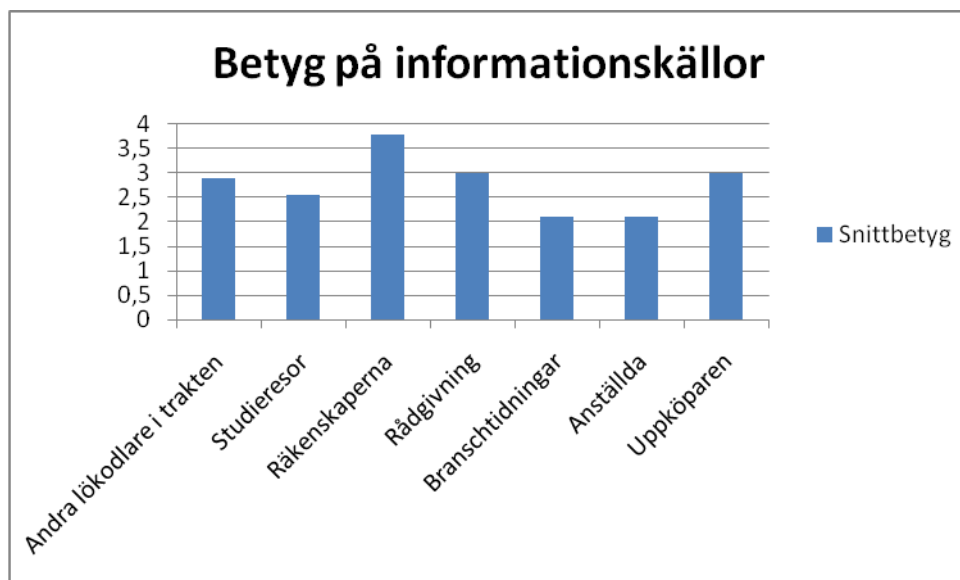


Diagram 5. Snittbetyg på informationskällor.

Branschtidningar för enbart lökodling finns inte i Sverige i dagsläget och eftersom löken är en så pass liten gröda är det sällan det står något om den i lantbrukspressen. Information från anställda är egentligen något högre eftersom det ingår lantbrukare i studien som inte har anställda och därmed givetvis har satt betyg ett på den källan. Bortser man från dessa lantbrukare skulle snittet höjas något. Fyra av lantbrukarna levererar till samma uppköpare och samtliga dessa ser uppköparen som en väldigt viktig informationskälla. Speciellt uppskattad är den årliga fältvandringen.

5.2.7 Betyg på uppköparen

Just uppköparen är den som betygsätts i nedanstående diagram. Med uppköpare menar vi inte grossisten utan det företag som den enskilde odlaren levererar till, exempelvis Stockholmsgården eller Kalmar-Ölands trädgårdsprodukter. Lantbrukarna har även här satt poäng på en fyrgradig skala dels enligt hur mycket de värdesätter olika egenskaper hos uppköparen och dels enligt hur detta fungerar idag hos deras nuvarande uppköpare. Det visar sig att priset och möjlighet till odlingsrådgivning värderas högst medan maskinuthyrning och möjlighet till ekonomisk rådgivning värderas relativt lågt. I denna fråga har två odlare undantagits eftersom de själva kan anses agera uppköpare.

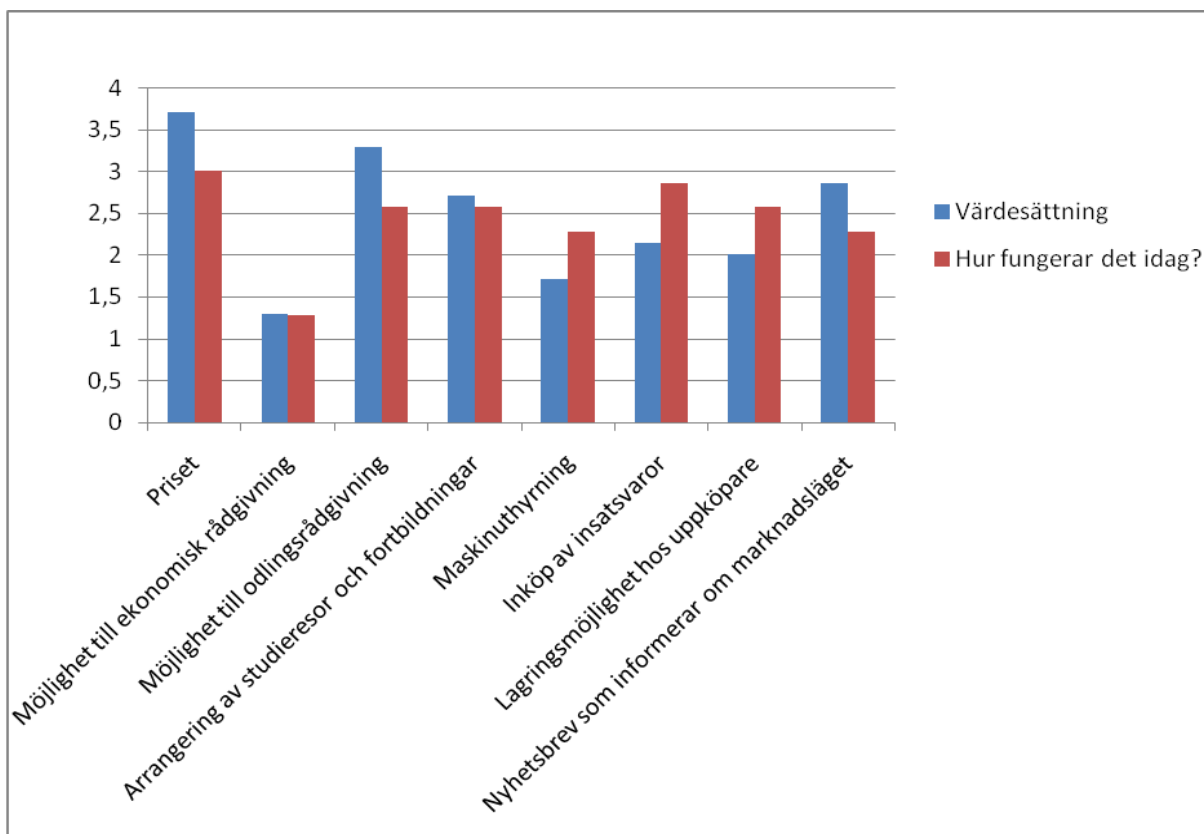


Diagram 6. Värdesättning och betyg på egenskaper hos uppköparen.

Priset värdesätts alltså väldigt högt och det är också det som fungerar bäst enligt odlarna. Det bör dock poängteras att inte heller uppköparen kan göra så mycket åt priset som gäller på marknaden utan detta bestäms av de stora grossisterna. Lantbrukarna upplever dock att deras uppköpare gör vad de kan för att hålla nere sina egna kostnader och därmed hålla priset på en rimlig nivå. En odlare upplever dock att uppköparen är kostnadseffektiv redan idag och inte kan göra något som helst åt priset som odlaren får.

Möjligheten till ekonomisk rådgivning är inte något som direkt erbjuds av uppköparna som är aktuella i denna studie. Det värdesätts inte heller av lantbrukarna, de kan få ekonomisk rådgivning på annat håll. Även när det gäller denna fråga är det en lantbrukare som avviker och menar att uppköparen är ett bra bollplank när det gäller till exempel större nyinvesteringar. Möjligheten till odlingsrådgivning är däremot något som värdesätts mycket högre. Att döma av diagrammet ovan fungerar det dock inte så bra som odlarna hade önskat. De tycks dock finnas en tendens att de större väletablerade odlarna inte värdesätter odlingsrådgivning från uppköparen lika högt som de mindre odlarna. En av dessa odlare tycker dock att odlingsrådgivning är viktigast för nya lökodlare.

Studieresor och utbildningar värderas ganska högt men det fungerar olika bra beroende på uppköpare. Det är dock viktigt att studieresorna verkligen ger något tillbaka och inte enbart blir en nöjesresa. Vad gäller utbildningar är en av odlarna lite kritisk till den årliga lökkonferensen på Öland.

”Det är samma visa år efter år.”

Medan priset och odlingsrådgivningen fungerar sämre än de värdesätts fungerar maskinuthyrning och lagring hos uppköparen bättre än vad de värdesätts. Det är ingen av

lantbrukarna i studien som utnyttjar maskiner från uppköparen och alla utom en har eget lager vilket förklarar varför dessa egenskaper värdesätts lågt. Det kan dock vara bra att uppköparen har tillgång till ett ”reservlager” om skördarna blir väldigt stora ett år. Vad gäller inköp av insatsvaror fungerar det bra idag men det värdesätts inte i lika stor utsträckning. Förklaringen till detta är att lökodlarna anser att uppköparen enbart ska köpa in utsädet och inte andra insatsvaror som handelsgödsel och bekämpningsmedel vilket sker idag, om än i begränsad utsträckning.

Hur mycket lökodlarna värdesätter nyhetsbrev och hur de tycker att det fungerar idag går det att se en skillnad mellan unga och äldre lantbrukare. De yngre lökodlarna värdesätter det högt men anser inte att det fungerar särskilt bra idag. Hos de flesta äldre odlarna är läget tvärtom, de tycker att det fungerar bra men det är inget som de direkt sätter något värde på.

5.2.8 Lökodlingen

Själva skörden skiljer sig inte avsevärt mellan odlarna. Det är lossning, fälttorkning och inkörning som gäller. Vissa toppar löken medan andra odlare väljer att inte göra det på grund av risken för att få in sjukdomar. Alla odlare utom en har möjlighet till långtidslagring på gården. Fyra odlare har löslager, två odlare har lådlager och två odlare har både lös- och lådlager. Samtliga odlare sköter mer eller mindre allt själva när det gäller själva odlingen. Alla har dock folk som hjälper till under skörden med att köra följevagn eller att stå på upptagaren. En av odlarna hyr in maskiner för sådd, radrensning och luftning och en annan har maskinsamarbete med grannar. Orsaken till att odlarna vill sköta så mycket som möjligt själva är återigen att de vill ha en bra läglighet.

På frågan om den inhemska marknaden för grönsaker, främst lök, fungerar svarar fyra odlare att den inte fungerar särskilt bra. De menar att det är för få stora aktörer samt den importerade löken som sätter priserna. En annan tycker att det borde vara mer konkreta samarbeten mellan packerierna.

”Det är ett ordnat kaos, och det kommer nog inte att bli bättre.”

”Det fungerar inte så bra. ICA är inte snälla.”

”Ibland blir man mörkrädd när även inhemska aktörer pressar ner priset på svensk lök.”

De övriga fem odlarna upplever att marknaden fungerar bra eller medelmåttligt. En odlare anser att det är en perfekt marknad och att det är så det ska vara. En av dessa fem odlare påpekar ändå att importpriserna styr mycket och att Holländarna har vissa fördelar.

”Holländarna har ett inkörtlös system när det gäller export och kan på så vis få ner fraktkostnaderna betydligt jämfört med svenska odlare.”

5.2.9 Företagsledning

Vad har då odlarna i studien för mål med sin lökodling? Sex odlare menar att det övergripande målet är att tjäna pengar och hålla en god kvalitet på löken. Dessa två aspekter är starkt sammankopplade i dagens läge då kvalitén har stark inverkan på priset. De tre övriga har varierande målsättningar. Dels handlar det om att ha en jämn arbetsbörda över hela året och dels finns ett solidariskt tänkande gentemot uppköparen.

”Jag fortsätter om uppköparen finns kvar.”

En odlare uttrycker ett tydligt mätbart mål.

”Jag ska få 50 ton säljbar vara per hektar!”

Hur ofta lantbrukarna sätter upp nya mål är svårt att säga. Samtliga uppger att de funderar och kommer på nya mål kontinuerligt men det är sällan dessa mål konkretiseras på papper. Det är inte heller alla som har uttalade strategier för hur målen ska uppnås. Några odlare försöker ändå följa vissa motton.

”Inte tveka!”

”Gör det bästa av situationen.”

”Var inte för het på gröten på våren.”

Lökodlingens utveckling på de studerade gårdarna ser relativt ljus ut arealmässigt. Två odlare planerar att öka arealen medan de övriga planerar att hålla arealen oförändrad. En odlare som planerar att hålla arealen oförändrad planerar istället en ökning i form av bättre kvalitet genom förfinad odlingsteknik. Den absolut största faktorn som påverkar beslutet om ökad eller oförändrad areal är tillgången på lämplig mark. Tre av odlarna tycker även att bevattningsmöjligheterna är avgörande för fortsatt expansion. En lantbrukare efterfrågar fler försäljningskanaler.

Vidare får odlarna bedöma vilka möjligheter och hinder som finns för deras egen lökodling. Bland möjligheterna nämner fyra odlare möjligheten att köpa till mer mark. Bland övriga möjligheter nämns teknikutveckling, höjda skördar, ökad konsumtion och att skaffa sig mer erfarenhet. Bland hindren nämns marktillgång, kapital, uppköparens konkurrenskraft, utarmade jordar, restriktioner på bekämpningsmedel och institutionella faktorer.

”Här i Sverige får man endast använda hälften av aktiv substans gröningshämmande medel jämfört med i Holland och Danmark.”

Bland de nyligen gjorda investeringarna på gårdarna återfinns bland annat en planbottentork, såmaskin, löklossare, toppare och en radrensare. Fyra odlare har inte investerat i något inom lökodlingen de senaste åren och planerar inte att göra det heller. Orsakerna till detta är dåliga priser på lök, för liten odling eller att man helt enkelt tycker att befintliga maskiner och anläggningar fungerar bra. Sju av de nio odlarna anlitar någon form av extern rådgivning som hjälp vid olika beslut.

5.2.10 Beslutsprocessen

Beslutsprocessen är väldigt enkel i alla företagen, ofta är det en diskussion mellan far och son. De heltidsanställda får på ett eller annat sätt vara med i beslutsprocessen medan de säsonganställda enbart deltar i beslut av praktisk karaktär. Det är endast en av lökodlarna i studien som aktivt försöker påverka priset på löken. De andra menar att de som odlare inte kan påverka och de har därmed överlåtit detta till uppköparen. Alla säger dock att de kan påverka priset som just de får genom att se till att hålla hög kvalitet så att avdragen blir så små som möjligt. Vissa har även strategin att sälja löken tidigt på säsongen eftersom priset då oftast är som högst.

”Priset måste vara högt tidigt på säsongen för att kompensera den lägre skörden.”

På frågan om hur man som odlare skulle agera om en annan uppköpare betalade 50 öre mer per kg för löken svarar fem av de nio odlarna att de skulle vidta åtgärder. Tre av dessa odlare

skulle agera främst genom att ifrågasätta uppköparens marginaler. De två övriga skulle hålla inne med leveranserna för att sätta press på uppköparen. Dessa två odlare är stora aktörer som levererar direkt till grossist och har därmed en bättre förhandlingsstyrka än små odlare som säljer sin lök via en förmedlare.

”Det gäller att vara kall om man tror att löken håller sig ett tag till.”

Fyra odlare säger att de inte skulle vidta några direkta åtgärder. De menar att det är nödvändigt att granska priserna under en femårsperiod och då märker man att skillnaderna tar ut varandra genom årens lopp. Det är heller inte mycket att göra på kort sikt eftersom dessa fyra odlare odlar på kontrakt och därmed har förbundit sig att sälja löken till en viss uppköpare det året. Två av odlarna poängterar också det solidariska ansvaret till uppköparen och den trygghet uppköparen ger till odlarna.

”Jag har ett solidariskt ansvar och uppköparen är förutsättningen till att jag får leverera min lök.”

”Priset är inte det enda som styr utan en långsiktig relation är också viktigt.”

De största kostnaderna i respektive företags lökodling varierar något. Arbetet beaktas inte eftersom ingen av odlarna har siffror på exakt hur mycket arbete det går åt till just lökodlingen. En uppskattning är dock att arbetstiden ligger på 25 till 35 timmar per hektar. Av de andra kostnaderna ligger handelsgödsel och utsäde i topp. Utsädet är per definition den största kostnaden i odling av sättlök. Bekämpningsmedel är också en stor post bland alla odlare och anges som den största kostnaden hos två av odlarna. Två av odlarna poängterar även uppköparens kostnad för sortering och försäljning som en indirekt kostnad för odlaren. Sju av de nio odlarna tror att de ligger ganska bra till kostnadsjämfört med andra odlare. De två övriga har ingen uppfattning eftersom de aldrig diskuterar kostnaderna med andra odlare.

Samtliga odlare upprättar någon form av kalkyler för uppföljning eller som grund för olika beslut. Det skiljer sig dock en del mellan odlarna hur omfattande kalkylerna är och hur ofta de görs. Fem av odlarna använder sig av någon form av dataprogram (HIR-analys eller Dataväxt) för att upprätta kalkyler. Tre odlare gör egna, enklare kalkyler medan den sista odlaren endast sporadiskt följer upp resultatet. En lantbrukare säger att löken är en riskfylld gröda och att det därmed krävs medelårskalkyler över minst fem år för att få ett tillförlitligt resultat. En annan lantbrukare gör även en känslighetsanalys genom att göra kalkyler för ett antal olika prisnivåer.

5.2.11 Övriga världen

För hela den inhemska lökodlingen uppger samtliga odlare att det största hotet på kort sikt är det kommande förbudet mot bekämpningsmedlen Stomp och Totril. Detta kan också vara ett hot på längre sikt om det inte dyker upp nya medel som kan ersätta de gamla. Övriga hot som nämns på lång sikt är strängare lagar även på andra områden, import och en förändring av världsmarknaden.

Möjligheterna är desto fler enligt de intervjuade odlarna. I nedanstående punkter presenteras möjligheterna som kom fram under intervjuerna.

- Sverige har ett bra klimat och ett lågt sjukdomstryck jämfört med till exempel Holland.

- Finns möjlighet att öka andelen inhemsk lök, Sverige är inte självförsörjande ännu.
- Sälja svensk lök året runt.
- Miljötankandet är bättre i Sverige än konkurrerande länder.
- I Sverige har vi nära till marknaden, billig frakt utomlands. *"Det kostar lika mycket att köra till Stockholm."*
- Studera om det finns intresse på närodlat lök.
- Löken fungerar att odla ekologiskt.

5.3 Åland

På Åland har intervjuer genomförts på sex företag. Företagen finns inom ett stort arealspann och varierar även i fråga om övrig verksamhet och ålder på lantbrukaren.

5.3.1 Överblick av de studerade gårdarna

En av gårdarna drivs av två bröder och en av man och hustru, de övriga drivs i huvudsak av en person. Medelåldern på de intervjuade lantbrukarna är 45,6 år. Fyra av odlarna har gymnasial lantbruksutbildning och två företag drivs av höskoleutbildade lantbrukare (agrolog/trädgårdsmästare). I snitt har de intervjuade lökodlarna varit lantbrukare i 25,3 år räknat från det år de tog över gården. Snittarealen lök som odlas på gårdarna är 8,8 ha. På samtliga gårdar odlas sättlök men på en av gårdarna odlas till största delen frölök. Tre av odlarna odlar både röd och gul lök medan en odlare enbart odlar rödlök och de två övriga enbart odlar gul lök. Tidig lök, så kallad grönlök, som snoppas för hand odlas på två av gårdarna. Övriga produktionsgrenar på gårdarna syns i diagrammet nedan.

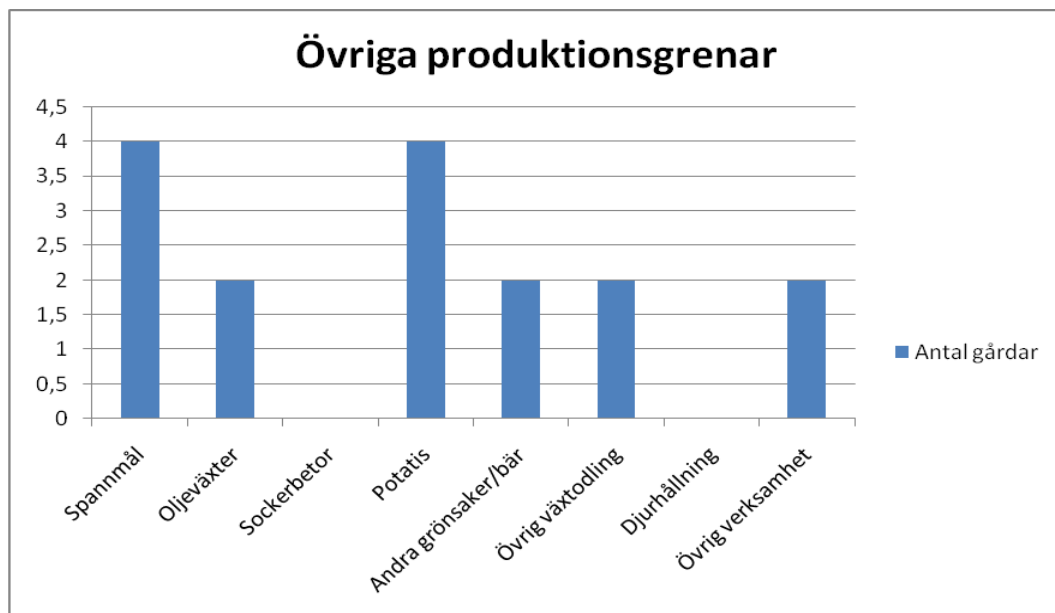


Diagram 7. Produktionsgrenar på gårdarna förutom lök.

5.3.2 Orsaker till varför lökodling bedrivs

Lökodlingen har en ganska lång tradition på de flesta gårdarna. Lökodling har i snitt bedrivits i 28 år. Den som började tidigast inledde sin lökodling i mitten på 70-talet. Två odlare uppger att lökodlingen inleddes på grund av att animalieproduktionen upphörde och att det därmed blev arbetstimmar lediga. De övriga fyra odlarna har alla börjat tack vare inspiration från skolan, grannar, studieresor eller god ekonomi. Liksom de svenska lantbrukarna ombads de åländska lökodlarna att rangordna ett antal orsaker till varför lökodling bedrivs än idag. Diagram 8 visar snittplaceringen för respektive orsak samt hur många odlare som angett varje orsak som främsta skäl till att lökodling bedrivs.

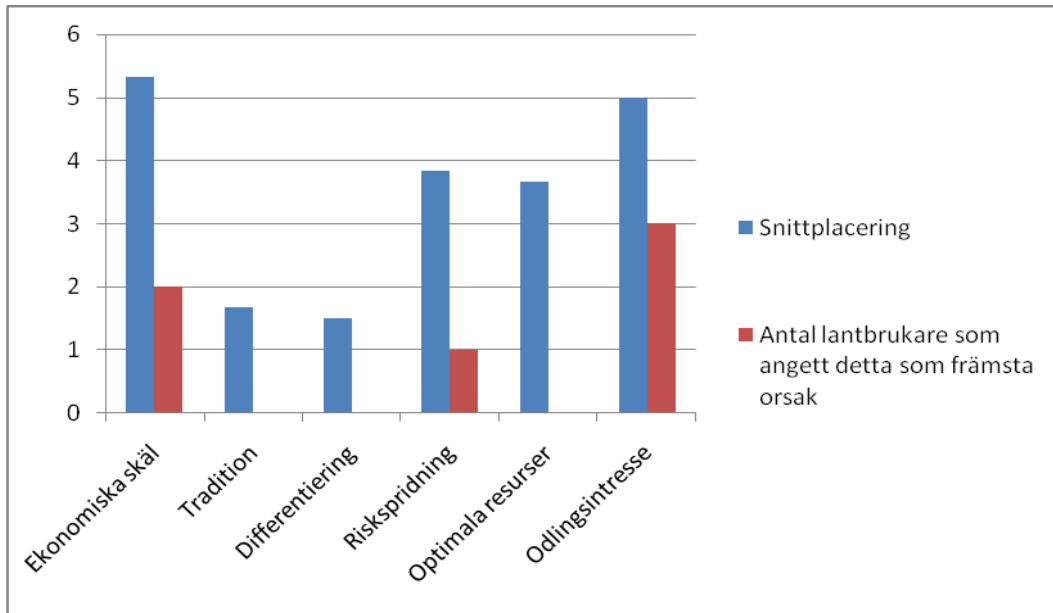


Diagram 8. Snittplacering för orsaker till varför lökodling bedrivs.

5.3.3 Betydande faktorer

Diagrammet nedan åskådliggör vilka faktorer som är betydande för lökodlingen i de studerade företagen. För jämförelsens skull används även här summan av poängen (1-4) istället för snittet.

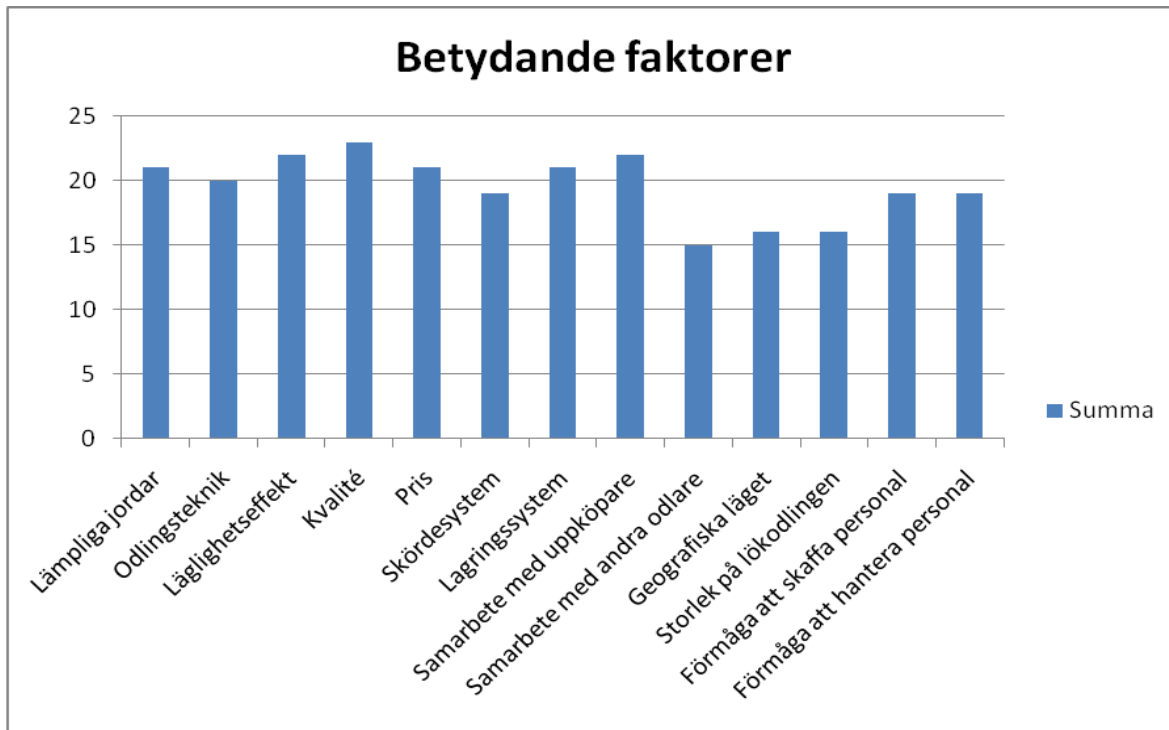


Diagram 9. Summan av poäng på faktorer som har betydelse för lökodlingen i företaget.

Det är mycket jämnt mellan de faktorer som har störst betydelse. Kvalitén på löken, samarbetet med uppköparen och läglighetseffekten värderas högst och sedan följer ett antal faktorer på samma nivå; lämpliga jordar, pris och lagringssystem. Orsaken till att kvalitén värderas högst är att denna påverkar priset i stor utsträckning. Kvalitén i sin tur påverkas till viss del av en god läglighetseffekt. Skördesystemet hänger ihop med läglighetseffekten men orsaken till att skördesystemet värderas relativt lågt är, enligt en odlare, att det är dyrt att förbättra detta. Denna odlare drar ner poängsumman på denna faktor. Samarbetet med uppköparen är mycket viktigt eftersom det bara finns en uppköpare.

”Annars måste man ju hitta egna kanaler.”

Alla odlarna utom en har tillgång till eget lager varför lagringssystemet har angetts som en betydande faktor för lökodlingen i företagen. Även detta hänger samman med kvalitén på löken. En annan faktor som kan påverka betydelsen av eget lager är den lagringsersättning som utbetalas av uppköparen. Ju längre en odlare lagrar löken desto mer ersättning utbetalas men det är också viktigt att komma ihåg att kvalitén inte blir bättre när löken lagras länge. Den åländska löken räcker vanligtvis fram till midsommar, vissa år ännu längre.

Odlingstekniken är inte en faktor i den absoluta toppen. Detta beror på att odlarna upplever att de inte kan hålla en tillräckligt bra växtföljd med tanke på begränsad areal och att det på fyra av gårdarna även odlas chipspotatis, som konkurrerar om samma mark. En av odlarna uppger att han odlar lök två år av fem på samma mark.

”De övriga tre åren odlas chipspotatis två år och spannmål ett år.”

På faktorerna som berör personalen finns två avvikande odlare som värderar denna faktor mycket lågt. Dessa två har inga anställda i dagsläget men en av dem uppger att det skulle vara aktuellt med anställda om man börjar med grönlök igen.

De tre återstående faktorerna är de som värderats lägst. Dessa är det geografiska läget, storleken på lökodlingen och samarbetet med andra odlare. Det geografiska läget är ofördelaktigt, enligt en odlare, på grund av de dyra transportererna till finska fastlandet.

”Det geografiska läget inom Åland är bra men frakten till Finland är dyr.”

Storleken på lökodlingen är viktig till viss del men svår att uppnå på grund av små åkrar med dålig arrondering. Vad gäller samarbete med andra odlare är det flera av lantbrukarna i studien som har maskiner i bolag med andra odlare. Dessa värderar samarbetet ganska högt medan de som har alla maskiner själva inte alls värderar samarbete med andra odlare. Det är mycket stor spridning på denna fråga bland odlarna.

”Har inget samarbete med andra odlare idag men det skulle kanske vara bra.”

5.3.4 Gradering av hot

Nedanstående diagram visar vilka hot som de åländska lökodlarna upplever som allvarligast. Till skillnad från de svenska lökodlarna har de åländska lökodlarna kunnat dela upp hot från myndigheter och uppköpare. Ingen upplevde att det fanns bristande förståelse hos uppköparen. Betygsskalan är 1-4 och fyra innebär ett stort hot.

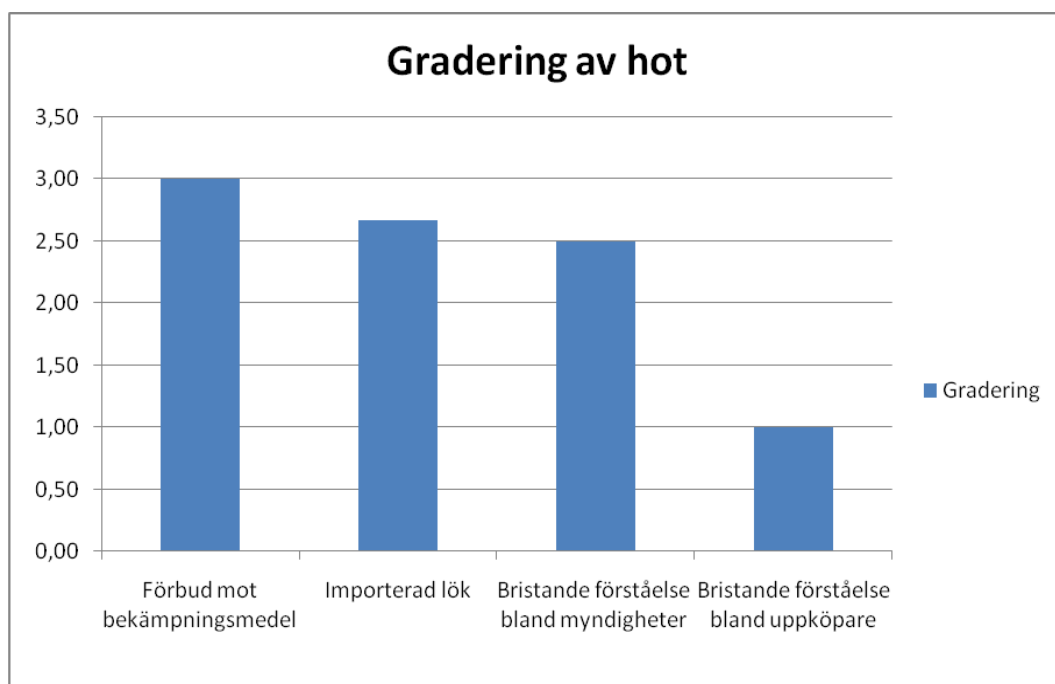


Diagram 10. Gradering av potentiella hot mot lökodlingen på den egna gården.

Även på Åland upplevdes förbud mot bekämpningsmedel som det största hotet mot lökodlingen. Det behöver inte nödvändigtvis handla om Stomp och Totril. Just dessa medel används nästan enbart inom frölöksområdet och då den mesta löken på Åland odlas från sättlök är dessa bekämpningsmedel inte livsviktiga. Det visade sig också genom att

lantbrukarna graderade hotet att Stomp och Totril skulle förbjudas väldigt lågt. Snittet på denna fråga dras ned något av två avvikande svar som i dagsläget inte alls upplever att förbud mot bekämpningsmedel skulle vara aktuellt. En av de lantbrukare som upplevde förbud mot bekämpningsmedel som ett hot sade:

”Även om det kommer ersättningsmedel är dessa oftast sämre än de som förbjuds.”

Importerad lök upplevs som ett lika stort hot på Åland som i Sverige. Alla odlare påpekar ändå att de finländska konsumenterna gärna köper inhemska produkter och att det går lätt att sälja inhemskt i Finland. Importen har dock en viss negativ inverkan på priset.

”Konsumenten vill att den inhemska produktionen ska fortsätta så man får alltid löken såld.”

Bristande förståelse bland myndigheter upplever de åländska odlarna som ett måttligt hot. Det är en jämn fördelning mellan betygen två och tre. En av de som satt betyg tre säger sig uppleva att den politiska förståelsen är ganska dålig.

”Politiskt har det blivit sämre, speciellt på Åland jämfört med övriga Finland.”

En av odlarna som inte upplever myndigheterna som ett lika stort hot ser fördelar med Ålands litenhet.

”Har väldigt nära till myndigheterna på Åland, det gäller att lobba.”

5.3.5 Betyg på informationskällor

Följande diagram visar varifrån de åländska lökodlarna inhämtar värdefull information. Källorna är betygsatta på en fyrgradig skala.

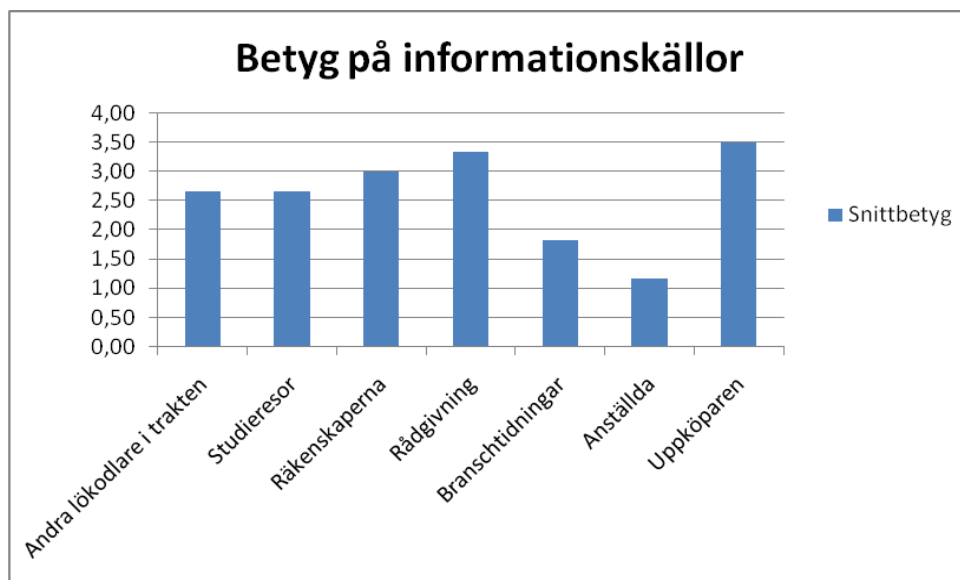


Diagram 11. Snittbetyg på informationskällor.

Den viktigaste källan till information är, enligt de åländska lökodlarna, uppköparen Ålands Trädgårdshall. De värderar även rådgivningen högt och eftersom denna till största delen kommer från uppköparen vad gäller lökodingen hänger dessa två informationskällor ihop. Räkenskaperna kommer först på tredje plats vilket kan bero på relativt lågt pris de senaste åren men även på att odlarna värdesätter den personliga kontakten mycket högt. Andra

lökodlare i trakten och studieresor ligger i mitten på skalan. En odlare menar att det är viktigt att studieresorna går att koppla till de egna förhållandena.

”Man får kanske inte ut så mycket av en studieresa till Holland exempelvis eftersom de har helt annorlunda förutsättningar som gör det svårt att jämföra med Åland.”

Branschtidningar för lök upplever de flesta odlare att inte direkt finns. Även de anställda får lågt betyg eftersom bara en av odlarna har heltidsanställda och denne uppger att anställda enbart deltar i mindre, dagliga beslut.

5.3.6 Betyg på uppköparen

Diagram 12 nedan berör betygsättning av uppköparen som alltså är den viktigaste informationskällan enligt de åländska lökodlarna. Uppköparens egenskaper betygsätts enligt hur mycket de värdesätts samt hur de fungerar idag på en fyrgradig skala. Priset är det som värdesätts högst medan ekonomisk rådgivning verkar kunna fås på annat håll.

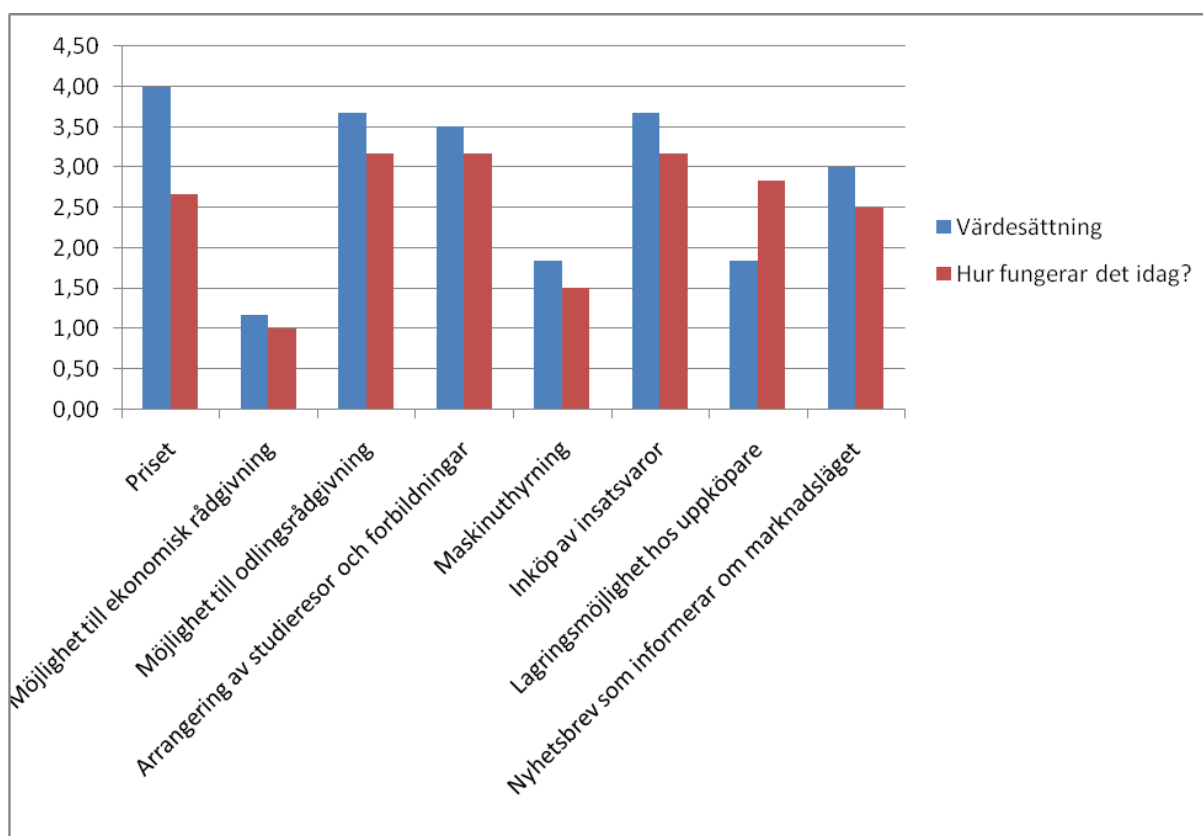


Diagram 12. Värdesättning och betyg på egenskaper hos uppköparen.

Priset värdesätts alltså högt och det finns också en del åsikter på prissystemet med ett medelpris över större delen av säsongen samt lagringsersättning enligt hur länge löken lagras.

”Det skulle vara bättre med dagspris ibland. Man har för dåligt betalt för snoppningen hemma.”

Några av odlarna resonerar även om att det skulle vara bra att få konkreta tillägg för lök med bra kvalitet och inte bara avdrag för det som är dåligt. Att odlarna inte är helt nöjda med systemet visas av den röda stapeln som är betydligt lägre än värdesättningen.

Ekonomisk rådgivning värdesätts inte alls och den finns inte heller hos uppköparen idag. Odlingsrådgivningen däremot är något som värdesätts mycket högt. Den fungerar dock inte fullt lika bra enligt diagrammet. Flera odlare upplever ändå att odlingsrådgivningen har förbättrats det senaste året med erfarenhetsgrupper och liknande. Detta leder in på nästa egenskap som handlar om fortbildningar och studieresor. Även detta, särskilt fortbildningar, upplever flera odlare att har förbättrats. Det som fortfarande saknas är mer besök ute i fält av odlingskonsulenterna som då kan ge behovsanpassad rådgivning. Målsättningen med detta är att få bättre kvalitet på löken och därmed bättre betalt.

Maskinuthyrningen utnyttjas enbart av en odlare i studien. Den odlaren är också den enda som upplevde att uthyrningen fungerade bra.

”Det är nästan ingen som använder maskinerna så det är nästan som att ha en egen.”

De övriga odlarna tycker inte maskinuthyrningen fungerar särskilt bra eller så har de ingen uppfattning.

”Maskinuthyrningen fungerar inte bra, maskinerna underhålls inte.”

En av odlarna som är negativ till hur det fungerar idag menar att det kan vara bra för nya odlare som vill prova på att odla lök men inte vill binda upp sig med maskiner. En annan odlare menar att själva maskinerna skulle tillhandahållas av maskinringen och att ÅTH endast skulle förmedla tjänsten.

Insatsvaror som köps in av uppköparen är utsäde och bekämpningsmedel. Detta är något som lantbrukarna värdesätter mycket högt. Även detta har blivit bättre på senare tid sen en kontrollant i Holland anlätades för att kontrollera utsädet innan det kommer till Åland. Förut kunde kvalitén på utsädet vara ett stort problem.

Lagringsmöjligheten värdesätts enbart av en odlare eftersom denna inte har tillgång till eget lager. Det fungerar relativt bra men det har blivit mindre kapacitet sen den nya anläggningen byggdes. Detta kan ställa till det vissa år om skördarna blir stora och odlarna får fullt i sina egna lager.

Nyhetsbrev som informerar om marknadsläget värdesätts relativt högt men det fungerar inte fullt lika bra idag. Några av odlarna efterlyser mer information fortlöpande. Som det är nu sammanfattas säsongen i brevet som utkommer i samband med slutlikviden. Bland övriga kommentarer till uppköparen ansåg en odlare att det var nödvändigt att söka nya kanaler för att säkerställa efterfrågan. En möjlighet är att rikta in sig på den svenska marknaden med tanke på närheten och att många konsumenterna i Mälardalen, som besöker Åland på sommaren, har en positiv bild av åländska produkter.

5.3.7 Lökodlingen

Skörden består av lossning, fälttorkning och inkörning. Tre av odlarna klipper också löken före lossningen. En av dessa odlare ser stora fördelar med klippningen eftersom det går fortare att snoppa löken samt att lagringskapaciteten blir 10 % bättre med toppad lök. Inkörning görs med vanlig potatisupptagare eller elevatormaskin. Potatisupptagare är ändå det vanligaste eftersom de flesta lökodlare även odlar chipspotatis. Alla odlare i studien utom en har tillgång till eget lager. Av de som har lager har tre löslager, en lådlager och en odlare har både lös- och lådlager.

Maskinsamarbetet inom lökodlingen är utbrett. Fem av de sex odlarna har någon form av maskinsamarbete och några har även samarbete när det gäller bevattningen. Endast en av odlarna uppger att allt sköts i egen regi. Vad gäller sättningen hyrs denna tjänst in av två odlare.

På frågan om den inhemska marknaden för grönsaker fungerar, svarar alla odlare att den fungerar hyfsat bra.

”De köper i alla fall inhemska produkter före de börjar importera.”

Två odlare påpekar att det dock inte hade varit fel med fler aktörer på marknaden. Som det är nu finns det två stora firmor som har en överväldigande majoritet av marknaden.

”Marknaden fungerar någorlunda men det är andra än odlarna som tar hem de stora vinsterna...”

Två odlare påpekar dock att även odlarna har ett ansvar för att marknaden ska fungera. Det krävs att kvalitén på löken hålls på en bra nivå för att intresset för inhemska produkter ska bestå. Detta blir ännu viktigare i dagens läge då trenden går mot allt mindre förpackningar, om en lök av de tre som finns i påsen är dålig blir konsumenten snabbt missnöjd. I detta fall är det också viktigt att grossistfirmorna kommunicerar till de åländska odlarna vad som är bra kvalitet.

5.3.8 Företagsledning

Vad gäller mål med lökodlingen uppger tre av odlarna att en god kvalitet är det viktigaste. Två av odlarna vill effektivisera odlingen ytterligare genom bättre maskiner respektive nytt bevattningssystem. En odlare har som mål att fortsätta odla lök och fylla det nybyggda lagret och denne odlare är även en av de två odlarna som planerar att utöka arealen något. De övriga fyra odlarna planerar att hålla arealen oförändrad, mest på grund av att tillgången på mark är begränsad och växtföljden redan idag är något bristfällig. Tillgången på lämplig mark upplevs alltså som ett hinder liksom höga arrendepriiser, tillgång till bevattning samt sjukdomstrycket. Andra faktorer som en odlare nämner är den egna arbetsförmågan och hälsan samt marknadssituationen.

Lökodlarna nämner flera olika möjligheter. De som planerar en ökning menar att möjligheten är att uppköparen gärna vill ha mer lök. En av dessa odlare ser även en möjlighet att utöka lökodlingen ytterligare genom att minska eller avsluta potatisodlingen på gården. Av odlarna som inte planerar en ökning nämner två att högre skördar med bättre kvalitet är en möjlighet. Detta, menar en av dessa två odlare, kan uppnås genom odlingsrådgivning, som även kan komma från utlandet. Dessutom kan ekologisk lök vara en möjlighet men det kan vara svårt i större skala. En annan odlare pekar på stödsystemet som en avgörande faktor för framtiden.

”Det finns goda möjligheter att fortsätta så länge stöden ändras i rätt riktning, inte mot vall och ekologiskt.”

Fyra odlare har investerat i lökodlingen de senaste åren och ett nytt klimatstyrt lager återfinns hos samtliga dessa odlare. En av de övriga odlarna har planer på att eventuellt bygga ett nytt lager de kommande åren.

”Eventuellt ett nytt lager och ökning av lökodlingen eftersom spannmålen inte genererar något och sockerbetorna är slut.”

Två av de investerade odlarna har även investerat i nya maskiner för lökodlingen, nämligen lossare, stensträngläggare, avlastarbord, klippare och snoppare. En odlare har dessutom planer på en ny bevattningsanläggning. Den odlare som inte har investerat och heller inte har några planer på att göra det menar att det inte behövs i dagsläget.

”Håller man allt i skick behövs det inte i nuläget.”

Nya mål sätts upp årligen hos tre av odlarna medan de övriga sätter upp nya mål efter behov. Det är, enligt en av odlarna, viktigt att inspirera sig med nya grödor inför varje odlingssäsong. Bara två odlare uppger att de har någon speciell strategi för att uppnå målen.

”Jag ska vara så duktig som möjligt.”

”Viktigt med uppföljning och kontroll, inte bara sitta i traktorn.”

Extern rådgivning från ÅTH anlitas av samtliga odlare i varierande utsträckning. De flesta av odlarna är med i erfarenhetsgruppen som arrangeras av ÅTH i samarbete med odlingsrådgivare från Danmark. Gruppen uppskattas av samtliga odlare även om språket har vållat vissa problem.

5.3.9 Beslutsprocessen

Samtliga företag är familjeföretag vilket gör beslutsprocessen väldigt enkel. De anställda är inte med i beslutsprocessen eftersom de oftast handlar om säsongsanställda. Priset på löken anses av alla odlare främst påverkas av kvalitén på löken. Två odlare uppger att de ibland brukar påpeka uppköparens marginaler men att detta inte får ske för ofta när det trots allt bara finns en uppköpare. Frågan om hur odlarna skulle agera om en annan uppköpare i närheten betalade ett betydligt högre pris är inte riktigt relevant på Åland. Alla odlare påpekar återigen att det bara finns en uppköpare och att löken dessutom odlas på kontrakt till ÅTH. En odlare vågar sig dock på att se andra möjligheter.

”Det är nära till färjan så varför skulle man inte kunna leverera till Sverige?”

Det är samtidigt viktigt att förstå att ÅTH måste ta ut vissa marginaler för att få verksamheten att gå runt.

”Förhållandet med ÅTH är i stort sett lika viktigt som priset.”

De största kostnaderna i lökodlingen är utsäde, växtskydd och handelsgödsel. Kostnaden för arbetet är en stor faktor som oftast inte räknas in. Den blir dock hög per hektar på grund av små åkrar och dålig arrondering. Maskinkostnaderna sänks genom maskinsamarbeten. Hur de studerade företagen ligger till jämfört med andra lökodlare skiljer sig något mellan företagen. Tre uppger att de har relativt höga kapitalkostnader på grund av nytt lager eller nya maskiner och därmed kanske ligger lite sämre till. En uppger stordriftsfördelar som en orsak till varför det företaget ligger bra till jämfört med andra. De två sista upplever att de ligger på snittet kostnadsmässigt. Kalkyler görs främst i samband med större investeringar eftersom detta då är ett krav för erhållandet av investeringsstöd. Alla gör dock enklare kalkyler och överslagsberäkningar som grund för beslut inför kommande odlingssäsonger.

5.3.10 Övriga världen

Hot mot lökodlingen på Åland på kort sikt är förbud mot bekämpningsmedel och andra beslut från myndigheter. På längre sikt kan konsumenternas preferenser vara ett hot om de inte vill

köpa inhemskt även i fortsättningen utan bara förutsätter att maten ska vara billig. Även växtföljdssjukdomar kan bli ett stort hot på längre sikt liksom tillgången till friskt utsäde. Bland möjligheterna för den inhemska odlingen nämns följande:

- Ökad inhemsk konsumtion.
- Nya försäljningskanaler (till Sverige).
- Naturkatastrofer och giftskandaler i omvärlden.
- Ekologisk odling.
- Förfinade förpackningar.
- Höja kvalitén ytterligare.
- Inför importtullar på lök!

5.4 Finland

I Finland har tre lökodlare intervjuats. Den geografiska spridningen går från Solf, utanför Vasa, i norr till Kimito, söder om Åbo, i söder.

5.4.1 Överblick av de studerade gårdarna

Medelåldern på de intervjuade odlarna i Finland är 48 år och alla intervjuade har akademisk utbildning i form av trädgårdsmästare, agrolog och handelsskola. De har i snitt varit lantbrukare i 25,7 år. Lökarealen varierar kraftigt mellan gårdarna. De odlar lök på 4, 1,5 respektive 43 ha. Två odlar planterad lök varav den ena även odlar frölök. Den tredje odlaren odlar enbart sättlök. Diagrammet nedan visar vilka övriga produktionsgrenar som finns på gårdarna. Bland övrig växtodling kan nämnas kål och trädgårdsärt.

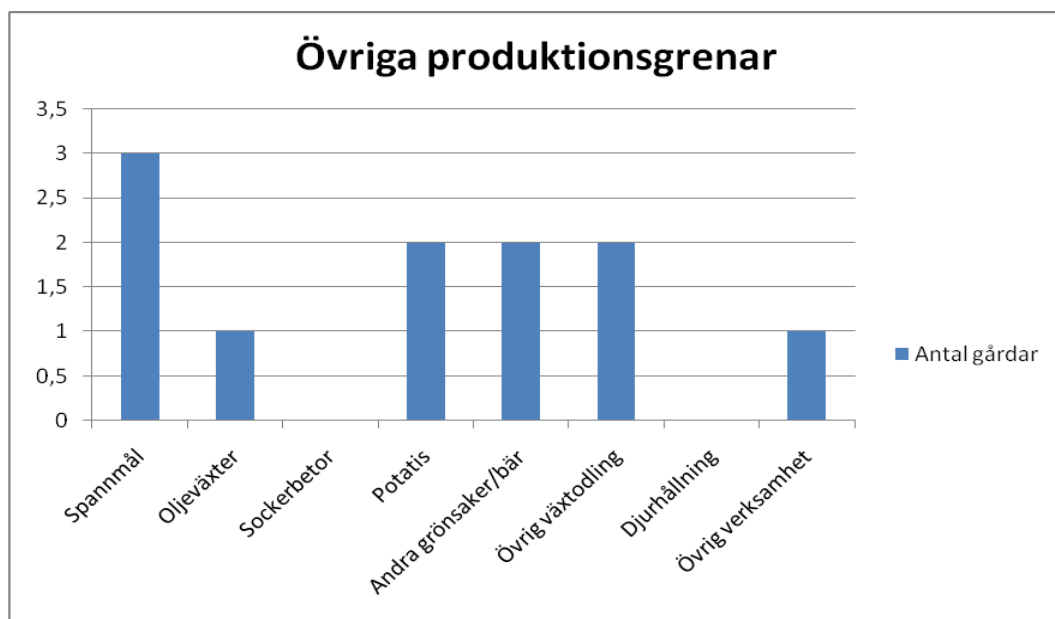


Diagram 13. Produktionsgrenar på gårdarna förutom lök.

5.4.2 Orsaker till varför lökodling bedrivs

Lök har odlats på gårdarna i snitt 20,7 år och orsakerna till varför odlingen inleddes en gång i tiden var dels möjlighet till ett komplett sortiment, dels att möjligheten gavs då en stor odlare i närheten avslutade sin odling. Orsakerna till varför lökodling bedrivs på gårdarna än idag åskådliggörs i diagrammet nedan. En odlare har som sagt angett möjligheten till ett komplett sortiment som huvudorsak. Detta kan indirekt tolkas som att ekonomin är det viktigaste.

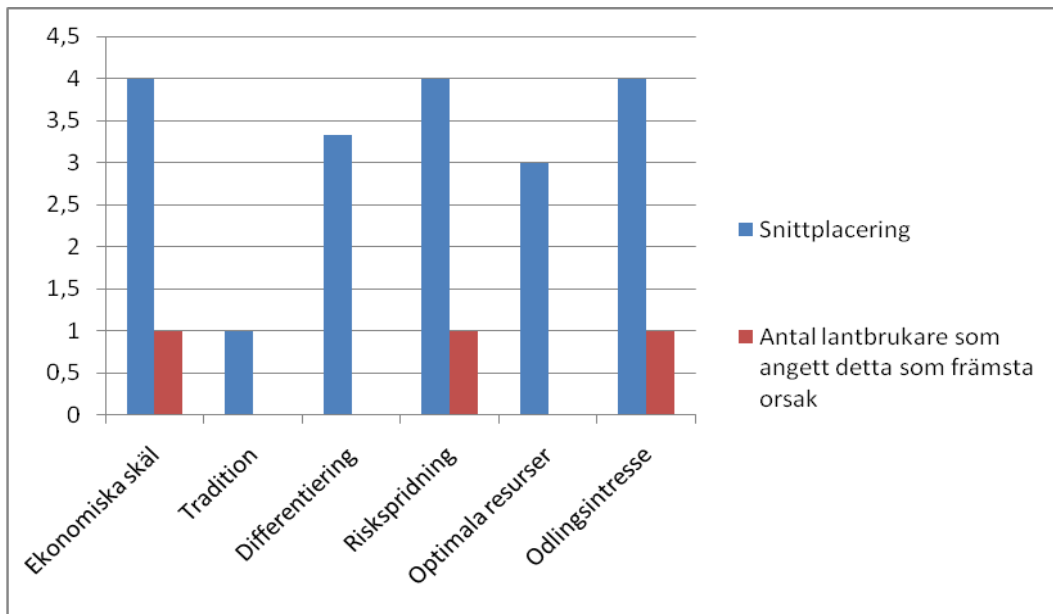


Diagram 14. Snittplacering för orsaker till varför lökodling bedrivs.

5.4.3 Betydande faktorer

Diagrammet nedan visar hur betydande de olika faktorerna är för lökodlingen i de finländska företagen enligt odlarna själva.

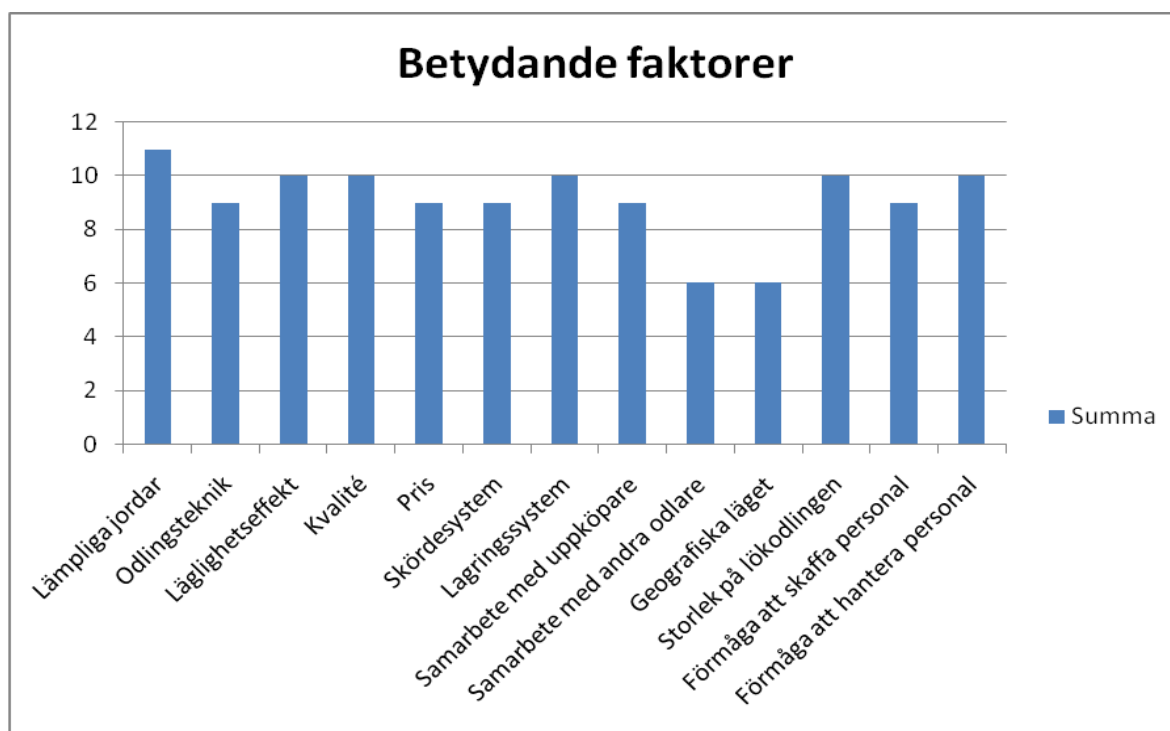


Diagram 15. Summan av poäng på faktorer som har betydelse för lökodlingen i företaget.

Lämpliga jordar kommer på första plats och därefter följer fem faktorer på samma nivå. Att lämpliga jordar får så pass stor betydelse beror på att alla odlarna anser sig ha lämpliga jordar. Kvaliteten anses viktig eftersom den till stor del påverkar priset och möjligheten att få löken såld. Läglighetseffekten och lagringssystemet påverkar kvalitén i stor utsträckning och därmed värderas även dessa faktorer högt. Man måste, enligt odlarna, även ha en viss storlek på odlingen för att få lönsamhet.

Efter dessa faktorer följer ytterligare fem faktorer på samma nivå. Priset hamnar på denna nivå och värderas alltså inte lika högt som kvalitén på löken. Odlingstekniken och skördesystemet påverkar kvalitén liksom de faktorer som nämndes i förra stycket men anses ändå inte lika viktiga. Detta kan bero på att odlarna har gamla maskiner och anser att det skulle finnas en del att göra för att förbättra särskilt skördesystemet. Betyget på samarbete med andra uppköpare dras ner av en odlare som säljer sin lök till ett flertal mindre uppköpare. Han anser att de kommer med beställningarna för sent och att det därmed är svårt att planera arbetet. Relationen till en viss uppköpare är inte heller lika viktig i hans fall i jämförelse med odlare som bara har en uppköpare.

Geografiska läget och samarbetet med andra odlare är de faktorer som värderas lägst. Vad gäller det geografiska läget är det inget som går att ändra på. Gårdarna befinner sig ändå marknadsmässigt ganska bra till. Samarbetet med andra odlare värderas inte alls hos två av odlarna eftersom det inte finns andra odlare i närheten. Den tredje odlaren finns i ett område där det bedrivs en hel del lökodling och har därmed ett större utbyte av odlare i närheten.

5.4.4 Gradering av hot

Diagram 16 visar hur de finländska lökodlarna graderar olika hot mot lökodlingen.

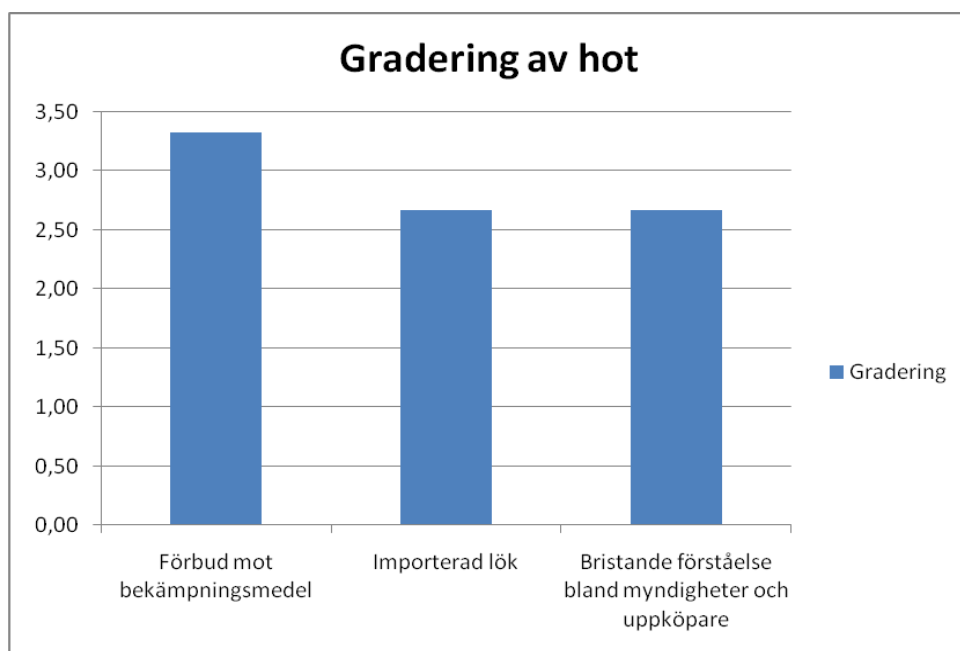


Diagram 16. Gradering av potentiella hot mot lökodlingen på den egna gården.

Enligt diagrammet betraktas förbud mot bekämpningsmedel som det största hotet mot lökodlingen på de studerade finländska gårdarna. Detta beror till stor del på att det inte finns andra alternativ och att löken är en känslig gröda.

”Svårt med ogräs i lök då den ej är marktäckande.”

Det kommande förbudet mot Stomp och Totril kommer att påverka de finländska lökodlarna i stor utsträckning. Två odlare har angett det högsta betyget fyra och en har satt betyg tre på den frågan. Sättilöksodlaren kommer att få problem med förbudet eftersom odlingen finns inom grundvattenområde och det inte finns många andra medel som är godkända där. Han ser eller inga realistiska alternativ till kemisk ogräsbekämpning. Vid radrensning är ogräset ändå kvar i raden och flamning, dvs. att ogräset bränns bort, kräver mycket energi och är dessutom väldigt tidsödande. Sammantaget tar odlarna förbudet på största allvar.

Importerad lök är ett hot mot priset på den inhemska löken. En av odlarna påpekar problematiken i att de stora grossisterna pressar priserna för mycket.

”Uppköparna gör så gott de kan, centralaffärerna är de största bovarna.”

Vad gäller bristande förståelse bland myndigheter och uppköpare är det största problemet, enligt en av odlarna, att ingen vill ta ansvar för beslut som tas.

5.4.5 Betyg på informationskällor

Informationskällorna som lantbrukarna förlitar sig på finns i nedanstående diagram.

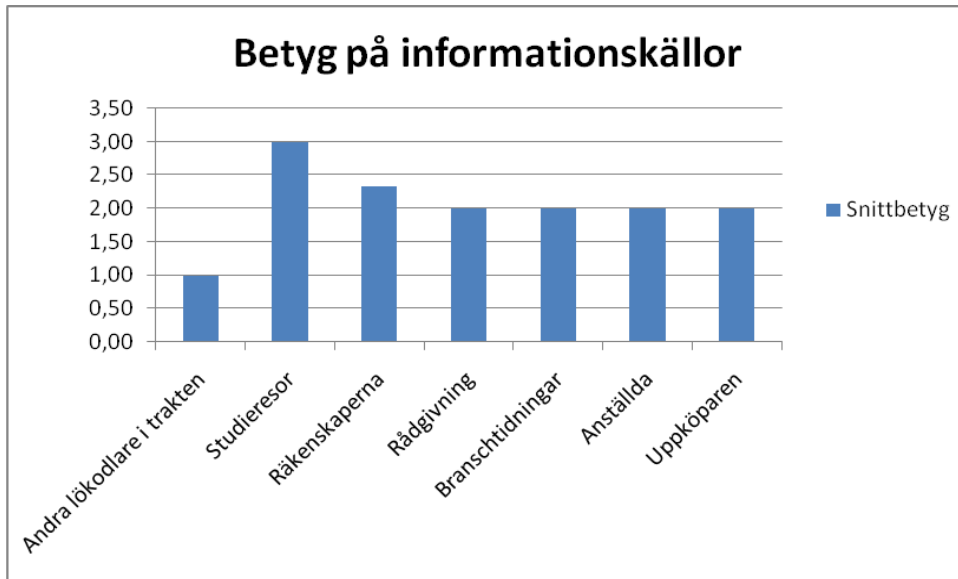


Diagram 17. Snittbetyg på informationskällor.

De generellt låga betygen tyder på att insamling av information inte tar upp någon större del av dessa lökodlars tid. Två av odlarna tycker att studieresor utgör den viktigaste källan till inspiration. Detta kan bero på att rådgivningen, enligt odlarna, är något bristfällig och att det inte finns någon uppköpare som agerar på samma sätt som i Sverige och på Åland.

Branschtidningar för lök finns inte heller i Finland. Det är bara en av odlarna som uppger att han har ett relativt stort utbyte från anställda eftersom denna har jobbat där i flera år och på så vis skaffat sig en god kunskap om gården. Andra lökodlare finns inte i trakten hos två av gårdarna och inte heller den tredje odlaren värdesätter denna kontakt som informationskälla.

5.4.6 Betyg på uppköparen

Uppköparen betygsätts i diagram 18 nedan. Till skillnad från Sverige och Åland består uppköparen i två av tre fall av flera mindre aktörer och i ett av fallen även butiker och restauranger varför betygsättningen på hur egenskaperna fungerar idag av förståeliga skäl är låga. Lantbrukarnas betyg på hur mycket de värdesätter de olika egenskaperna har satts utifrån hur mycket de skulle värdesätta detta om det skulle erbjudas.

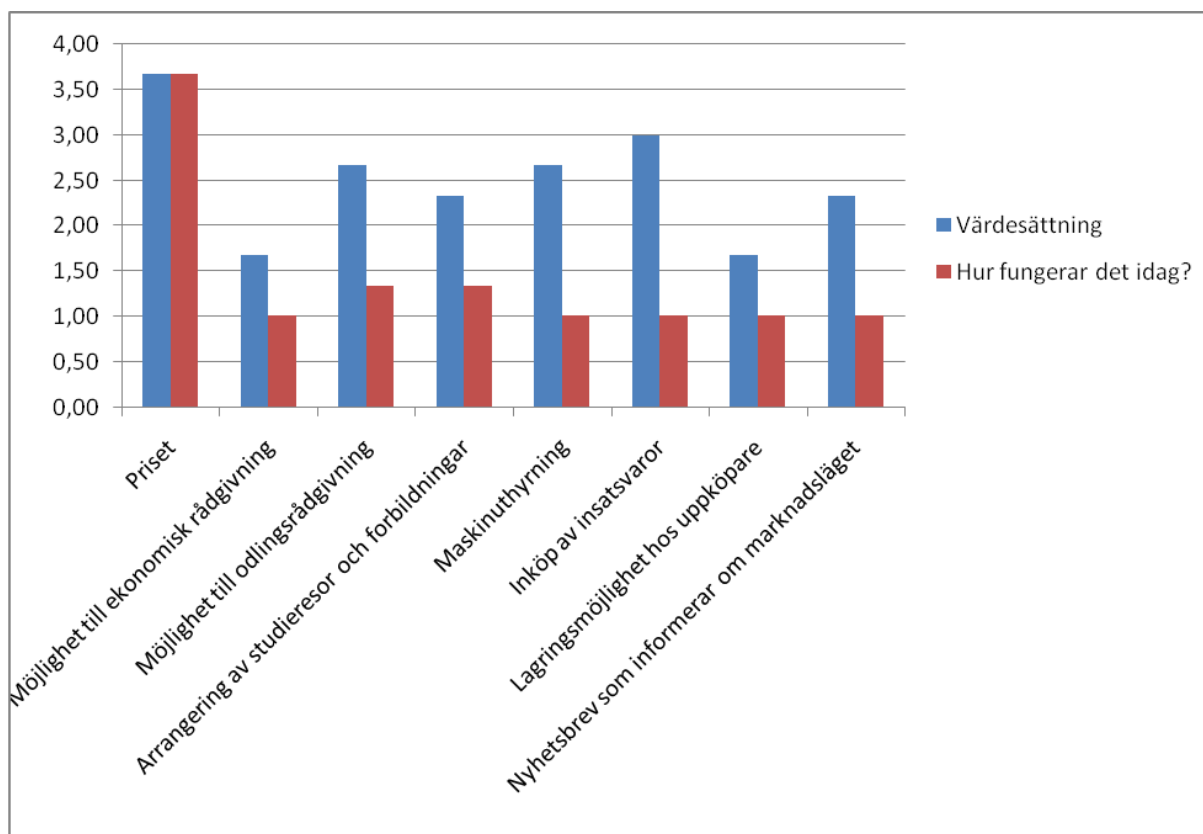


Diagram 18. Värdesättning och betyg på egenskaper hos uppköparen.

Priset är det som värdesätts högst och det fungerar också ganska bra hos de nuvarande uppköparna. De som säljer till mindre aktörer har ganska stor möjlighet att själva påverka priset. Ekonomisk rådgivning skulle uppskattas av en lantbrukare men det är inget som erbjuds idag. Odlingsrådgivningen skulle dock uppskattas mer men inte heller detta fungerar idag. Enligt odlarna är de i vissa fall även svårt att få rådgivning från annat håll än från uppköparen. Maskinuthyrning och inköp av insatsvaror värdesätts högt av två lantbrukare på grund av att de anser sig ha för liten areal för att investera i nya maskiner, samt att de upplever utsädeskostnaden som väldigt hög när de själva får köpa in relativt små mängder.

”På Åland får de utsädet gratis!”

Vad gäller nyhetsbrev anser en odlare att det skulle vara bra med information om marknaden i övriga EU.

5.4.7 Lökodlingen

Skörden består av lossning, fälttorkning och inkörning. Fälttorkningstiden varierar från 10 dagar till 3 veckor. En odlare säljer nämligen en del lök på fältet där kunden själv får klippa löken. Alla odlare har möjlighet till långtidslagring på gården och det är lagring i lådor som gäller. En odlare säljer en del av den dåliga löken till en vårlöksodlare och använder sig därför inte av gröningshämmande medel. Inga tjänster hyrs in i själva odlingen men en odlare hyr in långträdare för transport av löken hem till gården och till uppköparen.

En odlare upplever att den inhemska marknaden för grönsaker fungerar bra. De andra två anser att det importeras för mycket och att marginalerna är för höga på inhemska varor.

”För liten konkurrens, odlarna får buga och bocka.”

5.4.8 Företagsledning

Målet med lökodlingen är för två av odlarna att löken ska vara en lönsam produktion och att kvalitén ska vara god. En odlare påpekar att det är viktigt att varje gröda bär sina egna kostnader. Den tredje odlarens mål är att skapa ett eget märke att sälja sin lök under. Alla har även planer på att utöka lökodlingen, antingen arealmässigt eller att höja skördarna. Faktorer som påverkar detta beslut är tillgång till bevattning och lämpliga jordar samt kundernas önskemål. Bland möjligheterna nämns förbättrad bevattningsteknik och en odlare nämner även köp av granngården som en möjlighet. Hinder som nämns är lämpliga jordar, nya marknadskanaler om arealen ökas, förbud mot bekämpningsmedel samt att odlingen finns på grundvattenområde.

Två odlare har nyligen gjort investeringar. En odlare har investerat i en helt ny lageranläggning eftersom de gamla produktionsbyggnaderna förstördes i en brand. Den andra odlaren som investerat i lökodlingen har gjort detta genom en mottagningsstation och en ny planteringsmaskin samt långträdare för transport av löken. Den tredje odlaren funderar på att bygga till hallen lite för att få mer plats för packeriet där han packar den egna löken i 10 kg säckar och 12 kg lådor som sedan körs till uppköparen med egna lastbilar.

Nya mål sätts inte upp regelbundet hos någon av odlarna. Odlarna har ständigt idéer och skapar nya mål hela tiden som sedan får revideras, särskilt när företaget befinner sig i en expansionsfas. Strategier för att uppnå målen finns hos alla tre lantbrukare och de består bland annat av att köpa mer mark och att jobba hårt. En av odlarna upplever sig ha slagläge när det gäller markköp eftersom andra bönder i området enbart odlar spannmål medan hans huvudgrödor är nypotatis och lök. Två av odlarna anlitar rådgivning från hushållningssällskapet, medan den tredje får en del rådgivning från företaget Berner som sysslar med växtskydd och trädgårdsodling.

5.4.9 Beslutsprocessen

Beslutsprocessen är mycket enkel i samtliga företag. Det är lantbrukaren som bestämmer, till viss del i samråd med familjen och anställda. De anställda deltar dock mest i mindre beslut och inte heller i själva odlingen. Den lantbrukare som mest använder sig av anställda vid beslutsprocesser menar att man lätt blir hemmablind.

”Han har ibland bättre idéer än jag själv.”

Det motiverar även de anställda och de känner sig delaktiga i verksamheten, säger samma odlare.

Strategin när det gäller att påverka priset på löken skiljer sig en del mellan odlarna. En odlare uppger att han försöker påverka priset vid varje leverans men med liten framgång. En odlare säger att han försöker påverka priset en gång i månaden. Den tredje odlaren skriver kontrakt på ett eller två år med vissa av sina uppköpare med priset inkluderat. Han försöker även i övrigt hålla ett fast pris över hela året som är tillräckligt högt för att verksamheten ska bära sig. Om en annan uppköpare i närheten skulle betala mycket mer än den man själv levererar till skulle alla odlare påpeka detta. Två odlare är dock tydliga med att det inte bara är priset utan även den långvariga relationen som värdesätts hos uppköparen. Man kan i vissa fall tåla ett lägre pris om relationen annars är god och långsiktigt trygg.

”Man kan inte byta bara för att priset råkar vara sämre en gång, nästa gång kan det vara tvärtom.”

De största kostnaderna är utsäde och arbete för två av odlarna. För den odlare som odlar en del frösådd lök är växtskyddsmedlen den största kostnaden i odlingen. På frågan hur de ligger till kostnadsmissigt jämfört med andra odlare svarar två att de ligger dåligt till på grund av små arealer medan den tredje odlaren tror sig ligga mycket bra till eftersom odlingen kan göras rationellt. Ingen av odlarna upprättar regelbundet kalkyler förutom vid det årliga bokslutet och vid större investeringar.

5.4.10 Övriga världen

Hoten mot den inhemska lökodlingen är importen, dyrare odling (sättlök) och förbud mot bekämpningsmedel. På längre sikt kan konsumenternas bristande tilltro gentemot inhemska produkter bli ett hot men än så länge är de finländska konsumenterna väldigt trogna.

Möjligheterna för den inhemska odlingen på lång sikt är att fraktkostnaderna kommer att stiga och därmed kommer det inte att vara lika lönsamt som idag att importera lök från Holland. Självförsörjningsgraden kan ökas ytterligare och konsumenterna verkar bli mer och mer intresserade av närproducerad mat.

6 Analys och diskussion

Analyskapitlet är indelat utifrån hypoteserna i avsnitt 3.6. Till varje hypotes finns en analys, som diskuterar om hypotesen motsägs eller stöds av det empiriska materialet. De kursiverade orden är uttryck från teorikapitlet. I de flesta hypoteserna har det inte gått att se några tydliga skillnader mellan lökodlarna från de olika länderna. Under de hypoteser där det finns skillnader mellan länderna är detta tydligt angivet i texten. Om inget nämns om de olika länderna har alla odlare haft liknande uppfattningar.

Hypotes 1. Lökodlare i Finland och på Åland har en fördel gentemot importerade varor eftersom de finländska konsumenterna är trognare de inhemska varorna än de svenska konsumenterna.

Denna hypotes bekräftas av det empiriska materialet. *Efterfrågeförhållandet* på den inhemska marknaden i Finland är relativt gott för de finländska lökodlarna. Det finns en stark vilja och tradition bland konsumenterna i Finland att värna om den inhemska produktionen.

Hypotes 2. De svenska lökodlarna upplever att myndigheterna har mindre förståelse för odlarna än odlare på Åland och i övriga Finland.

Hypotesen bekräftas delvis av det empiriska materialet. De åländska odlarna upplever att de lokala myndigheterna har relativ stor förståelse medan odlarna på finska fastlandet är lite mer skeptiska. Det är dock svårt att se några tydliga tendenser eftersom svaren skiljer sig väldigt mycket bland de finländska odlarna. När det gäller de svenska lökodlarna anger de först och främst förbudet mot Stomp och Totril som en orsak till att myndigheterna saknar förståelse. Hade frågan ställts före detta förbud kom på tal kanske svaren hade varit annorlunda i Sverige. Sådant som bestäms av *staten* har enskilda lantbrukare väldigt svårt att påverka och därmed är dessa beslut förenade med en viss risk. Om Kemikalieinspektionen hade sökt en dialog med lökodlarna tidigare och visat större intresse för fältförsöken hade troligtvis förtroendet för staten varit bättre bland de svenska lökodlarna.

Hypotes 3. Att utöka självförsörjningsgraden ser de svenska odlarna som en stor möjlighet.

De svenska odlarnas svar visar tydligt att det finns en tro på ökad självförsörjningsgrad i Sverige. Odlarna tror på att detta är möjligt med hjälp av bättre marknadsföring. Det är också viktigt att titta på vad konsumenterna *efterfrågar* för att kunna finslipa produktionen. Det finns även en möjlighet att utöka exporten av lök från Sverige. Det som krävs för detta är att bygga upp ett system kring exporten för att göra transporter så billiga som möjligt. Detta är inget som finns idag och det krävs relativt stora investeringar i både fysiska och mänskliga resurser för att uppnå konkurrensfördelar med hjälp av dessa *avancerade faktorer*.

Det faktum att lökodlingen är koncentrerad till de sydligare delarna av Sverige öppnar också upp möjligheter att öka produktionen. *Faktorförhållandena* gällande jordmån och klimat är visserligen bäst i södra Sverige men det finns också goda förutsättningar på andra håll längre norrut. Det som saknas i mellersta Sverige för att lökodlingen ska kunna utvecklas är *relaterande och stödjande näringsliv* i form av uppköpare och förmedlare av grönsaker. Ytterligare en faktor som möjliggör en ökad odling är att sjukdomstrycket inte är lika stort i Sverige, särskilt inte i mellersta Sverige, som i till exempel Holland vilket gör odlingen mindre riskabel. Att odla ekologisk lök i mindre skala ökar visserligen risken i odlingen något men detta kompenseras av det högre priset på ekologisk lök. Efterfrågan på ekologiska produkter är dessutom på uppgång.

Hypotes 4. Åländska lökodlare upplever ett hinder gentemot sina fastländska kollegor på grund av det geografiska läget.

Det empiriska materialet visar att de åländska lökodlarna ser fördelar med det geografiska läget när det gäller klimatet men nackdelar finns i form av dyra transporter. Dessutom är gårdarna relativt små och åkrarna har dålig arrondering vilket gör att specialgrödor som lök och potatis odlas intensivt. Det går inte att konkurrera och få bra lönsamhet i spannmålsodlingen på grund av småskaligheten. Även den begränsade tillgången på lämplig mark bidrar till att göra odlingen intensiv. Sammanfattningsvis spelar *faktorförhållandena* en stor roll och då främst de *grundläggande faktorerna*. Att den åländska växtföljden är bristfällig leder till att skördarna är lägre än vad de skulle kunna vara. Detta gör att det krävs ett högre självkostnadspris. Diagram 19 visar vilket självkostnadspris som krävs för att täcka sär- och samkostnader i lökodingen vid olika skördenivåer.

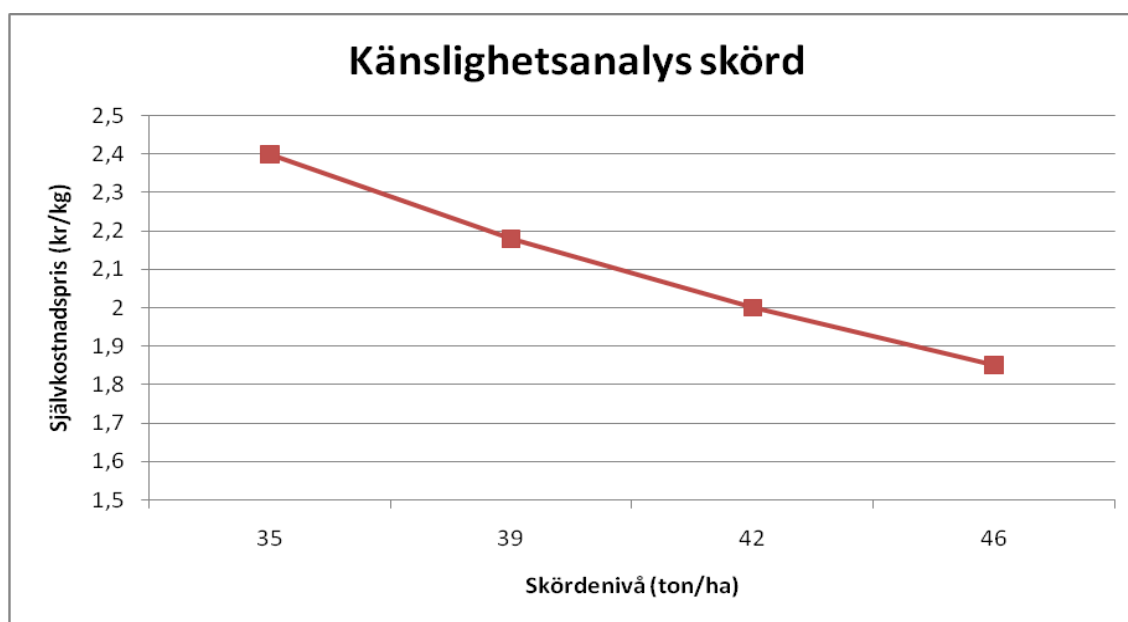


Diagram 19. Känslighetsanalys över vilket självkostnadspris som krävs vid olika skördenivåer. (Källa: egen bearbetning av Agriwise områdeskalkyl för gul lök, se bilaga 2)

Ett tänkbart scenario inför framtiden är att inleda handel även med Sverige. Geografiskt ligger Åland mycket bra till med tanke på närheten till tätbefolkade områden i Sverige. Det faktum att det inte finns någon utbredd lökodling i Mälardalen bidrar ytterligare till att göra denna försäljningskanal intressant. *Efterfrågeförhållandet* på åländska produkter i Sverige borde vara ganska gott eftersom många svenskar har en positiv bild av Åland och kanske upplever att åländsk lök är mer närproducerad än skånsk.

Hypotes 5. Många lökodlare upplever bristen på lämplig mark som ett stort hinder för utökad areal.

Hypotesen stämmer in på samtliga odlare. Alla odlare ser dock inte detta som ett lika stort problem. De åländska odlarna är medvetna om problemet och det odlas redan idag för mycket lök på olämplig mark som i många fall inte heller kan bevattnas. Det är ändå nödvändigt att odla lika mycket lök som det odlas idag för att kunna klara *konkurrensförhållandena* och förse uppköparen med lök.

I Sverige ses tillgången på mark som ett hinder på grund av rädslan för växtsjukdomar och ökad risk i odlingen om marken inte går att bevattna. Det finns i Sverige mindre intensiva grödor som har samma eller bättre lönsamhet vilket leder till att de svenska lökodlarna lyckas hålla en femårig växtföljd på löken.

Hypotes 6. Det kommande förbudet mot Stomp och Totril kommer enbart att påverka den svenska lökodlingen.

Denna hypotes motsägs av det empiriska materialet. Förbudet kommer inte bara att påverka svenska odlare utan även åländska och finländska odlare upplever detta som en stressfaktor. Ett förbud mot dessa bekämpningsmedel är förknippat med stor osäkerhet eftersom alternativa metoder kan komma att bli mycket kostsamma. I frölöken finns idag inga bra ersättningsmedel och mekanisk ogräsbekämpning är relativt dyrt. Diagram 20 visar vilket självkostnadspris som krävs för att täcka sär- och samkostnader i den svenska lökodlingen vid 50, 70 respektive 90 % ökad arbetsinsats och 10 % skördeminskning.

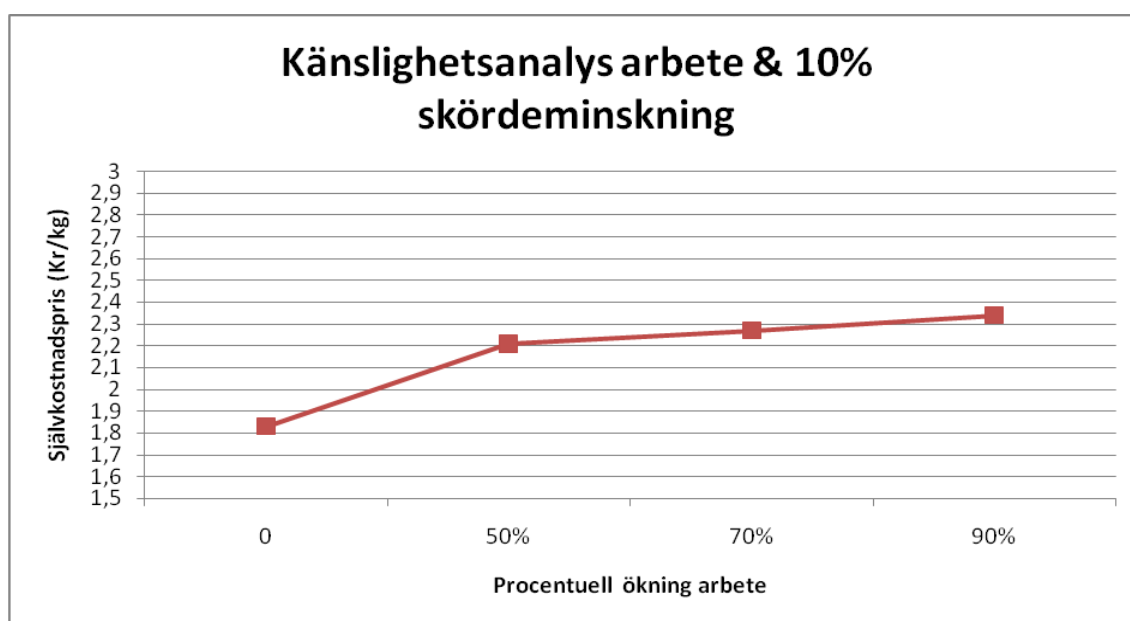


Diagram 20. Känslighetsanalys över vilket självkostnadspris som krävs vid ökad arbetsbörda och sänkt skörd. (Källa: egen bearbetning av Agriwise områdeskalkyl för gul lök, se bilaga 3)

Diagrammet visar att priset måste höjas 50 öre/kg om arbetsinsatsen ökar med 90 % och skörden minskar med 10 %. Detta faktum förklarar att lökodlarna känner en stress inför det kommande förbudet, speciellt när det i dagsläget inte finns någon bra lösning. .

Hypotes 7. Lantbrukare som har en potentiell efterträdare investerar i lökproduktionen i större utsträckning än de som inte har någon som ska ta över.

De flesta av företagen planerar även att hålla på några år till vilket inte gör denna fråga högaktuell. På de två gårdar där generationsskifte nyligen genomförts har större investeringar inte gjorts på senare tid. Dessa två företag befinner sig dock i *mognadsfasen* vilket innebär att de har några år kvar innan de behöver ta ställning till om de ska avveckla eller utveckla lökodlingen. De två lantbrukare som snart ska sluta befinner sig i *utvecklingsfasen* och har nyligen gjort större investeringar vilket borde föra dem tillbaka till *etableringsfasen*. Det är dock svårt att se något mönster i denna fråga eftersom nästan samtliga företag befinner sig i mognadsfasen. Hypotesen kan därmed varken förkastas eller bekräftas.

Hypotes 8. Konkurrensen mellan existerande lantbruksföretag är inte lika stark i Finland som i Sverige och på Åland.

Någon direkt konkurrens mellan primärproducenterna finns inte i något av de tre geografiska områdena. Däremot råder hård konkurrens mellan de inhemska uppköparna både i Sverige och i Finland. I Sverige finns det dessutom många lantbrukare som startat upp egen förädling av löken på grund av missnöje med uppköparen. Dessa lantbrukare samarbetar ofta med andra mindre lantbrukare i närheten och köper upp deras lök.

Konkurrensen från utlandet har på något sätt accepterats mer i Sverige än i Finland. Mycket på grund av det geografiska läget men också på grund av konsumenternas preferenser. Att det inhemska *konkurrensförhållandet* är av tuffare karaktär än den från utlandet förklaras av att de inhemska företagen ofta har samma utgångsläge. Det är bara fråga om hur effektivt de befintliga resurserna utnyttjas. På Åland finns ingen direkt konkurrens eftersom det bara finns en uppköpare. De främsta konkurrenterna finns på det finska fastlandet. Sammanfattningsvis kan hypotesen förkastas om man tittar på primärproducentledet men den bekräftas i uppköparledet.

Hypotes 9. Finländska och framförallt svenska lökodlare har stordriftsfördelar gentemot åländska odlare.

De svenska lökodlarna kan producera lök till en lägre kostnad än åländska på grund av stordriftsfördelar men också på grund av annan odlingsteknik. Det är dock inte de svenska lökodlarna som är de största konkurrenterna för de åländska lökodlarna utan dessa finns på det finska fastlandet. Jämfört med odlarna i övriga Finland har dock de åländska odlarna klimatet på sin sida. Det är också en styrka att de alla levererar till samma uppköpare som sedan kan få ut produkterna på den finländska marknaden. Sammanfattningsvis kan sägas att det finns stordriftsfördelar i Finland och Sverige jämfört med Åland men att detta inte blir särskilt påtagligt tack vare den centrala hanteringen.

Hypotes 10. Svenska lökodlare har tydligare mål och strategier med företaget än de åländska och finländska lökodlarna.

Det går inte att se tydliga mönster som varken bekräftar eller förkastar denna hypotes. Det är bara ett fåtal som klart och tydligt har målen för företaget nedskrivna. Mål som återfinns hos företagen handlar om att effektivisera verksamheten, hålla en god kvalitet på löken, höja skördarna och att förbättra det ekonomiska nettot. Alla dessa mål kan sägas ha ekonomiska incitament och därmed stämmer de studerade lantbrukarnas *företagsledning* väl överens med vad som i litteraturen sägs vara den viktigaste uppgiften för en företagsledare, nämligen att sätta ekonomiska intressen först och att organisera företaget för att öka vinsten.

Vad gäller strategier är det få av de studerade lantbrukarna som klart och tydligt kan säga att de har en strategi för hur målen ska uppnås. De flesta lantbrukarna har ändå någon form av långsiktig planering även om den inte finns klart och tydligt nedskrivna. Ett exempel är att en lantbrukare har som mål att höja kvalitén på löken och bygger ett nytt lager för att möjliggöra detta. Det nya lagret kan då ses som en strategi eftersom lagret är en stor och långsiktig investering. Det är också en investering som koordinerar resurserna på gården och som gör det möjligt att producera en vara som marknaden efterfrågar. Det är dock ofta så att småföretagare är mindre benägna att fatta *långsiktiga strategiska beslut* eftersom de inte har resurser eller kunskaper att göra prognoser för framtiden. De kan även relativt lätt anpassa sig till förändringar i omgivningen. Även det faktum att en stor investering utsätter företaget för

en öka risk kan göra att en del lantbrukare drar sig från att göra större investeringar. Det nya lagret kanske är omodernt innan det är betalt.

Hypotes 11. Lantbrukarnas förhandlingsstyrka blir större om det finns möjlighet för långtidslagring av lök på gården.

Eftersom förmedlaren oftast inte har kapacitet att lagra större mängder lök är det i princip ett krav på primärproducenten att ha ett eget lager om det inte är fråga om en mycket liten odlare. Däremot blir förhandlingsstyrkan inte nämnvärt större eftersom odlingen sker på kontrakt och odlaren har förbundit sig att leverera löken till en viss förmedlare. Uppköparen agerar i form av *relaterande och stödjande näringsliv* gentemot primärproducenten eftersom de förädlar och säljer löken vidare.

Om odlaren själv förädlar löken på gården och säljer direkt till grossist eller detaljist kan hypotesen dock bekräftas. Om grossisten inte vill betala tillräckligt för löken har odlaren möjlighet att hålla inne leveransen och därmed försöka få upp priset. Det gäller dock att samtidigt vara rädd om relationen till uppköparna eftersom det *stödjande näringslivet* är livsviktigt för odlaren. Odlare som säljer direkt till grossist utsätter sig också för en större risk gällande pris och efterfrågan eftersom kontrakt saknas och kundernas önskemål hela tiden förändras. Sammanfattningsvis kan hypotesen antingen förkastas eller bekräftas beroende på om odlaren säljer löken på kontrakt till en förmedlare eller direkt till ett flertal större och mindre grossister och detaljister.

Hypotes 12. Lantbrukarna kan inte själva påverka lökpriset. Detta överläts helt och hållet på uppköparen.

Även denna hypotes beror på vart odlaren säljer sin lök. Den odlare som säljer till en förmedlare har inte mycket att säga till om vad gäller priset, den förhandlingen sköter förmedlaren. Det som odlaren kan göra är att påpeka att förmedlaren tar för stora marginaler och att det därmed blir för lite pengar över till primärledet. Den odlare som säljer direkt till grossist eller detaljist har dock större möjlighet att påverka priset, speciellt om det finns möjlighet till lagring på gården.

Att odlare som levererar via en förmedlare ändå är nöjda med situationen visar att individen är *begränsat rationell* vilket innebär att bara vissa alternativ övervägs och det som är ”bra nog” väljs. Det är i många fall också inte i odlarens intresse att sitta och förhandla om priset utan denna fas överläts mer än gärna till en central uppköpare.

Hypotes 13. Lökodlare talar mycket sällan öppet om kostnadsbilden i företaget med andra lökodlare.

Denna hypotes kan förkastas på basen av det empiriska materialet. Detta gäller särskilt de odlare som levererar till samma förmedlare. Det bör dock sägas att kostnaderna vad gäller själva odlingen inte nämnvärt skiljer sig mellan odlarna. De odlare som är mindre benägna att tala öppet om kostnaderna är de som har egen förädling på gården. Inom förädlingen finns en större variation mellan olika aktörer både vad gäller kostnader och intäkter vilket gör *konkurrensförhållandet* mellan dessa aktörer hårdare.

Hypotes 14. Det krävs relativt mycket (stora skillnader i pris) för att en lökodlare ska sälja sin lök till någon annan än den lokala uppköparen. Även andra faktorer än pris spelar in i beslutet.

Detta påstående bekräftas av intervjuerna, åtminstone hos de lantbrukare som säljer löken via en förmedlare. Det handlar mycket om att stödja det *relaterande näringslivet* eftersom de anses göra odlingen möjlig att bedriva. Det ingår en trygghet att ha ett stabilt och långsiktigt förhållande med en enda uppköpare. Även denna process bevisar att lantbrukaren som individ är *begränsat rationell* och väljer det alternativ som är ”bra nog”. I många fall finns inte heller varken kunskap eller intresse av att hitta nya försäljningskanaler.

Hypotes 15. Lantbrukare upprättar sällan egna bidragskalkyler som grund för besluten.

Av de lantbrukare som upprättar kalkyler upprättar de flesta enbart efterkalkyler för att se hur säsongen har varit vilket bekräftar hypotesen. Dessa kalkyler ligger sedan till grund för kommande säsong. Detta tillvägagångssätt är grundläggande i varje *beslutsprocess* som går ut på att insamla all nödvändig information och sedan utvärdera denna för att kunna fatta ett bra beslut. Många lantbrukare involverar rådgivare i beslutsprocessen men även familjen och uppköparen deltar i processen. För att kunna bedöma lönsamheten i lökodlingen krävs dock en analys av flera år eftersom löken är en relativt osäker gröda vars utfall kan variera kraftigt. Därmed bör *strategiskt beslutsfattande* vara lämpligt och lantbrukaren bör ställa sig följande frågor: *Var befinner vi oss idag? Hur hamnade vi här? Var skulle vi vilja vara? Hur ska vi ta oss dit?*

7 Slutsatser

Nedan presenteras arbetets slutsatser. Inledningsvis presenteras slutsatser för de olika länderna. Länderna jämförs sedan i avsnitt 7.4, som även innehåller generella slutsatser för samtliga geografiska områden.

7.1 Sverige

De svenska odlarna ser för tillfället ganska ljusst på framtiden för den svenska lökodlingen. Den stora frågan är givetvis hur problematiken kring bekämpningsmedlen ska lösas men de flesta odlarna vill ändå tro att det kommer att fungera ändå eller att det kommer att finnas ersättande bekämpningsmedel. Många har planer på att utöka odlingen och vissa har nyligen gjort stora investeringar. Många odlare ser även sig själva som företagare i allt större utsträckning och har i viss mån utarbetade strategier för att uppfylla sina mål även om dessa inte alltid finns tydligt dokumenterade. De flesta odlarna har även uppfattningen att deras uppköpare tar hand om situationen på bästa sätt.

Analysen visar att ett förbud mot bekämpningsmedlen Stomp och Totril kan komma att resultera i att priset på löken måste höjas med 50 öre/kg för att täcka sär- och samkostnader i odlingen. Den stora frågan är då om konsumenterna är villiga att betala detta merpris för svensk lök eller om det öppnar upp för importen. Den andra stora frågan är vad som händer efter 2014 då dessa bekämpningsmedel förbjuds i hela EU. Kommer då importen utifrån EU att utökas eller kommer situationen att återgå till dagsläget där svenska lökodlare ändå konkurrerar på någorlunda lika villkor som odlare i övriga EU? Detta är en stor osäkerhetsfaktor som branschen i dagsläget har mycket svårt att analysera. Det som dock står klart är att lika villkor är det viktigaste för att svensk lökodling ska överleva vilket också samtliga lökodlare i studien slår fast.

7.2 Åland

På Åland är löken en lönsam gröda vars ställning ytterligare har förstärkts sedan odlingen av sockerbeter nästan helt har upphört. I dagsläget känns förbud mot bekämpningsmedel inte som ett aktuellt hot men på längre sikt är flera odlare oroliga över vad som kan hända. Det behöver inte vara enbart Stomp och Totril som förbjuds utan det kan även handla om andra bekämpningsmedel. Att löken är så pass lönsam gentemot till exempel spannmål gör dock att växtföljden på många håll är mycket bristfällig. På de flesta gårdar där det odlas lök odlas även chipspotatis vilket lämpar sig bra på samma typer av mark. Detta förhållande är knappast hållbart på lång sikt och för att lösa detta skulle byte av mark mellan växtodlingsgårdar och djurgårdar ske i större utsträckning än idag. Ett hinder mot detta är givetvis att vallodling inte alltid sker på mark som lämpar sig för specialodling.

För att komma till rätta med växtföljdsproblemen spelar odlingsrådgivning en stor roll och det efterfrågas i större utsträckning av många odlare. Många har även satt upp mål angående att öka skörden och höja kvalitén och även detta kräver en aktiv odlingsrådgivning ute i fält. Det är viktigt att uppköparen lyssnar till odlarnas önskemål och utvecklar rådgivningssidan ännu mer, det vinner alla på i längden. I övrigt upplever odlarna att de har en mycket bra relation och ett bra förtroende för uppköparen och även att uppköparen förstår deras situation.

Vad gäller försäljningen av löken bör fler kanaler än firmorna på det finska fastlandet tas i beaktande. En stor möjlighet skulle vara att inrikta sig delvis på den svenska marknaden med

tanke på närheten till tätbefolkade områden runt Stockholm. Detta är ett alternativ som bör tas på allvar och utredas noggrant. Det bör finnas en marknad för de åländska produkterna med tanke på den geografiska närheten och med tanke på att många svenskar tillbringar somrarna på Åland och därför får ett gott intryck av åländska produkter.

7.3 Finland

Som tidigare nämnts har enbart tre odlare intervjuats i Finland varav åtminstone en inte kan betraktas som en typisk lökodlare. Detta gör det svårt att dra några konkreta slutsatser som skulle gälla för alla odlare. Det verkar ändå som att förbudet mot Stomp och Totril som troligtvis införs i Finland 2014 upplevs som ett mycket stort hot som kommer att kräva stora anpassningar. Vad gäller uppköpare säljs den största delen av löken i Finland via förmedlare som förädlar löken och säljer den vidare till grossist. Dessa förmedlare har dock ingen annan roll än att sälja löken. Till exempel köps utsädet in enskilt av varje odlare vilket görs centralt i både Sverige och på Åland. Detta bidrar till att utsädeskostnaderna blir höga och de finländska odlarna skulle vinna på att centralisera inköpen för att få in större partier. Även maskinuthyrning efterfrågas bland mindre odlare som har svårt att räkna hem nya maskiner som bara används ett fåtal timmar per år.

För att få löken såld till ett bra pris krävs en god och långvarig relation till uppköparen. Det som också krävs är att konsumenterna fortsättningsvis vill köpa inhemsk lök. Det är en stor fördel de finländska odlarna har gentemot de svenska; det går alltid att sälja inhemskt i Finland och konsumenterna är villiga att betala lite mer för finländska produkter. Det gäller dock att vara beredd på att detta kanske inte gäller för all framtid och importen upplevs ändå som ett stort hot på sikt.

7.4 Jämförelse och sammanfattning

Inom samtliga områden gäller att importen upplevs som ett stort hot, främst mot priset på löken. Förbud mot bekämpningsmedel upplevs endast som ett hot om det innebär att olika villkor gäller i konkurrerande länder. Vidare anser samtliga odlare i studien att en långvarig och stabil relation med uppköparen är mycket viktigt. För att upprätthålla lönsamheten i lökodlingsföretagen är det viktigt med strategier och långsiktig planering hos företagaren.

De tydligaste skillnaderna mellan de geografiska områdena återfinns inom relationen till uppköparen, vad som är huvudskälet till att lökodling bedrivs på gården och odlarnas syn på självförsörjningsgraden. De finländska lökodlarnas relation till uppköparen är mycket ytligare jämfört med de åländska och svenska odlarna. Detta beror till största delen på att de intervjuade odlarna i Finland till största delen levererar sin lök till ett större antal mindre uppköpare. Skälen till varför lökodling bedrivs är främst de ekonomiska i Finland och på Åland medan odlingsintresset är den mest betydande faktorn hos de svenska odlarna. Vad gäller självförsörjningsgraden ser de svenska odlarna en möjlighet i att öka denna medan de åländska och finländska odlarnas mål främst är att bevara nuvarande självförsörjningsgrad.

Referenser

Litteratur

Fogelberg, F., 2009. Gul lök – *Tjäna på att odla rätt*. JTI informerar nr. 123.

Giles, T & Stansfield, M., 1990. *The farmer as a manager*. University of Reading, Unwin Brothers limited, Great Britain (ISBN 0-04-658228-2).

Jacobsen, D.I., Thorsvik, J., 2008. *Hur moderna organisationer fungerar*. 2:a upplagan. Studentlitteratur. Lund.

Kvale, S. 1997. *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Studentlitteratur AB, Lund.

Lee, D., Newman, P., Price, R., 1999. *Decision Making in Organisations*. Prentice Hall, Glasgow.

LRF Konsults Affärsanalys, 2010.

Olson, K. D., 2004. *Farm Management – Principles and Strategies*. 1 ed. A Blackwell Publishing Company, Ames (ISBN 0-8138-0418-3).

Porter, M. E. (1990) *The competitive advantage of nations*. Macmillan Press Ltd, England.

Trost, J. 2005. *Kvalitativa intervjuer*. Studentlitteratur AB, Lund.

Viola – trädgårdsföretagarnas affärstidning, nr 11, november 2010. *Svensk lökodling slås ut av förbud*.

Ögren, E., 1992. *Odlingsbeskrivningar – Frilandsgrönsaker*. Växteko.

Internet

Agriwise (www.agriwise.org)

<http://www.agriwise.org/Databoken/databok2k11/kalkyler2011/kalkyler.htm> 2011-05-05

Barometern (www.barometern.se)

[http://www.barometern.se/nyheter/oland/tuff-konkurrens-ger-rekordlagt-lokpris\(1279604\).gm](http://www.barometern.se/nyheter/oland/tuff-konkurrens-ger-rekordlagt-lokpris(1279604).gm)
2011-04-28

FAO, Food and Agriculture Organization of the United Nations (www.fao.org)

<http://faostat.fao.org/site/535/DesktopDefault.aspx?PageID=535#ancor> 2011-04-13

Jordbruksverket (www.jordbruksverket.se)

1. <http://statistik.sjv.se/Database/Jordbruksverket/Priser%20och%20prisindex/Priser/Avräkningspriser/Avräkningspriser.asp> 2011-04-01
2. <http://www.sjv.se/amnesomraden/odling/vaxtskydd/direktivetomhallbaranvandningavbekämpningsmedel/integreratvaxtskydd.4.595401461210ae2d5898000146.html> 2011-04-14

3. <http://www.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/Amnesomraden/Statistik%20%20fa%20ta/Tradgardsodling/JO37/JO37SM1001/JO37SM1001.pdf> 2011-04-05
4. http://www.sjv.se/download/18.5586fdf512e8fc79a848000600/frilandsgr%C3%B6nsaker_v10.pdf 2011-04-05

Kasvistieto (www.kasvistieto.fi)

http://www.kasvistieto.fi/index.php?option=com_content&task=view&id=8 2011-05-05

Kemikalieinspektionen (www.kemi.se)

<http://www.kemi.se/templates/News.aspx?id=6464> 2011-04-14

Lantbruksstatistik (www.maataloustilastot.fi/sv)

<http://www.maataloustilastot.fi/sv/tradgardsstatistik> 2011-04-08

LRF, Lantbrukarnas Riksförbund (www.lrf.se)

<http://www.lrf.se/PageFiles/48348/Yttrande%203E%5B1%5D.pdf> 2011-05-16

Puutarha Sanomat (www.puutarha-sanomat.net)

<http://www.puutarha-sanomat.net/uutiset/index.asp?Nro=1563> 2011-04-28

RJ Maskiner (www.rjmaskiner.se)

<http://www.rjmaskiner.se/> 2011-05-16

Svenska Dagbladet (www.svd.se)

http://www.svd.se/nyheter/inrikes/gul-lok-minskar-risken-for-cancer_379310.svd 2011-04-28

Tukes – säkerhets- och kemikalieverket (www.tukes.fi)

<https://kasvinsuojeluaineet.tukes.fi/> 2011-04-14

ÅSUB, Ålands statistik- och utredningsbyrå (www.asub.ax)

<http://www.asub.ax/twocol.con?iPage=111&iLan=1> 2011-04-06

Personliga meddelanden

Fredrik Björklund, trädgårdsrådgivare Finska Hushållningssällskapet.

Telefonintervju 2011-04-14

Klas Kling, trädgårdsrådgivare Hushållningssällskapet.

Telefonintervju 2011-04-13

Paul Mårten Sjölund, odlingskonsulent Ålands Trädgårdshall

Telefonintervju 2011-04-14

Bilaga 1 - Intervjuguide

Allmänna frågor

Ålder?

Utbildning?

Hur länge har du/ni varit lantbrukare?

Vilka produktionsgrenar finns på gården?

Hur mycket lök odlas?

Hur länge har det bedrivits lökodling på gården? Varför började man en gång i tiden?

Hur många arbetar på gården?

Vilket är huvudskälet till varför ni bedriver lökodling? Rangordna nedanstående aspekter (1-6) utifrån hur stor betydelse de har.

- Enbart av ekonomiska skäl. _____
- Tradition, det har alltid odlats lök på gården. _____
- Differentiering. Vill sticka ut från mängden. _____
- Riskspridning _____
- Resurserna på gården är optimala för lökodling. _____
- Odlingsintresse _____
- Annat. Vad? _____

Vad har ni för odlingsteknik?

- Frösådd.
- Sättlök.
- Båda. Vilken teknik är dominerande? _____

Det kommande förbudet mot bekämpningsmedlen Stomp och Totril, gradera hur det kommer att påverka lökodlingen i företaget? (1-4)

Vad gör dig till en framgångsrik lökodlare? Betygsätt följande faktorer efter hur stor betydelse de har för lökodlingen i företaget. Betyg 1-4 där 1 innebär att det inte har någon större betydelse och 4 innebär att det har mycket stor betydelse.

- Lämpliga jordar. _____
- Odlingsteknik _____
- Läglighetseffekten. Göra rätt saker vid rätt tidpunkt. _____
- Kvalitén på löken. _____
- Priset på löken. _____
- Skördesystem _____
- Lagringssystem _____
- Samarbete med uppköpare. _____
- Samarbete med andra odlare. _____
- Geografiska läget. _____
- Storleken på lökodlingen _____
- Förmåga att skaffa personal _____
- Förmåga att hantera personal _____

På den/de faktor(er) där ni satt betyg 1 eller 2, anser ni att det finns mer att göra för att förbättra just den aspekten? Krävs det stora investeringar för att förbättra dessa eventuella svagheter?

Vad ser du som de största hoten mot lökodlingen när det gäller just ditt företag? Betygsätt nedanstående hot efter hur allvarliga du anser att de är för ditt företag. Betyg 1-4 där 1 innebär att det inte är ett hot och 4 innebär att det är ett mycket stort hot mot lökodlingen i ditt företag.

- Förbud mot vissa bekämpningsmedel. _____
- Importerad lök. _____
- Hot från substitut. _____
- Bristande förståelse bland myndigheter och uppköpare för enskilda odlares situation. _____

Kommentarer:

Var insamlas informationen som ligger till grund för olika beslut inom företaget? Vilka är de största inspirationskällorna? Betygsätt nedanstående källor. Betyg 1-4 där 1 innebär att det inte är en viktig källa medan 4 innebär att det är en mycket viktig informationskälla.

- Andra lökodlare i trakten. _____
- Studieresor _____
- Räkenskaperna. _____
- Rådgivning _____
- Branschtidningar _____
- Anställda _____
- Uppköparen _____

Vilka saker värdesätter ni som lantbrukare mest hos uppköparen? Betygsätt nedanstående egenskaper enligt hur mycket ni värdesätter dem och hur de fungerar hos nuvarande uppköpare. Betyg 1-4 där 4 är bästa betyg.

	Värdesättning	Hur fungerar det idag?
• Priset	_____	_____
• Möjlighet till ekonomisk rådgivning.	_____	_____
• Möjlighet till odlingsrådgivning.	_____	_____
• Att arrangera studieresor och fortbildningar.	_____	_____
• Maskinuthyrning	_____	_____
• Inköp av insatsvaror.	_____	_____
• Lagringsmöjlighet hos uppköparen.	_____	_____
• Nyhetsbrev som informerar om marknadsläget.	_____	_____

Övriga kommentarer

Lökodlingen

Hur går skörden till?

Finns möjlighet till långtidslagring på gården? Vilket system används?

Hyr några tjänster in eller sköts allt i egen regi?

Upplever ni att den inhemska marknaden för grönsaker fungerar?

Beslutsprocesser

Hur ser beslutsprocessen ut inom företaget?

På vilket sätt får eventuella anställda vara med i beslutsprocessen?

Hur ofta försöker ni påverka priset på lök?

Hur agerar ni om just er uppköpare betalar 50 öre (5 cent) mindre per kg än en annan uppköpare i närheten?

Vilka är de största kostnaderna i er lökodling?

Hur ligger ni till jämfört med andra lökodlare kostnadsmässigt?

Upprättar ni regelbundet kalkyler som grund för olika beslut eller uppföljning?

Företagsledning

Vad har ni för mål med lökodlingen?

Finns det tydliga planer på hur lökodlingen ska utvecklas?

- Ökning, minskning eller oförändrat?
- Vilka faktorer påverkar beslutet?
- Vilka möjligheter finns?
- Vilka hinder finns?

Har ni nyligen gjort investeringar i lökodlingen eller finns det planer på detta?

- Om inte, varför?

Hur ofta sätts nya mål upp för företaget?

Finns uttalade strategier för hur eventuella mål ska uppnås?

Anlitas någon form av extern rådgivning?

Omvärlden

Vilka hot finns mot den inhemska lökodlingen på kort respektive lång sikt?

Vilka möjligheter finns för den inhemska odlingen?

Bilaga 2 – Kalkyl Åland

Omfattning: 52 ha varav 13 ha lök						
Hantering och lagring i löslager.						
Intäkter och särkostnader per hektar	Avkastning, kg/ha:			35 000		Transaktions- datum
	Kvant	Pris	kr			
INTÄKTER						
3075	Säljbar lök (90 %)	kg	31 500	2,40	75 600	11-10-31
3075	Frånrens (10 %)	kg	3 500	0	0	11-10-31
3078	Nationellt stöd, bär och grönsaker	kr	0	0	0	11-01-01
3081	Miljöstöd, fånggröda	kr	0	800	0	11-01-01
3081	Miljöstöd, vårbearbetning	kr	0	0	0	11-01-01
SUMMA INTÄKTER					75 600	
SÄRKOSTNADER						
4018	Utsäde, sättlök	kg	900,0	16,00	14 400	11-05-31
4023	Grundgödsling NPK 11-5-18	kg	600	5,34	3 204	11-05-31
4025	Kalimagnesia	kg	350	3,55	1 243	11-05-31
4025	Kalksalpeter	kg	100	2,65	265	11-05-31
4026	Bladgödselmedel	ggr	1,0	90,40	90	11-05-31
5360	Drivmedel, traktor	tim	28,0	125,00	3 500	11-09-01
4041	Bekämp. medel, ogräs	ggr	3,0	800,00	2 400	11-05-31
4043	Bekämp. medel, insekter	ggr	1,0	70,00	70	11-05-31
4042	Bekämp. medel, svamp	ggr	2,0	400,00	800	11-05-31
5314	El, bevattning	kWh	1 350	0,65	878	11-09-01
5310	El, torkning	kWh	6 500	0,65	4 225	11-10-31
SUMMA SÄRKOSTNADER 1					31 074	
0000	Traktor, underhåll	tim	30,0	27,00	810	11-09-01
0000	Sättare, underhåll	tim	2,5	48,00	120	11-07-01
0000	Vagnar, underhåll	tim	4,4	74,00	326	11-07-01
0000	Spruta, underhåll	tim	2,5	86,00	215	11-07-01
0000	Löklossare, underhåll	tim	3,0	24,00	72	11-09-01
0000	Lökskördemaskin, underhåll	tim	5,0	100,00	500	11-09-01
0000	Bevattning, underhåll	tim	24,0	30,00	720	11-09-01
0000	Löktork och lager, underhåll	ha	1,0	1 538,00	1 538	11-10-31
10000	Ränta rörelsekapital	kr	11 692	7%	818	
SUMMA SÄRKOSTNADER 2					36 193	
0000	Sättare, avskr. + ränta	tim	2,5	395,00	988	
0000	Vagnar, avskr. + ränta	tim	4,4	289,00	1 272	
0000	Spruta, avskr + ränta	tim	2,5	147,00	368	
0000	Löklossare, avskr. + ränta	tim	3,0	165,00	495	
0000	Lökskördemaskin, avskr. + ränta	tim	5,0	224,00	1 120	
0000	Bevattning, avskr+ränta	kr	24,0	108,00	2 592	
0000	Löktork och lager, avskr. + ränta	ha	1,0	6 493,00	6 493	
20000	Arbete	tim	60,0	200,00	12 000	11-10-01
SUMMA SÄRKOSTNADER 3					61 520	
TÄCKNINGSBIDRAG						
30000	TB 1 = INTÄKTER - SÄRKOSTNADER 1				44 526	
	TB 2 = INTÄKTER - SÄRKOSTNADER 2				39 407	
	TB 3 = INTÄKTER - SÄRKOSTNADER 3				14 080	
SAMKOSTNADER						
	Basmaskiner	ha	1	8619	8 619	
	Certifieringsavgifter	ha	0,01	4500	45	
	Administration	ha	1	500,00	500	
	Arrende/Markränta	ha	1	5000,00	5 000	
Summa samkostnader					14 164	
Netto					0	
Summa samkostnader					19 164	
Netto					0	

Bilaga 3 – Kalkyl Sverige

Omfattning: 128 ha varav 16 ha lök Hantering och lagring i löslager.						
Intäkter och särkostnader per hektar		Avkastning, kg/ha: 40 000				Transaktions- datum
		Kvant	Pris	kr		
INTÄKTER						
3075	Säljbar lök (90 %)	kg	36 000	1,83	65 880	11-10-31
3075	Frånrens (10 %)	kg	4 000	0	0	11-10-31
3078	Nationellt stöd, bär och grönsaker	kr	0	0	0	11-01-01
3081	Miljöstöd, fånggröda	kr	0	800	0	11-01-01
3081	Miljöstöd, värbearbetning	kr	0	300	0	11-01-01
SUMMA INTÄKTER					65 880	
SÄRKOSTNADER						
4018	Utsäde, F1-sorter	enh	1,0	5 520,00	5 520	11-05-31
4023	Grundgödsling NPK 11-5-18	kg	600	4,95	2 970	11-05-31
4025	Kalimagnesia	kg	350	3,55	1 243	11-05-31
4025	Kalksalpeter	kg	100	2,65	265	11-05-31
4026	Bladgödselmedel	ggr	1,0	90,40	90	11-05-31
5360	Drivmedel, traktor	tim	28,0	125,00	3 500	11-09-01
4041	Bekämp. medel, ogräs	ggr	5,0	500,00	2 500	11-05-31
4043	Bekämp. medel, insekter	ggr	1,0	70,00	70	11-05-31
4042	Bekämp. medel, svamp	ggr	8,0	455,00	3 640	11-05-31
5314	Ei, bevattning	kWh	1 350	0,65	878	11-09-01
5310	Ei, torkning	kWh	6 500	0,65	4 225	11-10-31
SUMMA SÄRKOSTNADER 1					24 900	
0000	Traktor, underhåll	tim	30,0	27,00	810	11-09-01
0000	Såmaskin, underhåll	tim	1,0	48,00	48	11-07-01
0000	Vagnar, underhåll	tim	4,4	82,00	361	11-07-01
0000	Radhacka, underhåll	tim	1,0	25,00	25	11-07-01
0000	Spruta, underhåll	tim	4,0	384,00	1 536	11-07-01
0000	Löklossare, underhåll	tim	3,0	24,00	72	11-09-01
0000	Löskördemaskin, underhåll	tim	3,3	100,00	330	11-09-01
0000	Bevattning, underhåll	tim	25,0	30,00	750	11-09-01
0000	Löktork och lager, underhåll	ha	1,0	1 750,00	1 750	11-10-31
10000	Ränta rörelsekapital	kr	9 453	7%	662	
SUMMA SÄRKOSTNADER 2					31 244	
0000	Såmaskin, avskr. + ränta	tim	1,0	801,00	801	
0000	Vagnar, avskr. + ränta	tim	4,4	320,00	1 408	
0000	Radhacka, avskr. + ränta	tim	1,0	125,00	125	
0000	Spruta, avskr + ränta	tim	4,0	384,00	1 536	
0000	Löklossare, avskr. + ränta	tim	3,0	133,00	399	
0000	Löskördemaskin, avskr. + ränta	tim	3,3	300,00	990	
0000	Bevattning, avskr+ränta	kr	25,0	85,00	2 125	
0000	Löktork och lager, avskr. + ränta	ha	1,0	7 618,00	7 618	
20000	Arbete	tim	56,0	200,00	11 200	11-10-01
SUMMA SÄRKOSTNADER 3					57 446	
TÄCKNINGSBIDRAG						
30000	TB 1 = INTÄKTER - SÄRKOSTNADER 1				40 980	
	TB 2 = INTÄKTER - SÄRKOSTNADER 2				34 636	
	TB 3 = INTÄKTER - SÄRKOSTNADER 3				8 434	
SAMKOSTNADER						
	Basmaskiner	ha	1	849	849	
	Certifieringsavgifter	ha	0,01	4500	45	
	Administration	ha	1	500,00	500	
	Arrende/Markränta	ha	1	7000,00	7 000	
Summa samkostnader					8 394	
Netto					0	