



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds-
och växtproduktionsvetenskap

Inträdesbarriärer till lantbruksbranschen

– En studie av upplevda hinder

Entry barriers for the agricultural sector

– A study of perceived barriers

Erik Jideståhl Stenström

Jonatan Wilsson



Inträdesbarriärer till lantbruksbranschen

Entry barriers for the agricultural sector

Erik Jideståhl Stenström

Jonatan Wilsson

Handledare: Erik Hunter, SLU, Universitetslektor, Arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi

Examinator: Lena Ekelund, SLU, Professor, Arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykolog

Omfattning: 15 hp

Nivå och fördjupning: Grundnivå, G2E

Kurstitel: Examensarbete inom affärsledarskap

Kurskod: EX0356

Program/utbildning: Lantmästare - kandidatprogram

Utgivningsort: Alnarp

Utgivningsår: 2014

Omslagsbild: Birgit Bjelkengren

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

Nyckelord: Inträdesbarriärer, utträdesbarriärer, övertagande, överlämnande, hinder, lantbruk, ägarskifte.



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds-
och växtproduktionsvetenskap

Institutionen för arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi

FÖRORD

Vi har nu efter tre års studier vid SLU (Sveriges lantbruksuniversitet) Alnarp kommit till vår sista prövning innan vi ska ut i verkligheten. Lantmästarprogrammet är en bred utbildning där vi fått möjligheten att lära oss om allt ifrån hur många får det finns i Sverige till grödornas utveckling. Det tredje året är valbart och vi kände att vi ville fördjupa oss mer inom ekonomiområdet då det är en förutsättning för företagande även i lantbruksbranschen.

Vi är intresserade av att driva våra egna lantbruksföretag. Gång på gång har vi fått höra att det är svårt att finansiera ett lantbruksföretag och att det är mycket byråkrati. Efter att ha studerat möjligheterna till ett examensarbete lite djupare, upptäckte vi att på Centerpartiets hemsida så har de publicerat ett åtgärdsprogram för att förnygra lantbruksbranschen. I åtgärdsprogrammet nämner de att det måste bli lättare för unga att starta och driva lantbruk för att jordbruksbranschen ska kunna överleva. Det här visar att ämnet är aktuellt vilket gjorde oss mer nyfikna och ville därför undersöka vilka hinder det finns för unga lantbruksintresserade att ta över eller starta ett lantbruksföretag.

Till en början var våra planer att undersöka möjligheterna att få tag i kapital som ung, för att köpa ett lantbruksföretag. Men efter en tid påpekade vår dåvarande handledare Jan Larsson att det kanske inte var tillräckligt:

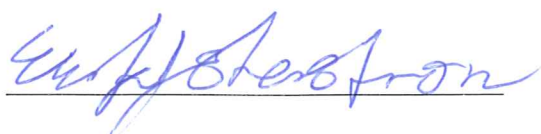
”Jag tror att det syftet är lite svårt, dvs., om jag fattat det rätt, att hitta någon slags modell för finansiering för den som i dessa sammanhang är lite fattig.”

(Larsson, 2014)

Ett varmt tack riktas till Erik Hunter, handledare, som har varit till stor hjälp med sin röda penna under arbetes gång. Vi vill även tacka de lantbruksföretagare och lantbruksintresserade som har tagit sig tid under det hektiska vårbruket för att ställa upp i våra intervjuer och där igenom bidragit till resultatet.

Givetvis vill vi tacka Annika Hägglund och Birgit Bjelkengren som stöttat oss under arbetets gång.

Alnarp maj 2014



Erik Jideståhl Stenström



Jonatan Wilsson

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SAMMANFATTNING	1
ABSTRACT	2
INLEDNING	3
BAKGRUND	3
PROBLEMFÖRMULERING	4
SYFTE	4
AVGRÄNSNING	4
REFERENSRAM	6
KONCEPT	6
INTRÄDESBARRIÄRER	7
<i>Barriärer enligt Porter</i>	8
<i>Hot från nya aktörer</i>	8
<i>Konkurrensintensitet mellan existerande aktörer</i>	9
UTTRÄDESBARRIÄRER	10
ÖVERLÄMNANDE	11
SAMMANFATTNING AV REFERENSRAMEN	12
MATERIAL OCH METOD	13
INTERVJUER	13
<i>Upplägg</i>	13
<i>Implementering</i>	14
<i>Analys</i>	15
RESULTAT	16

SPONTANT UPPLEVDA INTRÄDESBARRIÄRER	16
KAPITALKRAV	17
STORDRIFTSFÖRDELAR	18
KOSTNADSNACKDELAR OBEROENDE AV STORLEK	19
POLITIK	19
KUNSKAPSBRIST	21
KOMMUNIKATION	21
SOCIALA FAKTORER	22
UTTRÄDESBARRIÄRER.....	23
ÖVRIGA FRÅGOR	25
DISKUSSION.....	26
DIFFERENTIERING AV PRODUKTER OCH TILLGÅNG TILL DISTRIBUTIONSKANALER	26
SPONTANT UPPLEVDA INTRÄDESBARRIÄRER	26
KAPITALKRAV	27
STORDRIFTSFÖRDELAR	27
KOSTNADSNACKDELAR OBEROENDE AV STORLEK	28
POLITIK	29
KUNSKAPSBRIST	29
KOMMUNIKATION	30
SOCIALA FAKTORER	30
UTTRÄDESBARRIÄRER.....	31
ÖVRIGA FRÅGOR	32
SAMMANFATTNING AV DISKUSSION	33

BEGRÄNSNINGAR	35
FÖRSLAG FÖR FRAMTIDA STUDIER	36
SLUTSATSER	37
REFERENSER	38
SKRIFTLIGA KÄLLOR	38
MUNTLIGA KÄLLOR.....	41
Bilaga 1. INTERVJUGUIDE	A
Bilaga 2. CENTERPARTIETS ÅTGÄRDSPLAN.....	B

SAMMANFATTNING

Andelen svenska lantbrukare i övre medelåldern ökar, samtidigt minskar andelen lantbrukare under 35 års ålder. Detta problem återfinns i hela västvärlden och har nu uppmärksamats även från politiskt håll. Nyligen framlades ett åtgärdsprogram om hur Centerpartiet vill föryngrå lantbrukskåren, författarna ville därför undersöka de faktiska barriärerna som hindrar yngre från att komma in i branschen.

Genom undersökning av inträdesbarriärer för småföretagare, där det finns betydligt mer studier, har författarna kunnat urskilja ett antal barriärer som skulle kunna vara hinder för succession även i lantbruksbranschen. Den mest allmänt diskuterade är kapitalbehovet, men det finns fler. Några exempel som kan nämnas är hur inkomspotentialen ser ut i framtiden, möjlighet att vara ledig och sociala barriärer. Något som också påverkar möjligheterna för yngre att starta är utbudet på marknaden, då många äldre väljer att behålla företaget så länge som möjligt.

För att studera denna problematik, om in- och utträdesbarriärer i lantbruksbranschen, har författarna genomfört intervjuer som grundar sig på den litteraturgenomgång som genomförts. Intervjumetoden har varit en kvalitativ undersökning med öppet ställda frågor, för att få så informativa svar som möjligt. Respondenterna har i första hand bestått av ägarna till nystartade lantbruksföretag men även ytterligare referensgrupper för att få flera perspektiv. På detta sätt har respondenterna kunnat berätta vad de själva har upplevt som hinder för att starta i branschen.

Slutsatserna av studien är att kapitalbehovet upplevs som det spontant största hindret, samtidigt som det finns många åsikter om hur man kan ta sig förbi denna barriär. Författarna har upptäckt att även sociala barriärer uppfattas som ett stort hinder när frågan om sociala barriärer ställts till respondenterna. Det här är ett problem som hamnat i skymundan och som respondenterna inte reflekterat över i samma utsträckning som ekonomin. Detta kan vara en bidragande orsak till att många väntar med att starta ett eget lantbruksföretag tills att företagaren har bildat familj. Det här leder till att det är en ganska hög ingångsålder i branschen, vilket i sin tur leder till att medelåldern blir hög.

Barriärer i form av myndighetskrav, kostnadsnackdelar (oberoende av storlek), kunskapsbrist och kommunikation med mera, upplevdes inte som hinder för nystart i branschen som helhet, även om det kan vara det i andra branscher.

Ett område som, enligt studien, behöver utvecklas för att underlätta succession i lantbruksbranschen är system för marknadsplatser, då många upplevt att det är svårt att få kontakt mellan en säljare och köpare av en befintlig verksamhet.

ABSTRACT

The proportion of Swedish late middle age farmers increases, while the proportion of farmers under the age of 35 is reducing. This problem can be found throughout the western hemisphere, and is now recognized even politically. Recently Centerpartiet presented a program on how to rejuvenate the farming profession. The authors of this thesis therefore wanted to examine the actual barriers that prevent young people from entering the industry.

Through examination of the entry barriers for small businesses, where more studies have been made, the authors have been able to identify a number of barriers, which could be obstacles to succession in the industry. The most widely discussed is the issue of funding, but there are also many other barriers. Some examples of these are what the income potential would be in the future, the ability to take time off from work and social barriers. Something that also affects the possibility for younger people to start is the market supply, many elderly choose to keep their company as long as possible. This reduces the number of businesses for sale, and creates difficulties in the handover during the succession, leading to companies having to close down.

In order to study the problems of entry and exit barriers in the agricultural sector, the authors conducted interviews based on the literature review conducted. The interview method was a qualitative survey, with open-ended questions to obtain the most informative answers possible. The respondents were mainly comprised of owners to newly started agricultural businesses but also additional focus groups to broaden the perspective. In this way, the respondents have been able to explain what they themselves have experienced as obstacles, when starting in the industry.

The study concludes that funding is spontaneously perceived as the main obstacle, and that there are many opinions on how to get past that barrier. The authors have discovered that social barriers are also perceived as a major obstacle when the question about social barriers is given to the respondents. This is a problem that is pushed into the background and the respondents did not reflect over it in the same extent as the economics. This may be a contributing factor to why many postpone the start there own farming business until they have started a family. This leads to a fairly high entry age in the industry, which in turn results in the average age becoming high.

Entry barriers in the form of legal requirements, cost disadvantages (regardless of size), lack of knowledge and communication etc. were not seen as obstacles to establishing in the field as a whole, even though it may be an obstacle in other industries.

One area that, according to the study needs to be developed to make it easier for succession in the agricultural sector are systems for marketplaces, as many experienced that it is difficult to establish contact between a seller and a buyer of an existing business.

INLEDNING

Bakgrund

En stor del av Sveriges lantbrukare är i övre medelåldern och under de närmaste åren kommer en stor generationsväxling behövas, när de idag verksamma företagarna slutar. Enligt statistik från Jordbruksverket och SCB är mer än var fjärde aktiv lantbrukare i Sverige över 65år (SCB, 2013). Att mer än var fjärde yrkesverksam i en bransch redan har uppnått pensionsåldern, är ett tecken på att branschen kan ha höga inträdes- och utträdesbarriärer (Hofstrand, 2007). Samtidigt sjunker andelen lantbrukare under 35 år, på mitten av 90-talet var andelen 8 % men den siffran har nu halverats till 4 % (SCB, 2013) även detta är tydliga tecken på höga barriärer (Hofstrand, 2007). Andelen yngre aktiva i branschen minskar, vilket adderar till problemet med en åldrande lantbrukarkår. Samhället ställer också allt större krav på produktionen, sett ur miljö- och konsumentsynpunkt, vilket leder till högre behov av utbildning för att kunna driva ett lantbruk. Detta är inte ett unikt fenomen för Sverige, statistiken ser liknande ut för många västerländska länder (Lobley, Baker & Whitegead 2010, Kaplan, Nussbaum, Becker, Fowler & Pitts 2009). För EU ser den totala statistiken än dystrare ut än Sveriges. Enligt Europeiska kommissionen (2013) så är 30 % av bönderna i EU över 65 år, en ansenlig siffra då det finns 12 miljoner heltidsbönder i unionen (Ibid).

Problematiken med färre och åldrande lantbrukare har även uppmärksammats av politiker. Nyligen framlades ett åtgärdsprogram av Centerpartiet där politikerna skriver att de vill föryngrå lantbrukarkåren genom bl.a. att se över kapitaltillgången inom jordbruket och göra ökade satsningar på naturbruksgymnasierna (Centerpartiet, 2014). Lindström (2011) ser en tendens till att många lantbrukare ofta är negativa till jordbrukspolitik och allt fler upptäcker att det blir mer och mer byråkrati, regler och kontroller. Lantbrukarna önskar mer delaktighet, att det ska bli tydligare politik och mer framförhållning för att underlätta planeringen.

Lantbruksföretag är generellt små familjeföretag och dessa har ofta svårt att överleva en övergång till yngre generationer. Dessa successionsproblem tillkommer till de övriga krav som måste uppnås i branschen och bidrar till inträdesbarriärerna. Även Europeiska kommissionen har tagit upp problematiken med generationssuccession i småföretag (Bjuggren & Sund, 2001) och de har utfärdat riktlinjer till sina medlemmar som ska underlätta en överlämning (Europeiska kommissionen, 2002). Dessa tillkom efter att politikerna sett en minskning i antalet småföretag som växer till stora företag, något som riskerar att minska sysselsättningen. Inträdesbarriärer är ett stort problem i en successionsprocess, detta medför att det är många yngre som inte vill eller kan satsa, eftersom branschen blir mindre attraktiv och barriärerna för höga. *Definitionen av inträdesbarriär är något som hindrar eller blockerar ett företag eller en person från att komma in i en viss bransch och en utträdesbarriär är något som hindrar företaget att ta sig ur en viss bransch (Hofstrand, 2007).* Inträdesbarriärer diskuteras bland annat av Ip & Jacobs (2006) Där de går igenom bevisen för olika typer av barriärer

Problemformulering

Med tanke på den åldrande demografin och betydelsen av succession i lantbruksföretag, har vissa svenska politiska partier föreslagit att kapital ska bli lättare att förvärva för lantbruksföretag. Det kan vara så att tillgång till kapital är en av flera barriärer, och kanske inte ens den viktigaste, som hämmar förnyring i branschen. Målet med studien är därför att få fram ett diskussionsunderlag, som kan användas både av politiker och blivande lantbrukare för att bättre förstå inträdes- och utträdesbarriärerna i lantbruksbranschen.

Syfte

Syftet med den här studien är att förstå och beskriva de inträdesbarriärer som hindrar yngre generationer lantbruksintresserade från att ta över eller starta ett lantbruksföretag.

Forskning om inträdesbarriärer har pågått i många olika sammanhang, till exempel inom detaljhandel men även andra stora och små företag. Som ett resultat av denna forskning är det mycket allmänna typer av hinder som små företag sannolikt kommer att ställas inför. Som vi antytt i bakgrunden, står svenska lantbrukare inför flera unika utmaningar. Bland annat behöver hela lantbrukarkåren förnyas för att branschen och produktionen ska finnas kvar. Med de höjda krav på produktionen krävs det utbildning i allt högre nivå.

- Som den första frågan måste vi ta reda på vilka som är de allmänna inträdesbarriärerna som små och medelstora företag stöter på, för att få fram barriärer som även kan vara aktuella i lantbruksbranschen?
- Den andra forskningsfrågan lyder: Vilka erfarenheter har lantbrukarna själva av inträdesbarriärer, vilka har de stött på och reflekterat över som inträdesbarriärer samt varför hindret uppstår?
- Slutligen så kanske många av dessa hinder kan bli mindre, alltså den tredje och sista forskningsfråga är: Hur skulle de här barriärerna, kunna göras lättare att passera för yngre blivande lantbrukare?

För att besvara dessa frågeställningar krävs det olika strategier. Den första innebär en litteraturgenomgång inom referensramen med fokus på barriärer för småföretag och familjeföretag. Den andra är en kvalitativ metod, bestående av intervjuer med lantbrukare och lantbruksintressenter, så som framtida lantbrukare, rådgivare, banker, intresseorganisationer och politiker. Slutligen, den tredje delen, där vi diskuterar och problematiserar vad vi kommit fram till.

Avgränsning

Inträdesbarriärer för lantbruk kan skilja sig åt beroende på produktionsform. Eftersom vi har begränsat med tid har vi valt att i denna studie fokusera på växtodlingsgårdar, då de

har mindre behov av bundet kapital i form av byggnader för produktion. Företagen i studien ska vara tillräckligt stora för att omfatta minst en heltidstjänst. Studien syftar till att undersöka företagsaspekter och därför ställs inga krav på ägande av mark, de intervjuade företagen kan i olika grad vara beroende av arrenden för sin verksamhet.

Under detta arbete kommer vi inte att behandla juridiska inträdesbarriärer som exempel skattelagstiftning vid försäljning. Sociala barriärer mot generationssuccession kommer bara tas upp övergripande, men inte diskuteras djupare då det inte finns tid för det.

I studien utgår vi från svenska förhållanden och kommer inte göra några djupare jämförelser med andra länder, även om vissa paralleller kan förekomma.

REFERENSRAM

I detta kapitel kommer vi göra en genomgång av studiens referensram, för att bättre förstå de potentiella barriärer som påverkar lantbruksbranschen. Detta inkluderar att beskriva koncepten och definitionerna som används i studien gällande succession och in- samt utträdesbarriärer för att få ett vetenskapligt underlag till studiens egen undersökning. Vi tar också upp tidigare studier inom småföretagande och familjeföretag, för att beskriva vilka områden som redan studerats. Lantbruksföretag passar i stor utsträckning in småföretag och familjeföretag, så detta är närbesläktade områden. Dessa hinder organiseras i grupper om in- och utträdesbarriärer som påverkar möjligheterna för yngre att få plats i branschen, samt barriärer vid överlämnandet vilket kan hindra successionen. Detta kommer sedan användas som jämförelsematerial mot vår egen studie för att se vad som är speciellt för jordbruksbranschen i Sverige.

Koncept

Centerpartiets åtgärdsplan (2014) för förnyring av lantbrukarkåren tillkom efter att flera politiker uppmärksammat att lantbrukarna i Sverige både blir äldre och färre för varje år. Berörda politiker inom partiet sammanställde en lista med sju åtgärder som de vill genomföra för att stimulera yngre till att satsa på jordbruk. Detta inkluderar att det ska bli lättare för yngre att hitta riskvilligt kapital, jordbrukspolitik som ska gynna unga och satsningar på naturbruksgymnasierna. Åtgärdsplanen tar upp flera problem som länge diskuterats inom branschen men lösningarna är relativt kortsiktiga och lämnar ingen förklaring till de bakomliggande orsakerna för denna utveckling.

Jordbruksverkets (2005) definition av ett lantbruksföretag beskrivs nedan med utgångspunkt i en text från deras hemsida.

”Ett jordbruksföretag är ett företag som bedriver en verksamhet inom jordbruk och/eller husdjursskötsel under en driftsledning. Företaget ska även uppnå viss produktion, till exempel:

– brukar mer än 2,0 ha åkermark, eller

– innehåller djurbesättningar med minst - 50 kor eller 250 nötkreatur eller 50 suggor eller 250 svin eller 50 tackor eller 1 000 höns (inklusive kycklingar).”

(Jordbruksverket 2005).

Barriärer kan beskrivas på ett enkelt sätt som något som fördröjer eller hindrar en förändringsprocess (Olausson & Persäter 2011). En inträdesbarriär är något som hindrar eller blockerar ett konkurrerande företag att komma in i en viss bransch och en utträdesbarriär är något som hindrar det konkurrerande företaget att ta sig ur en viss

bransch (Hofstrand, 2007). En barriär i lantbruksbranschen kan vara kapitalbehov som centerpartiet har uttryckt i sin åtgärdsplan, se bilaga 2. Andra hinder eller barriärer som uppkommer kan vara så kallade sociala förhållanden, som till exempel att boendet är på arbetsplatsen, avstånd till städer och möjlighet att vara ledig.

Som för många andra mindre familjeföretag är dessa barriärer lika, som till exempel att det är många arbetstimmar. Flera av barriärerna skiljer sig dock ifrån andra branscher. Det kan vara som ovan nämnt att företagaren bor på gården och jobbet, att det är svårt att ta ledigt när det finns djur som behöver daglig tillsyn, eller att anställda i stort sett måste ha tillgång till en egen bil för att kunna ta sig till jobbet då det kan vara svårt med kollektivtrafiken. I Johansson & Magnussons (2011) sammanställning av deras intervjuer nämner en av respondenterna att en barriär på längre sikt kan vara det geografiska området vid expansion. Då det nästan endast kan ske en expansion i närområdet eller i alla fall inom rimligt transportavstånd.

Inträdesbarriärer

En typ av inträdesbarriär för nyetablerade lantbruksföretag är att de har svårt att få tillgång till det kapital som krävs. Banker och andra finansiärer är ofta osäkra på den yngre företagaren, detta leder till att företagaren endast får möjlighet till att låna en del av det kapital som krävs. Det är även så att yngre och nystartade företag inte har lika många alternativ till långsiktig finansiering som större företag har (Malmström & Ersson, 1999). Småföretagare strävar efter att finansiera den löpande verksamheten med eget kapital, men detta räcker inte vid nystart (Malmström & Ersson, 1999).

Efter studier i Österrike, skriver Glauben et al (2004), att det spelar stor roll för ett eventuellt övertagande av en ny generation hur gårdens inkomspotential ser ut. Gårdens storlek har därigenom en direkt effekt på sannolikheten för en generationssuccession då många gårdar är för små för att vara attraktiva.

Finansiering till lantbruksföretag kan enligt Liljeström (2010) delas in i eget kapital och främmande kapital. Lantbruk är en förhållandevis kapitalkrävande bransch och yngre personer har generellt sett inget stort eget kapital. Därför krävs främmande kapital från kreditgivare, både i form av långfristiga skulder för investeringar i anläggningar och i form av kortfristiga skulder för att kompensera för ett ojämnt kassaflöde över året (Liljeström, 2010). Det vanligaste kapitaltillskottet till småföretag är enligt Isaksson & Larsson (2007) lån från banker med stora krav på säkerheter. För kapitaltillskott ställs som regel även personliga krav på låntagaren, som attityd och egenskaper i ett företagsledarperspektiv (Granath & Jansson, 2010).

Eftersom många lantbruksföretag är små och då har få anställda kan det vara svårt att vara ledig, inklusive föräldraledighet (Wihlborg, 2011), detta kan klassas som en social inträdesbarriär. Lantbruksföretag är ofta väldigt lika vilket annat familjeföretag som helst, en skillnad kan dock ses i placeringen. I lantbruksföretag är ofta både bostad och

företag placerat på samma plats, till skillnad från många industriella familjeföretag. Detta gör det svårt att koppla av på fritiden, att inte känna att det är något som måste fixas på arbetsplatsen. Familjen är mer en privat del i det industriella familjeföretaget jämfört med familj jordbruket, där familjen utan större problem kan hjälpa till och blir då även medarbetare (Ekman & Humble, 2012).

Det finns många förväntningar på småföretagen och dess företagare, eftersom de bidrar till näringslivsutvecklingen och framtida sysselsättning. Eftersom dessa företag utvecklar samhället är deras möjlighet att få tag i kapital viktigt. Därför är det problematiskt att det regelsystem som finns till för företag idag, enligt Malmström & Ersson, (1999) inte är anpassat för småföretag och lantbruksföretag.

Barriärer enligt Porter

I följande stycke presenteras de inträdes- och utträdesbarriärer som Porter (1979) använder i sin ”five forces”-modell. Modellen är tänkt som en hjälp för en analys av branschstrukturen, genom att bedöma fem olika krafter som påverkar branschen. Krafterna avgör förutsättningar, villkor och begränsningar för en företagares chans att lyckas på en bestämd marknad (Bengtsson & Skärvad, 1988). Inträdesbarriärerna listas under begreppet hot från nya aktörer.

Hot från nya aktörer

Enligt Porter (1979) innebär etableringen av nya företag på en marknad vanligtvis ny kapacitet, vilja att ta marknadsandelar och tillförsel av mer resurser. Detta kan utgöra ett hot mot existerande företag på marknader som är konkurrensutsatta. Hotets allvar avgörs av vilka inträdesbarriärer som finns till marknaden och reaktionsförmågan hos existerande företag. Porter anger i sin artikel 6 huvudsakliga inträdesbarriärer: stordriftsfördelar, produktdifferentiering, kapitalkrav, kostnadsnackdelar oberoende av storlek, tillgång till distributionskanaler och statens politik. Vad var och en av dessa innebär redovisas i punkterna nedan.

1. **Stordriftsfördelar** innebär att en ny aktör måste uppnå en viss produktionsvolym för att bli kostnadseffektiv. Detta tvingar nya aktörer att antingen satsa på större skala, vilket kräver mer insatser, eller att acceptera en kostnadsnackdel för sin produktion. Detta kan gälla alla delar av företaget, från produktion, forskning och utveckling, till marknadsföring, service och försäljning (ibid).
2. **Produktdifferentiering** är när märkesimage tvingar nya aktörer att satsa stort, för att överkomma märkeslojaliteten hos kunderna. Faktorer som bidrar till märkesimage är bland annat produktdifferentiering, service, marknadsföring och att vara först på en marknad (ibid).
3. **Kostnadsnackdelar oberoende av storlek.** Existerande företag kan ha fördelar som inte är tillgängliga för nya aktörer, oberoende av storlek. Dessa kan som exempel vara

inlärningskurvan för produktion (som innebär att erfarenhet i branschen har gett lärdomar som ökar effektiviteten) eller tillgång till de bästa råmaterialen. Andra exempel är att investeringar gjordes för lägre kostnader tidigare eller statliga subventioner till företaget. Det kan även handla om att företag har patent vilket ger ett lagenligt skydd av produktionen (Porter, 1979).

4. **Tillgång till distributionskanaler** är en förutsättning för att få sålt sina produkter. Om mängden distributionskanaler är begränsad, måste produkten ha fördelar över existerande produkter för att kunna konkurrera. I vissa fall kan det t.o.m. behövas att företaget startar sin egen distributionskanal för att kunna sälja sin produkt (Ibid).

5. **Statens politik** kan ha stor betydelse som inträdesbarriär, både direkt och indirekt. Av direkt betydelse är om det finns licenskrav på produktionen eller om det är en reglerad marknad. Indirekta inträdesbarriärer kan vara utsläppskrav, säkerhetskrav eller andra regelverk som försvårar för en etablering (Ibid).

6. **Kapitalkrav** kan vara en stor inträdesbarriär, särskilt om det är kapital som är svårt att få tillbaka som pengar till exempelvis marknadsföring eller forskning och utveckling. Kapital är inte bara nödvändigt för fasta anläggningar, utan även för uppstartkostnader, inventarier och varulager m.m. (ibid). Det kan även ställas krav på avkastning av insatt kapital som för branscher med låg lönsamhet kan vara svåra att leva upp till (Granath & Jansson, 2010).

På en marknad med få och stora konkurrenter, bör man dessutom ta hänsyn till deras potentiella reaktion vid ett inträde på marknaden. Problem kan uppstå om de etablerade företagen kan sänka priset eller om de har en överkapacitet som kan leda till att konkurrensen hårdnar. Om så är fallet menar Porter (1979) att det kan vara lönt att fundera en extra gång om det verkligen är en marknad som företagaren vill slå sig in på.

Sammanfattningsvis har här diskuterats inträdesbarriärer relevanta för småföretag och familjeföretag, vilket inkluderar finansiella, politiska och sociala barriärer. Kännedom om dessa barriärer användes för att utforma intervjufrågor (se nästa kapitel, Material och metod) och som jämförelse av våra resultat mot generell kännedom om barriärer i diskussionen.

Konkurrensintensitet mellan existerande aktörer

Porter (1979) menar att konkurrens inom branschen leder till att de olika aktörerna försöker få en bättre position, detta kan uppnås genom sådant som konkurrerande prissättning eller aggressiv marknadsföring. Det finns ett antal faktorer som leder till högre konkurrens, bland dem finns bland annat det som kallas utträdesbarriärer. Utträdesbarriärer kan leda till att många stannar kvar på en marknad, även om det finns begränsat med resurser.

Barriärer som specialiserade tillgångar eller hög lojalitet till en särskild verksamhet, får företag att fortsätta trots att de kan ha låg eller negativ lönsamhet. Det gör att överkapaciteten kan finnas kvar, vilket drabbar de friska företagen ekonomiskt, medan de döende hänger kvar. Om hela industrin lider kan det vara nödvändigt med statliga stöd, särskilt om marknadens situation beror på utländsk konkurrens, där vissa konkurrerar under andra villkor (Porter, 1979).

Porter menar också att konkurrensen förändras med marknadens tillväxt. Han menar att när en marknad mognar tenderar konkurrensen att öka, då alla rivaler vill krama ut så mycket som möjligt. Detta leder till att de minst lönsamma kan slås ut och att de som finns kvar får slåss om allt mindre resurser. Ett sätt att undvika en sådan utveckling är, enligt Porter (1979), att kontinuerligt utveckla produkterna för att attrahera nya kunder.

Utträdesbarriärer

Goeller (2007) tar upp flera aspekter av där utträdesbarriärer fungerar som hinder vid succession inom lantbruk. Det handlar om när överlämnande ska ske, vart ska den tidigare ägaren bo om denne flyttar från gården och vad de ska leva på om de inte har sparat till så hög pension. Allt detta lyfter Goeller fram som problem som måste lösas för att gården ska kunna lämnas över till en ny generation. Goeller menar också att för att lösa dessa svårigheter måste de inblandade parterna klara av tre moment. Dessa tre moment är att ha en ärlig och öppen kommunikation, att den tidigare ägaren lämnar över ansvaret när det är dags, utan att sedan lägga sig i för mycket och sist att planering för att kompensera ev. syskon görs med en öppen dialog. Breustedt & Glauben (2007) hävdar att utträdesfrekvensen är betydligt högre i områden med mindre gårdar och att dessa främst påverkas av strukturrationalisering vid succession. D.v.s. små gårdar köps upp av grannar för att bilda större och mer lönsamma enheter när lantbrukaren slutar. Utträdesfrekvensen är betydligt lägre i områden med fler deltidslantbrukare, vilket lett dem till slutsatsen att inkomster från andra håll och att statliga stöd får lantbrukare att behålla sina gårdar under längre tid. Detta skapar i sin tur lägre utbud på marknaden, vilket Breustedt & Glauben menar försvårar för nya lantbruksintresserade att komma in. Problemet är inte enbart praktiskt utan även känslomässigt laddat.

"Att bestämma sig för att avsluta sitt ägande är för många både en känslös och segdragen process innan man kommer fram till ett beslut (Wikström, 2005)."

(Andersson & Lingheimer, 2012).

Andersson & Lingheimer menar att det finns en stark koppling mellan en näringsidkare och dennes företag, vilket försvårar ett beslut om att dra sig tillbaka från verksamheten. Detta kan kopplas samman med att många lantbrukare även bor på sin gård, vilket gör att en försäljning innebär att lantbrukaren kan behöva flytta. Goeller (2007) tar även upp

betydelsen av framtidsplanering för den överlämnande parten som en aspekt, när det gäller planering av inkomst, boende m.m.

Sammanfattningsvis har här diskuterats konkurrensfaktorer och utträdesbarriärer som kan påverka successionen i ett lantbruksföretag. Dessa utträdesbarriärer innefattar till exempel vissa former av sociala barriärer, kommunikation och kompensation till eventuella syskon ifall det är någon som inte tar över gården. Även dessa aspekter användes i utformningen av intervjufrågorna (se nästa kapitel, Material och metod) och som jämförelse av våra resultat mot generell kännedom om barriärer för småföretag och familjeföretag i diskussionen.

Överlämnande

Enligt Brockhaus (2004) är finansiering nästan alltid en nyckelfaktor i företag, familjeföretag är inget undantag. Vid ett generationsskifte finns flera sätt att lösa finansieringen, men gemensamt är att man först måste fastställa vad företaget är för familjen. Är företaget en källa för arbete, en investering eller är syftet att samla familjen kring något gemensamt? Beroende på hur ägaren ser på företaget, kan den bästa lösningen variera mellan alternativen att lämna över till en ny generation i familjen, att låta en anställd ta över eller att sälja till någon helt utomstående (Brockhaus, 2004).

Morris et al. (1996) hävdar att det finns tre kategorier med framgångsfaktorer för att lyckas med överlämnandet av ett familjeföretag. Första kategorin är de faktorer som tar upp förberedelserna för efterträdaren, såsom utbildning, erfarenhet och motivation att ta över. Den andra kategorin är relationer mellan familjemedlemmar och engagerade i företaget, där exempelvis kommunikation, lojalitet, delade värderingar och konfliktfaktorer behandlas. Den tredje och sista kategorin framgångsfaktorer är, enligt Morris et al, planerings och kontrollaktiviteter, såsom en utomstående styrelse och skatteplanering. Gårdar med större areal och specialisering är enligt Glauben (2004) mer benägna att planera övergången till en ny yngre ägare än mindre gårdar. De mindre gårdarna uppfattas som om de är för små för nästkommande generation.

Ip & Jacobs (2006) tar upp faktorer som påverkar småföretags övergång till en yngre generation, oavsett vilken form det sker i. Författarna behandlar även ett antal olika former av övertaganden och specificerar faktorer av särskild betydelse för de olika formerna. För familjeföretag nämns brist på arvingar, att arvingarna har fått en negativ bild av verksamheten och att lagar kan försvåra ett övertagande. Bruce & Picard (2006) hävdar dock att det största hindret för ett företag att övergå till nästa generation är avsaknaden av planering eller att planeringen sker under för kort tid.

Hur redan aktiva företagare ser på branschen påverkar också hur attraktiv branschen är för nyetablering. Andelen lantbrukare som rekommenderar yngre att bli lantbrukare varierar mellan Sveriges regioner. Undersökningen gjordes under våren 2014 av SIFO

och siffrorna varierar mellan 77 % som mest och 54 % som minst (LRF Konsult & Swedbank, 2014).

Möjligheten för ägare och företagsledare att använda sig av olika samarbetsformer och andra ledarroller kan förlänga tidsperspektivet för ett övertagande av lantbruksföretag, det kan även underlätta för yngre lantbrukare med mindre erfarenhet (Johansson & Magnusson 2011). De påpekar att man genom att köpa in sig i etapper underlättar finansieringen samtidigt som man lär sig hur företaget fungerar.

I delen med överlämnandebarrärer har det sammanfattningsvis diskuterats faktorer som kan ha en direkt påverkan på företaget och processen vid succession i företag. Barrärer som tagits upp i detta stycke är bland annat utbildning, planering av successionsprocessen och stegvisa övertaganden för att underlätta finansiering. Detta är barrärer som påverkar succession för små- och medelstora företag i alla branscher och inkluderas därför även i denna studie om barrärer inom lantbruksbranschen.

Sammanfattning av referensramen

Med utgångspunkt i detta tror vi inte att denna åtgärdsplan täcker in hela problemet, men det ger en grund att utgå ifrån vid vidare studier av ämnet. Glauben et al. (2004) påpekar visserligen vikten av inkomstpotential vid övertagande, men samtidigt hävdar Andersson & Lingheimer (2012) att det till stor del är en känslomässig fråga. Bland Porters (1979) inträdesbarrärer är kapital bara en av 6 punkter, det är därför viktigt att även se om de andra 5 potentiella barrärerna är hinder för succession i lantbruksbranschen. Frågan är komplex och det finns antagligen fler barrärer som påverkar, till exempel juridiska, politiska, kommunikationsmässiga, sociala eller utbildningsmässiga, även om de kommer i skymundan av debatten om ekonomin. Dessa barrärer kan vara det som får yngre att hålla sig från lantbruksbranschen, därför vill vi undersöka uppfattningarna om dessa barrärer. Vi har därför utgått från barrärer som utgör hinder inom andra branscher eller länder och studerat deras eventuella påverkan på succession i den svenska lantbruksbranschen. Med utgångspunkt i detta ramverk tror vi ändå att barrären kapitalbehov spelar en stor roll. Vi tror även att svaren som rådgivare, banktjänstemän och politiker anger, färgas av uppmärksamheten på ekonomi, men att de trots detta kan vara de som ser mest objektivt på övriga barrärer och därigenom ge ytterligare information i ämnet.

MATERIAL OCH METOD

För att få både en grundlig och allmän bild av arbetet, genomfördes en litteraturgenomgång och en empirisk undersökning. Insamling av grundläggande fakta genomfördes genom intervjuer med dels lantbrukare, men även intervju med finansinstitut och rådgivning. Metodkapitlet delas in i två delar, dessa är intervjuernas upplägg och upplägget för analys och diskussion.

Intervjuer

Den empiriska delen av uppsatsen består av intervjuer med dels lantbrukare och dels sådana som sysslar med rådgivning, så som HS (Hushållningssällskapet), LRF (Lantbrukarnas riksförbund) och slutligen olika finansinstitut (banker). Totalt genomfördes 14 intervjuer varav tre intervjuer med respondenter som ville starta lantbruksföretag, sju intervjuer med nyligen startade företagare, en intervju med en som varit aktiv en längre tid och tre intervjuer med rådgivare/banktjänstemän.

Upplägg

Själva syftet med intervjuerna är att få fram mer fakta från lantbrukare om inträdesbarriärer de upplevt och vad de kan tänka sig skulle kunna fungera som inträdesbarriärer för yngre. Vi frågade efter barriärer som kan finnas dels vid etablering, men även efter en tid. Vi ville även veta hur de ser på de olika barriärerna och deras effekt vid nyetablering av den yngre generationen. De intervjuer som hölls med de som vill starta eller ta över ett lantbruksföretag togs framförallt med för att få deras syn på vad som kanske håller dem tillbaka från att våga satsa, men vi ville även få fram vad de förväntar sig kan bli jobbigt vid en nystart eller ett övertagande.

De övriga intressenterna, så som banker och rådgivare, ville vi intervjua för att de har god insyn i branschen och för att de ofta har mycket god och aktiv kontakt med många lantbrukare. Vi har valt att genomföra kvalitativa intervjuer, något som enligt Lantz (1993) kan användas för att gå mer på djupet i en undersökning. Vi valde även att ställa så öppna frågor som möjligt, för att inte leda in de svarande på något visst svar. Vi intervjuade tillräckligt många för att kunna se något mönster i de svar vi fick. Vi testade även våra frågor på några utav våra medstudenter, för att se så våra frågor uppfattades på det sätt vi tänkt. Detta behövdes för att minska risken för missförstånd under själva intervjuerna. Kvale (1997) skriver att med noggrant genomtänkta och ställda frågor och genom att vara idel öra kan intervjuaren inhämta bra fakta.

Intervjuerna förbereddes och planerades genom skapandet av en intervjuguide, dvs. en sammanställning av intervjufrågorna och de aktuella frågeområdena. Denna fanns sedan tillgänglig under intervjuerna och beroende av svaren som respondenten gav, kunde

intervjun utan större problem ändras. Detta kallas enligt Lantz (1993) för halvstrukturerad intervju. Enligt Kvale (2009) rekommenderas det att de frågor som intervjuaren vill få svar på under intervjun struktureras, så att de blir lätt för både intervjuarna och respondenten. Kvale (2009) nämner även att det är viktigt att ställa intervjufrågorna på ett visst sätt och i en viss ordning, vilket vi säkerställde genom att använda vår intervjuguide.

Intervjuaren kan bedöma materialet både tematiskt och dynamiskt, en tematisk bedömning tar hänsyn till relevansen för forskningsämnet och en dynamisk tar hänsyn till mellanmänniska förhållanden under själva intervjun. Våra frågor byggde i första hand på tematiskt för att fokusera på ämnena i frågorna. Kvale (2009) menar att en bra intervjufråga bör vara både tematisk och dynamisk, för att bidra till kunskapsutveckling och att få ett bra samspel mellan intervjuaren och respondenten. Tillvägagångssättet är också viktigt, ifall förfarandet under intervjun är spontant, kan man räkna med att få oreflekterade, färgstarka och oväntade svar från respondenten. Och vice versa: ju mer strukturerad intervjun är, desto lättare blir det att utvärdera och sammanställa intervjus resultat.

Intervjufrågorna baserades i första hand på vår teoridel, där vi beskrivit barriärerna i Porters (1979) ”five forces”-modell. Utifrån de in- och utträdesbarriärer som beskrivs där, har vi sedan utarbetat frågor för att undersöka deras påverkan inom lantbruksbranschen. De övriga frågorna (se Bilaga 1) baserades främst på artiklarna ”Factors influencing family business succession” (Morris et al, 1996) och ”Business succession planing: a review of the evidence” (Ip & Jacobs, 2006), där faktorer som påverkar intergenerations succession i familje- och småföretag analyseras. Alla frågor ställdes så de på ett naturligt sätt kunde kopplas till hur fenomenet påverkar lantbruksbranschen specifikt och om dessa barriärer kan ses som ett hinder av de som vill starta eller har startat ett lantbruksföretag.

Implementering

Intervjufrågorna testades i förhand på en grupp studenter vid SLU Alnarp (Sveriges lantbruksuniversitet), varefter vissa frågor förtydligades och några ytterligare följdfrågor lades till för att få mer uttömmande svar. Följdfrågor som lades till var: Hur stort problem upplever du att detta är? Vad kan göras för att motverka detta problem? Efter intervjuerna med testgruppen togs även ett fåtal frågor bort, då dessa inte var relevanta för branschen i förhållande till de frågor arbetet behandlar. Frågor och teman rörande inträdesbarriärerna differentiering av produkter och tillgång till distributionskanaler. De här kommer dock ändå ta upp i resultat-/diskussionskapitlet för att förtydliga varför de togs bort.

Vi valde att intervjua personer ur flera olika grupper. Här efter nämns vilka grupper vi intervjuat och antalen inom parantes är de antalet respondenter vi intervjuat i var grupp. Detta för att kunna utvärdera svaren beroende på om det var respondenter som ska starta

ett lantbruksföretag (tre), nyligen startat (sju) eller varit i branschen en längre tid (en). På så sätt kunde vi jämföra vad som upplevs som hinder i förväg med vad som sedan varit faktiska hinder. Vi intervjuade även några ur en intressentgrupp bestående av en banktjänsteman och två rådgivare inom lantbruk, för att få ytterligare en sida av problematiken belyst. Kontaktuppgifter till de som deltagit i intervjuerna fick vi dels förmedlade från olika rådgivare samt LRF och dels lantmästarstudenter på SLU Alnarp.

Majoriteten av intervjuerna gjordes via telefon (9) och resterande gjordes via personlig intervju (5). De personliga intervjuerna genomfördes i första hand på Alnarp, men även vid besök på HIR's kontor i Borgeby. De flesta intervjuerna genomfördes av oss båda, där vi delade upp arbetet enligt följande: en av oss presenterade vilka vi är och skötte frågorna, under tiden som den andra antecknade svaren. Vi frågade respektive respondent om vi fick spela in intervjun för att senare kunna kontrollera våra anteckningar och de flesta sa att det gick bra. Det underlättade sammanställandet av resultaten. Var och en av intervjuerna tog mellan 20-30 minuter att genomföra. Intervjuerna har pågått under perioden 2014-05-07 till 2014-05-13. All den information som vi använder i resultatdelen är tagen ifrån de telefon- och personligaintervjuer som genomförts enligt ovan.

I intervjuguiden (bilaga 1) syns det att vi har ställt vissa kontrollfrågor för att vara säkra på att vi pratar med rätt person, följt av några bakgrundsfrågor för att få en koppling till och en bild av företagaren och lantbruksföretaget. Barriärfrågorna ställde vi öppet för att respondenten skulle få tänka själv. Varje huvudfråga avslutas med en 5-gradig skala där vi ville veta hur stort de ansåg att problemet var.

Analys

Svaren som fås in från intervjuerna kommer att redovisas i resultatkapitlet, för att kunna dra slutsatser och föra ett resonemang kring frågorna i diskussionskapitlet. Vi har sökt efter teman i respondenternas svar för att kunna urskilja mönster i vad som upplevs som barriärer.

Vi har även utvärderat respondenternas svar med hjälp av frågor som ska hjälpa oss att kategorisera svaren inför sammanställningen i resultatkapitlet. Frågorna vi använt till detta är:

- Hur upplever respondenterna möjligheten för unga under 35 år att förvärva ett lantbruksföretag?
- Vid eventuella svårigheter, hur yttrar sig dessa hinder?
- Vilka är de svåraste hindren att passera?
- Vilka risker ser respondenterna med att investera i lantbruk?
- Hur ser respondenterna på lantbruksbranschen idag?

RESULTAT

Spontant upplevda inträdesbarriärer

Samtliga tillfrågade upplever att kapitalet är en barriär för att ta sig in och starta/ ta över ett jordbruk i lantbruksbranschen, flera utav dem anser också att det är den enskilt största barriären. Några respondenter nämner även politik och myndigheter som ett visst hinder, även markpriser och tillgången på mark upplevs som hinder. Kontaktnät lyfts fram som något viktigt och respondenterna nämner att det är en stor fördel ifall man som ny redan är inne i branschen

"Det är ju lite grann olika beroende på vilken situation man har, dels så finns det ju inträdesbarriärer för de som inte är inne i lantbruket idag, där kan det ju vara att man inte har ett bra kontaktnät, [...] man har inga mentorer. Det är lättast för mig som är inne i branschen redan."

(Respondent 2)

Från bank och rådgivningshållet belystes bristen på marknadsplatser där lantbrukare kan sälja och köpa företag. Det finns många som säljer gårdar, men om lantbrukaren vill att företaget ska leva vidare, alternativt ta över ett aktivt företag så är det svårare.

"Om en äldre företagare skulle vilja bjuda ut sitt företag till marknaden så finns det ingen marknadsplats mer än att sätta in en annons i tidningen kanske."

(Respondent 3)

Detta uppfattas som en stor barriär för just för den yngre generationen, då det påverkar möjligheterna att kunna köpa en verksamhet. De tillfrågade i denna kategori tog även upp att då det utbildas färre inom branschen, finns det färre som kan starta eller ta över ett företag. Detta skulle, enligt respondenterna, kunna ses som ett samhällsproblem, då det alltid kommer att behövas producenter, men respondenterna nämner även att problemet motverkas av rationaliseringar vilket håller uppe produktionen.

Kapitalkrav

Som ovan nämnt så anser alla tillfrågade att själva kapitalbehovet är ett väldigt stort hinder om man som ny vill ta sig in i lantbruksbranschen och bli företagare. Vissa nämner att det är så gott som helt omöjligt att ta sig in i branschen ifall man inte får stöd ifrån föräldrarna.

"Antingen får du ha dina föräldrar, att kunna ha deras gård som säkerhet för att hitta kapitalet för att kunna köpa eller starta en gård och du inte har backup från dina föräldrar. [...] Säg att du är yngre och vill starta ett jordbruk men inte kommer ifrån ett jordbruk då är det i princip omöjligt."

(Respondent 5)

Situationen påverkas även av att fastighetspriserna är höga, på grund av att äldre lantbrukare inte släpper ifrån sig marken. Detta leder till att när marken väl kommer ut, är det fler som är intresserade vilket leder till att de med starkast kapital vinner marken.

"Att köpa en gård och starta är oerhört svårt egentligen, då krävs det så mycket pengar."

(Respondent 6)

Vissa produktionsgrenar behöver ofta stora och kostsamma byggnader, avskrivningstiden för en ny ladugård är väldigt lång ca 20-25 år. Det är en lång tid jämfört med övrig industri, där byggnaderna skrivs av betydligt snabbare. För att driva ett lantbruk så behövs det inventarier och insatsvaror, dessa är kapitalkrävande, då de har ett högt anskaffningsvärde.

Flera respondenter återkommer till att det skulle behövas bättre lönsamhet och likviditet för att göra lantbruksbranschen mer attraktiv. Eftersom lantbrukare till största delen producerar bulkvaror, för att mätta en marknad som behöver livsmedel, drivmedel och energi. Flera av de svarande menar att det borde vara bättre lönsamhet, eftersom det handlar om livsnödvändiga produkter. Med en bättre lönsamhet och likviditet skulle det höga kapitalkravet lättare motiveras och företagare skulle kunna skriva av sina anläggningar i en högre takt, i likhet med annan industri.

Den barriär som kapitalkravet utgör, går att sänka något med hjälp av t.ex. mentorsprogram (share farming) eller delägarskap, där den nya ägaren successivt tar över verksamheten mer och mer. Framför allt tillfrågade rådgivare, men även övriga grupper, har tagit upp alternativa övertagandemetoder som en möjlig metod att övervinna detta hinder. Även startstöd anser några är bra, men det är mest till för att täcka lönen de första åren. Detta kan bättra på likviditeten innan företaget själv börjar

dra in pengar, vilket ger en viss trygghet. Vissa menar att en typ av räntefria lån i ett uppstartsskede, skulle göra det lättare och minska behovet av topplån vid finansiering.

Som nämnts i de spontant upplevda barriärerna uppger samtliga respondenterna att detta är den enskilt största inträdesbarriären, dock har ett fåtal av respondenterna även tillagt att det till viss del kan bero på indoktrinering. Det är det svaret som lantbrukare förväntas ge.

Stordriftsfördelar

Många respondenter uppger att gårdarna kan vara för stora vid ägarskiftet det vill säga, vara värda för mycket, vilket gör själva övertaget svårt och dyrt om man måste lösa ut syskon. Det kan leda till att gårdens mark klyvs och om den säljs kan det vara svårt att köpa tillbaka den marken senare, vid eventuell expansion. Vissa respondenter nämner att det är bättre att vara liten i början och nischa sig, medan andra ser det som tufft och att det behövs storlek för att maskinerna ska få timmar. En nischad produktion mot specialgrödor kan även den vara kostsam eftersom det krävs dyra specialmaskiner.

"Det är bättre att kunna producera så effektivt som möjligt på det man har. Det är liksom storleksmässigt, kanske det är bättre att hitta ett samarbete och att hålla sig till lagom nivå på marken så man hinner med allt."

(Respondent 5)

Ett genomgående svar ifrån respondenterna är att det gäller att vara effektiv med det som företaget sysslar med, men de menar att det tyvärr kan vara svårt att få lönsamhet ändå. Det är svårt att ha råd med heltidsanställd personal och samtidigt är det svårt att behålla personal som inte har heltidsanställning eller de som arbetar med delade arbetspass (delade turer) som vid animalieproduktion.

Att börja på hobbynivå och dra in kapitalet utifrån är ett alternativ. Men risken är stor att expansionsfasen är så pass kostsam att det inte lönar sig.

"Jag hade tur och blev tillfrågad om arrende det var därför jag kunde expandera, jag hade inte klarat av att expandera på marknaden så att säga."

(Respondent 6)

Problemen uppges kunna motverkas genom olika samarbeten med kollegor i branschen eller genom att satsa på ett fåtal maskiner. Dessa maskiner kan då även köras på annans mark, som del i maskinparken på en maskinstation, för att få upp timmarna. De maskiner lantbrukaren själv då saknar kan man i sin tur leja in då det i många fall blir mer ekonomiskt.

Denna inträdesbarriär uppges vara ett problem i samband med kapitalbehovet och ses över lag inte som ett fristående hinder. Flera respondenter uppger att det är en naturlig utveckling med mekanisering och teknikutveckling i branschen och att det därför är något som lantbrukare, såväl nya som etablerade, helt enkelt får förhålla sig till.

Kostnadsnackdelar oberoende av storlek

I alla branscher är det ett problem att produktion och försäljning inte kommer igång tillräckligt snabbt. Enligt respondenterna kan man inom lantbruksbranschen tidvis få dålig likviditet, på grund av att det tar nästan ett år för de höstsådda grödorna att mogna till skörd. Vid uppfödning av liv- och rekryteringsdjur kan det ta ännu längre tid innan företaget får intäkter (det tar till exempel upp till två år för en kalv att bli en producerande mjölkko). Detta leder till att företaget har utgifter i upp till ett år vid växtodling och betydligt mer vid animalieproduktion, först efter den tiden kommer pengar in i företaget. En skillnad mellan växtodlingsgårdar och gårdar med djur, är att kassaflödet rör sig oftare vid djurproduktion, eftersom det säljs produkter kontinuerligt. Med en bättre lönsamhet skulle produktionen ha lättare att jämna ut topparna och dalarna i ekonomin, genom att företagen lättare skulle kunna bygga upp en buffert till perioder med lägre lönsamhet.

"I växtodlingssammanhang är det ju ett mindre problem kanske än i djursammanhang där det tar tid att bygga upp en besättning på ett annat sätt."

(Respondent 9)

Branschen är väldigt väderberoende, vilket innebär att ett regnigt år det första året kan slå ut ett nyetablerat företag direkt. Precis som i andra branscher är det lättare att ta över en redan inkörd verksamhet, eftersom kassaflödet redan är igång.

Respondenterna uppger att det inte är något problem med inlärningskurva eller liknande, då de som startar ett företag i den här branschen i princip uteslutande redan har kunskap och erfarenhet av produktionen. Över lag ses detta som ett mindre hinder som på en 5 gradig skala inte når upp till mer än 2-3.

Politik

Respondenterna beskriver att politiska beslut kan utgöra ett hinder, eller att man åtminstone behöver tänka till en extra gång innan den eventuella starten sker. Flera anser att det är bra att man får reda på vad som är rätt och fel från början, men att lagar och regler ändras och anpassas efterhand. Detta skapar enligt respondenterna en otrygghet, vilket gör att många undviker större satsningar före val, då lantbrukarna inte vet vad som kan komma att ändras. Vissa av de intervjuade menar att en del i problemet är, att olika myndigheter samarbetar för lite med varandra, t.ex. kommun och länsstyrelse.

"Samverkan emellan asså alla myndigheter,[...] för i dagsläget är det både kommunen och dess lagstiftning och sen har du då länsstyrelsen med sin lagstiftning och kontroller, det borde på nått vis kunna samköras."

(Respondent 1)

I enlighet med dessa respondenters praktiska erfarenheter, upplever de att det leder till onödiga kostnader och tid för alla parter, men även att det ges dubbla budskap ifrån myndigheterna. Regelsystem och olika tolkning är ett annat hinder, enligt respondenterna, de nämner även att vissa lagar och regler gör tvära kast, vilket blir rörigt för lantbrukare.

"Man behöver fundera många år framåt. Det är 10 till 20 år framåt som man gör grejer, men i politik kan det från ena dagen till andra dagen ändra sig. [...] Det är ett stort problem för alla hur man ska planera."

(Respondent 5)

Ett mer genomtänkt och långsiktigt planerande ifrån politiskt håll, med lagar, förordningar och regler, skulle underlätta den långsiktighet som företagen vill driva.

"De kan inte komma överens i Bryssel om hur det ska se ut och som hamnar vi i någon slags vakuum som vet egentligen inte vad som gäller."

(Respondent 4)

Trots detta uppger en majoritet av de tillfrågade lantbrukarna att detta är ett mindre hinder och de anser också att det ändå är samma för alla i branschen, åtminstone inom landet. Rådgivare och bank är de som i första hand efterlyser mer långsiktighet från politiskt håll, även om de som ser det som ett mindre hinder också önskar detta.

Kunskapsbrist

Över lag ses detta inte som ett hinder, då de som är intresserade av branschen ser till att lära sig det man är intresserad av. Flera respondenter uppger också att det finns en väldigt bra tillgång på utbildningar och kurser inom branschen, allt från kurser anordnade av exempelvis LRF till gymnasie- och universitetsutbildningar.

"Det finns ingen bransch som har så mycket branschspecifik utbildning som drivs utav länsstyrelser, LRF också vidare och vi har ett utbildningssystem som stödjer branschen ju ganska så specifikt."

(Respondent 3)

Det var en respondent som upplevde att det inte räckte med utbildning utan att det behövs erfarenhet för att bli lantbrukare. Det kan intresserade få genom arbete och det bör man ha gjort innan de startar ett företag.

"Det är svårt att lära sig allt med ett lantbruk enbart genom utbildning, det kräver rätt mycket erfarenhet också."

(Respondent 7)

Något som upplevts som hinder i vissa fall är kunskap om företagande, då det ofta blir en sekundär prioritering efter den produktionsgren man är intresserad av. Dock upplever de som svarat detta, att det har skett en kraftig förbättring de senaste 10-15 åren och att lantbrukare nu bedriver jordbruk på ett mycket mer företagsmässigt sätt. Ett annat kunskaps hinder kan vara att personer som hade kunnat vara väl lämpade till att driva eller vara anställd i ett företag, hellre utbildar sig till något annat eftersom de anser att de inte leder till lönsamhet och framgång. Detta gör att det kan upplevas som svårt att få tag i kvalificerad personal. Den här punkten ses inte som ett stort hinder, då den endast har fått 1-2 på skalan som går upp till 5 av de tillfrågade.

Kommunikation

Kommunikation uppges av respondenterna i alla kategorier vara en väldigt viktig aspekt, dock upplevs den inte som ett problem. Ett fåtal menar att det som kan vara ett hinder är om man ska starta företag som helt ny i branschen och inte har ett etablerat kontaktnät.

Framför allt bankerna, men i viss utsträckning även övriga grupper, uppger att det saknas en fungerande marknad för att köpa/sälja aktiva företag inom lantbruk. I dagsläget är det ofta så att om det inte finns efterträdare inom familjen, då läggs företaget ner. Gården i sig säljs då vid ett senare tillfälle, men köps i många fall upp av ett expanderande företag, istället för att fortsätta vara ett eget företag.

Även detta hinder får en 1-2 på skalan av respondenterna, då avsaknaden av kontakter kan avhjälpas genom rådgivning och intresseorganisationer.

Sociala faktorer

"Det borde jag ha tänkt på direkt, det är ett stort hinder. Jag har två pojkar som jag skulle vilja spendera mer tid med. Samtidigt gör jag det ju för deras skull också."

(Respondent 10)

Som sociala hinder nämner de intervjuade att det är en livsstil som är säsonganpassad och väderberoende. Ibland är det mycket att göra och det tar då även mycket tid, sedan kan det komma perioder då det finns mindre att göra som lantbrukare. När företaget är i mindre skala gäller det att vara social utåt eftersom det sällan finns ekonomi till att ha anställda och när gården är placerad på landsbygden kan det bli ensamt. Vid djurproduktion är företagaren mycket bunden och kan inte vara borta en längre tid, då djuren behöver tillsyn.

De lantbrukare vi intervjuat har även nämnt att det kan vara svårt när vänner vill hitta på något och de själva måste jobba. Ifall ens respektive inte har förståelse för vad det innebär att vara lantbrukare och tycker att man kan vara ledig mitt i skörden eller liknande så kan det innebära psykiska påfrestningar. Flera respondenter uppger även att det kan vara påfrestande när man inte kan tillbringa så mycket tid som man skulle vilja med sin familj, då lantbrukaren måste jobba för att företaget ska klara sig. Det är som för andra företagare och företagsledare att de lägger själv ner mer timmar än de anställda gör på arbetet.

"Det är många som drar sig för det, du blir väldigt låst, särskilt om man har djur då kan man verkligen inte vara ledig varje solig dag."

(Respondent 8)

"Dels är det ett lönsamhetsproblem att [...] man har inte så bra lönsamhet att man kan ta in anställda för att ta semester. [...] Sen så tror jag att det är mycket attityd i branschen. Att det har alltid varit lite fult att ta ledigt."

(Respondent 2)

Med en bättre lönsamhet finns det möjlighet att ta in avbytare vid behov och även möjlighet att anställa för att kunna vara ledig. Flera respondenter uppger även att många har en felaktig bild av vad lantbruket är vilket kan leda till att färre är intresserade av att

arbete i branschen. Många utanför branschen kan felaktigt uppfatta det som att livet som bonde är extremt hårt och slitsamt och flera respondenter uppger också att det finns en allmän uppfattning om att det inte går att tjäna några pengar i branschen. Dessa faktorer uppges av respondenterna vara en del av problemet med att allmänheten kommit så långt från jordbruket, respondenterna nämner även att det till viss del kan bero på att de som växer upp inom branschen hör negativa saker från de äldre.

Respondenterna uppger att en faktor som kan påverka viljan att satsa i branschen kan vara att det uppfattas som ett lågstatusyrke, främst till följd av den dåliga lönsamheten och att det är en stor del äldre i branschen. Dock finns det de som uppgett att det nu är inne att vara bonde och som tecken på det framhålls alla tv-program om bönder som nu görs och visas.

En respondent uppger att den har märkt att det kan vara svårt som tjej att ta över eller köpa ett befintligt lantbruk, eftersom det fortfarande finns en del förutfattade meningar inom branschen. Respondenten menar att det är något som hela branschen måste jobba med.

Utträdesbarriärer

Vid en eventuell försäljning eller ett överlämnande, kan det finnas hinder som uppkommer på grund av att nuvarande ägare inte vill lämna över. Några menar att en stark faktor kan vara att det är en livsstil som man som bonde levt i, att lantbrukare inte jobbar som bonde utan är bonde. Flera respondenter menar att detta är något som starkt kan påverka beslutet att sälja eller ha kvar gården själv även om de är äldre.

"De är just det att de inte vågar släppa det till nästa eller att de har ingen nästa generation."

(Respondent 5)

"Och sen så är det väl ett hinder många gånger att det är gamla släktgårdar med fasta känslor och sånt, som kan vara lite svårt att avveckla utanför familjen."

(Respondent 7)

Detta kan också kopplas samman med att man som lantbrukare har sitt kontaktnät inom branschen och om man lämnar den tappar de dessa kontakter. Lantbrukaren kanske känner att det är trevligt att vara bonde, att de trivs med det. Några respondenter nämner att det kan vara svårt för de äldre att de inte vet vart de ska ta vägen. Det kan även handla om att gården och företaget är ett livsverk som en själv har varit med och byggt upp. Kanske är det även en gård som funnits i generationer och brukaren vill att den ska stanna kvar i familjen. Om gården är för liten kan ens yngre generation avstå av just den anledningen men det kan också vara så att intresse inte finns eller att andra yrken lockat

mer. Detta skapar ett utträdeshinder genom att många då hellre behåller gården så länge de lever och låter någon annan lösa försäljningen när de gått vidare. Som ett resultat står i många fall byggnader och förfaller vilket leder till att gården blir mindre attraktiv som en egen enhet och chansen att den slås ihop med en granngård ökar. Produktionen kan alltså fortsätta men utan att det kommer in någon ny i branschen.

En annan faktor som enligt respondenterna påverkar är om den äldre lantbrukaren har haft låg inkomst. Med en låg inkomst blir det ofta även lägre pension, då kan det kännas bättre att arbeta några år till och tjäna lite mer. Successivt lejer lantbrukaren kanske bort mer och mer. Det vill säga brukar gården tills man inte orkar mer för att få in intäkter från produktionen och EU-premier. Det tror de flesta av de intervjuade.

Ett antal respondenter uppger att det är viktigt att ta ut en skälig lön och att pensionsspara. Flera äldre lantbrukare har investerat de pengar som blivit över i företaget som de brinner för, vilket gör att värdet stiger och blir svåra att dela upp vid ett eventuellt generationsskifte. Detta leder även till att det är svårare att flytta ifrån gården rent känslomässigt och om ett barn vill ta över har de inget att leva på. Andra upplever att ifall gårdens belåning är så pass låg eller rent av ingenting, så behålls nog gården eftersom det inte finns några direkta lånekostnader.

Det här är vanligare vid mindre gårdar men även för stora gårdar kan det vara svårt att dela upp på grund av arvslagstiftning eller att det krävs betydligt mer i kapital för att finansiera ett sådant företag för att kunna vara rättvist. Dock uppger en stor del att de större enheterna i högre grad planerar i god tid för hur övergången till nästa generation ska ske. Detta kan enligt dessa respondenter ligga bakom varför större enheter oftare överlever och växer ytterligare på bekostnad av småjordbruk.

Dessa så kallade utträdesbarriärer blir omvänt inträdesbarriärer för de som vill satsa då många respondenter anser att detta kan skapa en svårighet för nystartande att få köpa en mindre gård att börja med. Detta hjälper även till att driva upp priset eftersom det minskar utbudet på marknaden enligt respondenterna.

"Det är ju ett problem för nystartarna då, men det kanske inte ett problem för branschen som sådan, på så vis att produktionen kommer ju att finnas kvar där då va det är någon annan som storleks rationaliserat och får till en fastighet och så har det ju fungerat."

(Respondent 9)

Det gör det svårare för nya att etablera sig och expandera då de befintliga är i expansionsfas och dels har mer tillgångar och har då lättare att belåna.

Övriga frågor

Respondenterna har inte haft några övriga barriärer men ett flertal har tagit upp de sociala barriärerna igen. De berättade då att det är en viktig aspekt som de tror kan vara ett stort hinder, men att de inte tänkt på det som ett hinder innan. Respondenterna anser att "mjuka" faktorer som de här kan vara en större bakomliggande orsak än det som brukar komma på tal som hinder, men att de hamnar i skymundan då de är svårare att sätta siffror på jämfört med ekonomi.

Respondenterna har även fått svara på vad de anser att branschen har för fördelar, det vanligaste svaret har varit att det är en bransch med mycket frihet, ansvar och omväxling. Andra aspekter som även tagits upp är: att få vara egen, att arbeta nära naturen och att det är roligt och spännande. Respondenterna nämner även att inget år är det andra likt och de måste vara mångsidig för att kunna njuta av det. Samtidigt uppger respondenterna att det är ett bundet liv, då företagare måste lägga ner mycket tid på företaget för att det ska gå runt. Flera har även tagit upp att det är osäkert, då många faktorer är sådant som man inte kan påverka, som vädret, eller som det är svårt att påverka, som lagändringar. Det kan även vara svårt att växa och utveckla företaget som man vill vilket kan bli frustrerande.

Sammanfattningsvis så är kapitalkravet en viktig barriär eftersom samtliga av respondenterna nämner det spontant. Vi har även uppmärksammat att sociala faktorer är något som de inte tänkt på men när det nämns utav oss så blir det direkt en viktig inträdesbarriär som bör beaktas. Sociala barriärer ses som många olika aspekter med det genomgående temat att det är faktorer som är svåra att mäta. Det kan enligt respondenterna bidra till att det inte diskuteras då det är svårare än ekonomi att sätta siffror på. De flesta respondenterna uppfattar utträdesbarriärer som en indirekt inträdesbarriär eftersom fler äldre håller på sina gårdar, vilket skapar mindre utbud av företag till försäljning.

DISKUSSION

Efter vår studie har vi dragit slutsatserna att de inträdesbarriärer som övriga branscher har även finns i lantbruksbranschen, dock är vissa mindre relevanta eftersom den stora bulkproduktionen av livsmedel, material och drivmedel till exempel alltid har distributionskanaler. De flesta av barriärerna som Porter (1979) angett är dock hinder i någon utsträckning enligt respondenterna och vi kommer därför att behandla alla under följande stycken.

Differentiering av produkter och tillgång till distributionskanaler

Efter vår pilotstudie tog vi slutsatserna att både differentiering av produkter samt tillgång till distributionskanaler från Porters (1979) "five forces" inte är relevanta faktorer som inträdesbarriärer för växtodlingsföretag i lantbruksbranschen. Det är på grund av att bulkprodukterna som i första hand produceras inte har något krav på differentiering för att kunna säljas på marknaden. Det är även så att produkterna som produceras i sådan mängd distribueras vidare i nästa led utan problem eftersom produkterna är livsnödvändiga och då finns det köpare. Detta kan alltså vara hinder för att få lönsamhet om lantbrukaren inte får tillräckligt betalt för en odifferentierad vara men det är ingen inträdesbarriär. Detsamma gäller för tillgång till distributionskanaler då dessa inte är en inträdesbarriär utan snarare en faktor som alla aktörer måste förhålla sig till.

Spontant upplevda inträdesbarriärer

Det har även varit intressant att innan vi nämnt de olika barriärerna som vi kommit fram till för respondenterna har samtliga nämnt att kapitalbehovet är den enskilt största barriären och det var långt ifrån alla som kom på någon mer barriär än det. Detta ligger i linje med Malmström & Erssons (1999) slutsatser om att nystartade företag har svårare än etablerade företag att få låna pengar. Malmström & Erssons (1999) slutsatser gäller dock alla typer av småföretag och är därför generella. Att respondenterna nämnde kapitalkravet som en barriär kan vara att dels de själva men även anhöriga uppfattat det som problematiskt men det visar inte att det är svårare för lantbruksbranschen än någon annan bransch.

Inkomstpotentialen är också en viktig faktor vid start eller övertagande då företagandet ska generera inkomster för ägaren. I likhet med Glauben (2004) kan vi se ett mönster i respondenternas svar att enheterna måste gå att få lönsamma. Det här är ett mer konkret hinder för branschen då respondenterna uppger att det är dålig lönsamhet och tidvis svårt med likviditeten. Vi tror dock att några av respondenterna kanske gav sina svar till oss på grund av indoktrinering, det som sägs i branschen och som "alla vet" är att det är svårt att starta ett lantbruksföretag på grund av ekonomin. Det är en punkt som bör granskas kritiskt eftersom detta skulle kunna påverka svaren vi fått från respondenterna.

Kapitalkrav

Kapitalet är en stor barriär, för de flesta yngre inte har så mycket pengar. Det är även svårt och dyrt att få bra villkor hos finansinstituten eftersom kontaktnätet inte är så stort och det är viktigt enligt den banktjänsteman som medverkade i intervjun. Oavsett vilken typ av småföretag som entreprenören vill starta så är kapitalet och möjligheten att få lån svårt (Malmström & Ersson 1999).

Svaret på att motverka detta hinder är enligt respondenterna och Glauben (2004) att det måste bli bättre lönsamhet i branschen. Detta skulle göra det lättare att få in externt kapital, leda till kortare avskrivningstider och antagligen göra så att fler skulle se det som ett karriärval istället för en livsstil. Granath & Jansson nämner:

"Historiskt sett har lantbruksföretagens ekonomi präglats av stora kapitaltillgångar men relativt låg lönsamhet."

(Granath & Jansson 2010)

Eftersom det uppfattas som att det varit så här en längre tid så är det svårt att få bort en sådan stämpel från branschen. Lantbrukare ska satsa mycket pengar och få en låg avkastning. Det krav som ställs på avkastning av insatt kapital kan vara så högt att det inte går att få tillgång till det kapitalet som krävs för att starta och driva företaget.

Det är dock svårt att se vad Centerpartiets åtgärdsplan (bilaga 2) kan ha för konkreta effekter då den bara tar upp att det ska bli enklare för unga att hitta riskvilligt kapital. Detta är inte ett problem som man kan lösa genom att motverka symtomen utan vi tror att det måste till omfattande förändringar av villkoren för svenska lantbrukare om man vill förbättra lönsamheten för branschen. Ett sätt för detta som flera respondenter tagit upp är att ställa om branschen från att i första hand producera livsmedel till att vara mer marknadsinriktade mot vad som efterfrågas. Ett område som blir allt större är bioenergi med drivmedel och liknande vilket kan vara ett bra sätt för att producera sådant som både efterfrågas och som lantbrukaren får betalt för. En bättre lönsamhet skulle också, enligt oss, kunna bidra till en ökad positivitet i näringen vilket i sig skulle kunna få fler att vilja arbeta med jordbruk.

Stordriftsfördelar

Stordriftsfördelar har inte ansetts vara en enskild barriär som i "five forces" (Porter, 1979) utan har istället kopplats samman med kapital och lönsamhetsproblematiken. Vi hade förväntat oss att fler skulle ta upp angränsande faktorer som läglighetseffekt vid större enheter men det som respondenterna istället svarade var att det inte nödvändigtvis var ett problem och om det var det så berodde det på kapitalet. Stordriftsfördelar sågs av respondenterna snarare som ett sätt att minska barriären med kapitalbehov genom effektivare drift. Alternativ som togs upp var bland annat att driva maskinstation för att

på så sätt få mer timmar på maskinerna eller att nischa sig mot en mer intensiv produktion. Exempel på det skulle kunna vara grönsaksodling eller svinproduktion men då blir det ändå en stor omsättning och stora kapitalbehov för att starta verksamheten.

Som respondent 6 uppgav fanns det inte möjlighet att expandera företaget genom markköp, men de blev erbjudna ett arrende i närheten. Det möjliggjorde för en expansion utan att binda mer kapital, vilket gav stordriftsfördelar, samtidigt som en expansion med markköp inte var möjligt. Genom att utöka sitt företag på andra sätt, som respondenterna föreslår, t ex genom arrende eller maskinsamarbeten är också i linje med Johansson & Magnusson (2011) som föreslår detta för att öka möjligheterna för yngre företag.

Vi kan alltså konstatera att barriären med stordriftsfördelar kan vändas till en fördel även för nystartade företag genom att aktivt utnyttja företagets resurser så effektivt som möjligt. Då respondenterna ser detta som samma fråga som kapitalkravet så är det i grunden en fråga om bundet kapital i förhållande till omsättning och inte en fråga om hur stor arealen måste vara. Det viktiga är kapitalomsättningen.

Kostnadsnackdelar oberoende av storlek

Kostnadsnackdelar oberoende av storlek var inte heller det något som betraktades som ett hinder, då de som väljer att starta företag inom en viss produktionsgren nästan uteslutande redan har erfarenhet och utbildning inom området. Morris's et al. (1996) första framgångsfaktor för ett lyckat övertagande är alltså motsatsen till Porters (1979) barriär om kostnadsnackdelar och enligt respondenterna i vår undersökning är detta inget problem i lantbruksbranschen. Vi tror att detta är något som motverkar effekter av inlärningskurvan för nya företag då lantbrukare sällan startar från noll utan att det finns någon grund som bygger upp det hela. Något som vi inte förväntade oss i så stor utsträckning var att även här drog merparten av respondenterna upp kapitalbehovet för insatser till den löpande produktionen, det är i många lantbruksföretag en ganska lång väg att gå innan insatser börjar generera intäkter, i en växtodlingsgård ligger företaget ute med pengar för utsäde, gödning och arbete under en växtodlingssäsong innan det kan få in pengar och om man ska bygga upp en djurbesättning tar det ännu längre tid. Detta påverkar kassaflödet och många nystartade företag kan därför få likviditetsproblem redan från tidigt skede, vilket genererar ett behov av kortfristiga lån som Liljeström (2010) beskriver. Om företaget redan är högt belånad kan det innebära problem att få mer lån för att klara likviditeten beroende på hur mycket företagaren kan sätta som säkerhet (Isaksson & Larsson, 2007) Trots det upplevdes det alltså inte som ett eget större hinder utan var bara något som man var tvungen att ta med i beräkningarna. Det var även respondenter som sa att det är lika för alla och inget som är unikt för den här branschen.

Politik

Politik och myndighetskrav uppfattades främst som en barriär på grund av den korta tidshorizonten i systemet. Med en avskrivningstid på 25 år på investeringar som kan bli förbjudna att använda om bara några år så skapas en osäkerhet för företagarna. Denna osäkerhet, anser respondenterna, kan påverka beslut att investera både på lång och kort sikt då lantbrukaren kan välja att fortsätta med befintlig produktion eller att lägga sin energi på en annan bransch. Vi anser därför att politik inte är någon stor direkt barriär till lantbruksbranschen i dagsläget trots att Porter (1979) har med den i sin lista. Det är dock ett problem att tidsperspektiven på planering och lagändringar är så olika, då det i enskilda fall kan leda till att stora investeringar inte genererar intäkter under hela sin beräknade livslängd. De som såg detta som störst problem var banker och rådgivare, något som vi anser beror på att banker och de övriga utomstående har ett längre ekonomiskt tidsperspektiv. För bankens del gäller det ju inte bara att företaget klarar ekonomin nästa år utan de ser ju till hela den tid lånen är utställda på, vilket kan vara lång tid.

Kunskapsbrist

Kunskap är självklart ett hinder i viss mån eftersom man aldrig blir fullärd och omvärlden samt tekniken ständigt utvecklas. Det är därför inte konstigt att Morris et al. (1996) anger att det är den första kategorin framgångsfaktorer för ett lyckat övertagande då det krävs kunskap för att kunna planera och driva ett företag i en specifik bransch. Kunskapsbrist är enligt respondenterna inte heller ett problem, vilket vi tror kan bero på att de som driver företag inom branschen oftast är väldigt kunniga på sina områden, tack vare ett starkt intresse som driver dem. Det finns dessutom ett stort antal aktörer som tillhandahåller rådgivning för de som önskar och sett till branschens storlek finns det många olika alternativ för utbildning. Som respondent 3 nämnde finns det i lantbruksbranschen ett stort antal utbildningar i alla nivåer och det är även en bransch där mycket utveckling sker. Detta sammanvägt leder oss till att dra slutsatsen att detta inte är något som hindrar satsningar i branschen. Erfarenhet sågs också som ett måste vilket Morris et al. (1996) även hade med i sina framgångsfaktorer. Trots det så såg respondenterna inte det som ett hinder i sig då det är förhållandevis lätt att få jobb inom lantbruksbranschen och därigenom få erfarenhet.

Det som vissa respondenter tagit upp som hinder är kunskaper inom ekonomi och företagande som kan påverka företagets utveckling och överlevnadschanser. Detta hänger antagligen ihop med den gamla inställningen i lantbrukarkåren där att vara bonde var en livsstil, snarare än ett yrke, men i nuläget är det mer och mer fokus på att en lantbrukare är en företagare. Detta är enligt oss en positiv utveckling som bara kommer fortsätta med det ekonomiska läget som nu är. Vad vi har kommit fram till så är detta ändå inte en stor barriär men för att underlätta ytterligare bör en god tillgång på kurser och rådgivning i företagande säkerställas.

Kommunikation

Ett område som respondenterna inte heller ser som en barriär är kommunikation. Vi har ändå fått många svar som antyder att just bristande kommunikation och vilja att kompromissa är ett hinder för generationssuccession inom lantbruksbranschen. Vi drar därför slutsatsen att detta kan vara ett hinder för planering, som Bruce & Picard (2006) tar upp som ett grundläggande behov för lyckad succession. Detta är till stor del baserat på de båda svaren från respondenterna att många inte har haft några planer för hur successionen ska gå till när de tog över samt att det är svårt att kunna ta över när alla syskon vill ha full kompensation. Båda dessa faktorer återfinns i vår referensram, då både Morris (1996) och Goeller (2007) tar upp dessa aspekter. Detta uppfattas av flera respondenter som att den äldre generationen har svårt att släppa taget och att de vill ha kontroll över företaget som så länge varit deras liv. Vi anser att detta blir starkt sammanflätat med de sociala faktorerna vilka vi tar upp i nästa avsnitt. Även svaren om att det i många fall är svårt att sälja sitt företag till någon annan än familjemedlemmar antyder att det skulle behövas en öppnare dialog, samt någon form av marknadsplats där försäljning respektive köp av aktiva företag kan genomföras.

Detta är ett område som inte tas upp i Centerpartiets åtgärdsplan men som av vår studie att döma är en barriär för successionen av lantbruksföretag. När inte köpare och säljare har någon naturlig mötesplats så minskar möjligheterna för att en affär ska genomföras. En av våra respondenter föreslog därför att någon typ av matchning bör kunna införas, liknande dejtingsidor på nätet där de som vill hitta en efterträdare skulle kunna kolla på profilerna av de som vill driva ett eget företag inom lantbruk. Vidare skulle många problem och missförstånd kunna undvikas genom bättre kommunikation vid övertagande, även om det bästa sättet att lära sig hur verksamheten fungerar är learning by doing. Detta kan alltså vara en barriär i vissa sammanhang, även om den inte upplevs som ett större problem.

Sociala faktorer

De sociala inträdesbarriärerna är enligt våra respondenter betydligt viktigare än vad de tidigare tänkt på, då det i stor utsträckning påverkas av beslutet att driva ett eget lantbruksföretag. Porter (1979) nämner ingenting om sociala barriärer och det reagerar vi på. Då vi har upptäckt att det faktiskt är ett hinder enligt många och faktiskt kan vara en hög barriär där de mjuka värdena inte säkert klarar stå emot. Porter (1979) saknar helt enkelt de sociala aspekterna i "five forces" modellen när studier görs på småföretag och familjeföretag, så som lantbruksföretag. Den här modellen fungerar troligtvis bättre i fall med större företag där sociala aspekter inte är lika relevant. Detta är något som visar sig på flera håll och fått ganska lite uppmärksamhet i debatten därför tycker vi att det är viktigt att lyfta fram. Respondenterna började, som tidigare skrivits, med att prata om ekonomi men när vi ställde frågan om sociala barriärer svarade de flesta att det borde de tänkt på redan från början. Många upplevde att de fick offra eller ned prioritera familj

och vänner då företaget och dess förutsättningar ställer stora krav. En respondent nämnde:

"Jag har två pojkar som jag skulle vilja spendera mer tid med. Samtidigt gör jag det ju för deras skull också."

(Respondent 10)

Då företagen ligger på landsbygden blir de dessutom mer beroende av väl fungerande infrastruktur. Begränsande faktorer är t ex bredbandsutbyggnaden och kollektivtrafik som både kan underlätta valet att driva ett lantbruksföretag eller avskräcka från en flytt till landet. Något som skulle kunna underlätta problemet med tidsåtgången för företagaren är bättre lönsamhet så att lantbrukaren skulle kunna ta in avbytare i större utsträckning för att dels hinna med, men även kunna vara ledig. Det skulle även kunna innebära att lantbrukaren inte behöver känna samma ekonomiska press, som några av respondenterna tagit upp, utan att de kan slappna av när man är ledig.

En annan aspekt som påverkar yngre är hur företaget klarar sig om de vill skaffa barn. Det tas upp i Centerpartiets åtgärdsplan att partiet vill införa trygghetssystem för unga företagare som vill bilda familj. Detta skulle kunna öka viljan för yngre att våga satsa på sina företagsidéer inom alla branscher, inklusive lantbruksbranschen, vilket är ett bra förslag för att sänka medelåldern i lantbruksbranschen. Detta skulle kunna få stor effekt om det utformas på rätt sätt och vi tycker att detta är en av de bättre punkterna i förslaget.

Något som enligt vissa respondenter kan hindra är det att partnern inte är medveten att det blir mer övertidstimmar vissa perioder, vilket leder till att de inte tar klivet att starta eller ta över ett företag. Vi anser dock att detta inte är en större faktor då det även påverkar de som är anställda i branschen och att man därför från bådas håll bör veta ungefär vad de ger sig in på om man startar ett eget företag istället för att vara anställd.

Något som även kan vara en social barriär är om en tilltänkt arvtagare har ett eventuellt generationsskifte delvis klart och man ska i stort sett bara hem och ta över och då träffar en partner under till exempel en utbildning, där förutsättningarna ser liknande ut, kommer det att om relationen är tillräckligt stark, bilda en barriär för minst en av dem ifall avståndet är emot dem.

Utträdesbarriärer

Då vi från början intresserade oss för andelen äldre kontra yngre aktiva i branschen är det intressant att diskutera resultatet av frågan om utträdesbarriärer. Åldersfördelningen i lantbruksbranschen är resultatet av att fler äldre håller kvar sina gårdar samtidigt som det kan vara svårt för yngre att ta över, i enighet med det som Breustedt & Glauben (2007) skriver. Detta blir ett stort hinder då utbudet är litet och köparna i många fall vill

vara i ett visst område. Det finns ett starkt känslomässigt band mellan lantbrukare och deras gårdar enligt respondenterna och detta skapar också ett hinder för succession. Andersson & Lingheimer (2012) beskriver att detta gör beslutsprocessen mer långdragen och att det därmed är svårare att ta beslutet att sälja, något som vår studie stödjer. Även inställningen att gården ska vara kvar i släkten kan ge en bromsande effekt då ägaren hellre behåller än säljer till någon annan. Ip & Jacobs (2006) beskriver detta som en stor barriär då det inte finns några arvingar eller dessa inte är intresserade av att ta över. Enligt respondenterna är det ett hinder för yngre som får det svårt att köpa en mindre gård att starta med, men som respondent 9 beskriver det så är det inte ett problem för branschen.

"Det är ju ett problem för nystartarna då, men det kanske inte ett problem för branschen som sådan, på så vis att produktionen kommer ju att finnas kvar där då va det är någon annan som storleks rationaliserat och får till en fastighet och så har det ju fungerat."

(Respondent 9)

Detta leder också till att anläggningar som skulle kunna användas längre istället står och förfaller då produktionen och underhållet av byggnader samt anläggningar minskar, antingen genom att ägarna behåller gården utan att använda alla anläggningar eller genom att den köps upp av en granne som i första hand vill ha tillgång till marken. I många sådana mindre anläggningar skulle nya yngre företagare kunna starta upp sin verksamhet för att få en grund att bygga vidare på. Rationalisering och expansion hindras också i viss utsträckning av detta då det finns en begränsad mängd mark för alla att samsas om.

Övriga frågor

Det är även intressant att ta upp det faktum att respondenterna ser friheter och eget ansvar som den stora fördelen med att driva ett eget lantbruksföretag samtidigt som de anger att de största nackdelarna är att man blir bunden och inte får vara fri från jobbet någon gång under dygnet. Detta skulle kunna bero på det faktum att friheten leder till att lantbrukaren som ansvarig måste bestämma och allt som bestäms kan ge en direkt påverkan på ditt resultat. Om det går dåligt är det bara ditt eget fel och det skapar press på företagaren. I denna bransch så är det dock oerhört högt kapitalbehov sett till de låga marginalerna och som ansvarig kan du bli skuldsatt för livet om det inte går.

Om man jämför med en IT-konsult, vilket respondent 9 gjorde, som bara behöver en laptop för att starta sin firma så får man ett visst perspektiv till kraven som ställs inom denna bransch. Många kan dra sig för att välja att investera i en bransch där man redan på förhand vet att man som lantbrukare kommer få ett stort ansvar och en stor press på sina axlar bara för att få firman att gå runt. Detta är antagligen ett hinder som är svårt att komma ifrån då det är mer upp till personen om den är tillräckligt driven och

företagsmässig för att välja att starta ett eget företag. Respondenterna har även uppgett att det krävs en "viss" sorts personlighet för att våga och lyckas ta steget från anställd till att bli ansvarig för att driva en egen firma. Vi tycker att detta kan vara en begränsande faktor för antalet personer som kan starta ett eget lantbruksföretag men vi anser inte att det är något problem, då det leder till att det i första hand är lämpliga personer som satsar.

Sammanfattning av diskussion

Vi anser att med den bakgrund som fanns till förfogande ifrån litteraturgenomgången och att de svar som kom in under intervjuerna så ser vi det som om att kapitalet är ett stort hinder för att ta sig in i denna bransch. Även det att samtliga respondenter nämner det självmant när de tänker på inträdesbarriärer och att de förtydligas ytterligare när intervjun sker med rådgivarna och banken. Dock kan det vara som nämnt ovan att det kan förekomma indoktrinering och svar kan vara mer eller mindre påverkade av oss, eftersom vi använde oss av en kvalitativ metod och en halvstrukturerad intervjuguide och på så vis kunde justera frågorna vi hade för att verkligen känna att respondenten förstod dem. De andra barriärerna har också gett tydliga resultat men de flesta mynnar ut i ekonomi- och lönsamhetsfrågor i slutändan.

Tabell 1. Tabell över barriärer (Egen bearbetning)

Barriär	Hur det påverkar startförutsättningarna	Hur man övervinner barriären
Kapitalkrav	Förmågan att finansiera mark, byggnader och inventarier är låg. Om man börjar i liten skala har man därför problem med stordriftsfördelar.	Bättre lönsamhet i branschen, bättre likviditet, startstöd lättare och billigare att låna pengar.
Stordriftsfördelar	Läglighetseffekter kan förändras ifall storleken är annorlunda.	Samarbeta med grannar, legokörning, arrendera mark eller nischad produktion t.ex. grönsaker (kostsamt).
Kostnadsnackdelar oberoende av storlek	Risk för likviditetsbrist vid ojämnt fördelade intäkter, vilket kan leda till behov av kortfristiga lån.	Det behövs tillräckligt med krediter för att ha en marginal.
Politik	Skapar osäkerhet pga. risk för förändringar i regelsystem samt tolkningsproblematik.	Dessa är lika för alla, men långsiktighet efterfrågas.
Kunskapsbrist	Det behövs bättre förkunskaper inom företagande.	Rådgivning minskar behovet.
Kommunikation	Saknas marknadsplatser för förmedling av företag.	Kontaktnät och utveckling av marknadsplatser.
Sociala faktorer	Mycket arbete, mycket obehaglig arbetsfördelning, mycket ansvar, svårtillgänglig kollektivtrafik och ensam arbete.	Bättre lönsamhet ger utrymme att anställa mer personal för att hinna med. Landsbygdsutveckling förbättrar förutsättningarna.
Utträde	Svårt att ta sig in i branschen pga. gårdar inte säljs. Vid försäljning drivs priset upp av redan aktiva lantbruk i närområdet.	Bättre lönsamhet gör det lättare att få tillgång till kapital, tidigare ägare kan skaffa sig en skälig pension. Fler möjligheter som t.ex. share farming.

Vissa barriärer tog vi bort ifrån Porters teori eftersom de inte uppfattades relevant för branschen som sysslar med bulkproduktion och att det så gott som alltid finns en köpare.

Dessa var produktdifferentiering samt tillgång till distributionskanaler. Men det lades även till några gällande kommunikation och kunskap som ansågs vara viktigt ifrån annat håll, som till exempel från Glauben et al(2004).

Enligt vår referensram är de viktigaste barriärerna kopplade till ekonomi men i vår studie framkom att mycket hänger på de sociala faktorerna, något som inte tas upp som en avgörande faktor i många arbeten, t ex. Porters eller Malmström & Ersson. De sociala barriärerna uppfattades inte som ett hinder i början men efter att intervjun pågått ett tag så uppgavs de mer som ett hinder, men väldigt svår diskuterat eftersom det fanns en stor del mjuka faktorer vilket leder till att de inte alltid tas upp. Vi kan dock konstatera med utgångspunkt i våra intervjuer att detta är en väldigt viktig barriär och något som starkt kan påverka beslutet om huruvida man vill vara verksam i lantbruksbranschen.

Vi såg inga tydliga skillnader i hur de olika grupperna betraktade barriärerna, svaren var genomgående samma oavsett hur lång tid personen haft i branschen. Detta kan tolkas som att alla antingen upplever samma barriärer som hinder eller att det är en väldigt fokuserad debatt om dessa problem, vilket ställt de andra barriärerna i skuggan.

Begränsningar

Det finns en risk att svaren som kommit in inte är objektiva på grund av att vi kanske ställt frågorna på ett felaktigt och/eller styrande sätt. Det i sin tur äventyrar den svarssammanställning som vi satt ihop och grundar vår diskussionsdel på. Detta är ett generellt problem för den här typen av studier men vi har minskat risken genom att ställa öppna frågor. Exempel på en öppen fråga är:

Vilka inträdesbarriärer upplever du att det finns för nyetablering i lantbruksbranschen?

Genom att först låta respondenten resonera fritt och sedan ta upp våra barriärer en efter en så låter intervjuledaren både respondenten komma med egna förslag samt uttrycka sin åsikt om de barriärer vi vill ta upp. Detta minskar risken att respondenten blir påverkad av oss.

Något som vi skulle kunnat göra annorlunda är att om vi haft mer tid kunna ha fler personliga intervjuer med respondenterna. Det är främst för att få en tydlig förståelse av både frågorna som vi ställer, men även respondenternas svar. Ibland uppfattades frågorna och kanske svaren felaktigt av oss eller respondenterna och det hade då underlättat med en personlig kontakt för att kanske få mer korrekt svar genom uttryck i kroppsspråk under en personlig intervju för att få en mer komplett intervju. Det här är dock en mycket tidskrävande process samt kostsamt, då det innebär en stor del resande.

Förslag för framtida studier

För att få en bättre bild bör mer fokus och studier läggas på de sociala aspekterna, då dessa inte behandlats i samma utsträckning som de ekonomiska barriärerna mot succession i lantbruksbranschen. Ekman & Humble (2012) diskuterar sociala aspekter som är relevanta men inte hur de påverkar succession eller i vilken utsträckning de påverkar om personen tar jobb i en annan bransch istället. Andersson & Lingheimer (2012) tar upp de känslomässiga aspekterna när det kommer till utträdesbarriärer men deras slutsatser är mer på det personliga planet och det visar inte hur eller om det påverkar branschen i stort. När vi ställde frågan om sociala barriärer under intervjuerna, så var det flera som uppgav att de inte hade tänkt på att det var en barriär. Men att det faktiskt var ett hinder som är problematiskt, dels eftersom det i branschen kan uppfattas som om att det mest diskuteras sådant som är lätt att mäta, till exempel ekonomi eller marknaden för gårdar. Trots det uppger respondenterna att även de mjuka värdena är viktiga, de som ofta glöms bort eller att man helt avstår från att tänka på dem.

Vi ser det även som intressant att studera olika tekniker vid ägarskifte för att kunna underlätta för framtida generationer lantbruksföretagare. Det behövs fler studier om stegvist övertagande av ett lantbruksföretag, inklusive hur en eventuell teknik för samägande går till på bästa sätt.

Vi tycker också att det kan vara intressant att se över hur ett eventuellt förslag skulle kunna se ut för att göra det lättare att överlåta en lantbruksfastighet till yngre lantbruksintresserade. Det skulle kanske kunna uppnås med skattelättnader för köpare och säljare men det är inget vi tagit upp under vårt arbete.

Slutsatser

Intressant att notera är det att sociala barriärer har en allt större roll jämfört med vad respondenterna reflekterar om det, i början av intervjuerna. Det visar att det är en bortglömd fråga, då den teori vi hittat i väldigt liten utsträckning tar upp sociala faktorer som barriär. Det leder oss in på att kommunikationen dels i successionsprocessen men även överlag i branschen måste förbättras. Vi och respondenterna i vår studie anser att det behöver bli en lönsammare bransch för att locka och motivera unga in i branschen, men det behövs även för att få verksamheterna att överleva på längre sikt.

Vår studie visade även att kapitalkravet är en hög barriär enligt samtliga respondenter vilket vi anser är relevant, men inget unikt för lantbruksbranschen, även om det är väldigt högt jämfört med lönsamheten. Det har även förtydligats att det finns barriärer som kan ha en politiks- och socialfaktor som kan hindra yngre lantbruksintresserade att starta eller ta över driften för ett befintligt företag.

Detta är hinder som det ännu inte finns några konkreta förslag på hur man ska kunna åtgärda. Därför anser vi att det här arbetet bara är början och att det nu är upp till branschens olika utövare och intressenter att fortsätta arbetet med dessa frågor.

REFERENSER

Skriftliga källor

Andersson, J. & Lingheimer, I. (2012) *Generationsskifte i lantbruksföretag – En fallstudie om tre ägares tankar inför ett generationsskifte*. Sveriges Lantbruksuniversitet. Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap Institutionen för ekonomi. http://stud.epsilon.slu.se/4959/1/andersson_et_al_121011.pdf [2014-04-17]

Bengtsson, L. & Skärvad P-H. (1988). *Företagsstrategiska perspektiv*. 4. uppl. Lund: Studentlitteratur (ISBN 978-91-44-06008-8).

Bjuggren, P. O. & Sund, L. G. 2001. *Strategic Decision Making in Intergenerational Successions of Small-and Medium-Size Family-Owned Businesses*. *Family Business Review*, 14, 11-24.

Breustedt, G. & Glauben, T. 2007. *Driving forces behind exiting from farming in Western Europe*. *Journal of Agricultural Economics*, 58, 115-127. [2014-05-05]

Brockhaus, R H. (2004) *Family Business Succession: Suggestions for future research*. *Family business review*. Volume 17. s. 165-177. Tillgänglig: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1741-6248.2004.00011.x/full> [2014-04-15]

Bruce, D. & Picard, D. 2006. *Making Succession a Success: Perspectives from Canadian Small and Medium-Sized Enterprises*. *Journal of Small Business Management*, 44, 306-309.

Centerpartiet (2014). *C vill se åtgärdsplan för fler unga bönder!*. <http://www.mynewsdesk.com/se/centerpartiet/pressreleases/c-vill-se-aatgaerdsplan-foer-fler-unga-boender-969004> [2014-04-02]

Ekman, L. & Humble, L. (2012) *Föräldradidighet för lantbrukare - Finns det en problematik?*. Sveriges Lantbruksuniversitet. Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap Institutionen för ekonomi. http://stud.epsilon.slu.se/4564/1/ekman_et_al_120720.pdf [2014-05-03]

Europeiska kommissionen (2002) *Slutrapport från expertgruppen för överlåtelse av små och medelstora företag*. Tillgänglig:

http://ec.europa.eu/geninfo/query/resultaction.jsp?SMODE=2&ResultCount=10&Collection=EuropaFull&Collection=EuropaSL&Collection=EuropaPR&ResultMaxDocs=200&qtype=simple&DefaultLG=sv&ResultTemplate=%2Fresult_sv.jsp&page=1&QueryText=lantbruk&y=0&x=0#queryText=SLUTRAPPORT+FR%C3%85N+EXPERTGRUPPEN+F%C3%96R+%C3%96VERL%C3%85TELSE+AV+SM%C3%85+OCH+MEDELSTORA+F%C3%96RETAG&tab=europa&locale=sv&summary=summary [2014-04-17]

Europeiska kommissionen (2013) *Ett rättvisare och grönare jordbruk*

http://ec.europa.eu/news/agriculture/130704_sv.htm [2014-05-02]

Europeiska kommissionen (2014) *Kommissionens arbete*

http://ec.europa.eu/atwork/index_sv.htm [2014-04-23]

Glauben, T., Tietje, H. & Weiss, C. R. 2004. *Intergenerational succession in farm households: Evidence from upper Austria*. Review of Economics of the Household, 2, 443-462. [2014-04-20]

Goeller, D. J. 2007. *Barriers to farm/ranch business succession*. Cornhusker Economics, 336. [2014-05-05]

Granath, U & Jansson, G. (2010) *Bankernas bedömning av lantbrukskrediter - En jämförelse mellan olika branscher*. Sveriges lantbruksuniversitet. Agronomprogrammet - ekonomi (Examensarbete 2010:602).

Hofstrand, D. (2007). *Barriers to Entry and Exit*: Ag Marketing Resource Center.

http://www.agmrc.org/business_development/getting_prepared/business_and_economic_concepts_and_principles/barriers-to-entry-and-exit/ [2014-04-15]

Ip, B. & Jacobs, G. (2006). *Business succession planning: a review of the evidence*. Journal of Small Business and Enterprise Development, vol. 13, No. 3, ss. 326-350.

Tillgänglig:

<http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1567433&show=abstract> [2014-04-15]

Isaksson, M. & Larsson, J. (2007) *Villkor för riskkapitalplacering i småföretag*. Luleå tekniska universitet. Institutionen för Industriell ekonomi och samhällsvetenskap. (D-uppsats 2007:070).

Johansson, E. & Magnusson, S. (2011). *Bristen på arrendemark som hinder för expansion av lantbruksföretag: arrendelagstiftningens och gårdsstödet påverkan på den svenska arrendemarknaden*. Sveriges lantbruksuniversitet. Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap Institutionen för ekonomi.
http://stud.epsilon.slu.se/3050/1/johansson_e_110712.pdf

Jordbruksverket (2005). *Statistik från Jordbruksverket - Jordbruksföretagets kombinationsverksamheter och jordbrukarhushållets inkomster*.
http://www.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/Amnesomraden/Statistik,%20fakta/Jordbrukets%20ekonomi/Statistikrapport/20073/20073_webbNY_omstatistiken.htm [2014-05-06]

Kaplan, M. S., Nussbaum, J. F., Becker, J. C., Fowler, C. & Pitts, M. J. 2009. *Communication barriers to family farm succession planning*. Journal of extension, 47, 1-9.

Kvale, S. (1997). *Den kvalitativa forskningsintervjun*. 1. uppl. Lund: Studentlitteratur (ISBN 91-44-00185-1)

Lantz, A. (1993). *Intervjumethodik*. 1. uppl. Lund: Studentlitteratur (ISBN 91-44-38131-X).

Liljeström, M. (2010) *Användningen av informationskällor som hjälp för lantbruksföretagares beslutsfattande och val av finansiering*. Helsingfors universitet. Institutionen för ekonomi/Lantbruksekonomi (Magistersavhandling 2010:63).

Lindström, R. (2011). *Från det livskraftiga lantbruket till det olönsamma*. Sveriges lantbruksuniversitet. Institutionen för stad och land i Uppsala, avdelningen för landsbygdsutveckling. http://stud.epsilon.slu.se/3220/1/Lindstrom_R_110907.pdf [2014-04-17]

Lobley, M., Baker, J. R. & Whitehead, I. 2010. *Farm succession and retirement: some international comparisons*. Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development, 1, 49-64.

LRF Konsult & Swedbank (2014). *Lantbruksbarometern 2014*. Klippan: Ljungbergs tryckeri. Tillgänglig:
<http://www.lrfkonsult.se/PageFiles/1965/Lantbruksbarometern%202014.pdf> [2014-04-17]

Malmström, M & Ersson, M. (1999) *Finansiell bootstrapping - Alternativ finansiering Survey bland småföretag*. Luleå tekniska universitet. Institutionen för Industriell ekonomi och samhällsvetenskap Avdelning för ekonomistyrning (Magistersavhandling 1999:142)

Morris, M. H., Williams, R. W. & Nel, D. (1996). *Factors influencing family business succession*. International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, vol. 2, No. 3, ss. 68-81. Tillgänglig:
<http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=872019&show=abstract> [2014-04-15]

Olausson, C & Persäter, E. (2011) *Den nya ekonomiförändringsmodellen - En studie huruvida dess otestade uppdelning och definitioner kan urskiljas vid implementeringen av ett affärssystem*. Uppsala universitet. Företagsekonomiska institutionen.

Porter, M. E. 1979. *How competitive forces shape strategy*, Harvard Business Review. 2014-04-22]

SCB (2013). *Jordbruksstatistisk årsbok*. Örebro: SCB-tryck. Tillgänglig:
<http://www.jordbruksverket.se/download/18.765a35dc13f7d0bf7c463f/1372238976482/Kapitel+7+Arbetskraft+inom+jordbruket.pdf> [2014-04-03]

Wihlborg, A. (2011). *Föräldradighet - långt ifrån självklart: Jordbruks aktuellt*.
<http://www.ja.se/?p=39522&pt=110&m=http://www.ja.se/?p=39522&pt=110&m=34333433> [2014-04-15]

Muntliga källor

Intervjuerna är gjorda med 14 personer som har koppling till lantbruksbranschen varav två är rådgivare och en är banktjänsteman. Intervjuerna genomfördes den 7/5 2014 till 13/5 2014.

Jan Larsson 14/4 2014

A

Bilaga 1. INTERVJUGUIDE

Inledning med att presentera oss som gör studien, följt av studiens syfte och intervjuens upplägg. Upplägget på intervjun är halvstrukturerad, då vi kan ställa följdfrågor baserat på dina svar för att klargöra ytterligare. Intervjun görs av oss båda (Erik och Jonatan) där en ställer frågorna samtidigt som den andra antecknar svaren. Vi kommer också spela in samtalet för att kunna kontrollera att vi fått med allt i svaren. Studien är konfidentiell och inga personuppgifter kommer att publiceras.

Studien kommer att publiceras för allmänheten via SLUs internetbibliotek.

Syfte

Syftet med den här studien är att förstå och beskriva de inträdesbarriärer som hindrar yngre generationer lantbruksintresserade från att ta över eller starta ett lantbruksföretag.

Definitioner

En inträdesbarriär är något som hindrar eller blockerar ett företag att komma in i en viss bransch och en utträdesbarriär är något som hindrar företaget att ta sig ur en viss bransch (Hofstrand, 2007).

Kontrollfråga – har vi rätt person?

Vilken är din roll i företaget?

Vi antecknar datum, namn och företagets namn.

1. Bakgrundsfrågor

1.1 Hur gammal är du?

1.2 Hur länge har du drivit ditt lantbruksföretag?

1.3 Tog du över existerande/startade nytt? Om tog över: hur lång process var det för övertagandet? Från vem? (Från det att planeringen startade)

1.4 Vad startade företaget med och hur stort är det i dag?

A

2. Barriärer

2.1 Vilka inträdesbarriärer upplever du att det finns för nyetablering i lantbruksbranschen?

2.2 Vad kan göras för att motverka dessa problem?

Vi har ett antal teoretiska barriärer för småföretag och vill veta hur ni uppfattar dessa för lantbruksbranschen.

3. Kapitalkrav (Anläggningar, inventarier och varulager m.m.)

3.1 En inträdesbarriär till lantbruksbranschen kan vara kapitalbehov, vad anser du om svårigheterna med finansiering?

3.2 Hur stort problem upplever du att detta är?

3.3 På en skala från 1 - 5, var skulle du placera denna barriär? (1=inget problem, 5= stort problem)

3.4 Vad kan göras för att motverka detta problem?

3.5 Är startbidrag något som motverkar detta problem och i vilken utsträckning?

4. Stordriftsfördelar

4.1 En inträdesbarriär till lantbruksbranschen kan vara storleksbehovet, vad anser du?

4.2 Hur stort problem upplever du att detta är?

4.3 På en skala från 1 - 5, var skulle du placera denna barriär? (1=inget problem, 5= stort problem)

4.4 På vilket sätt upplever du att detta är ett problem? Vad kan göras för att motverka detta problem?

A

5. Kostnadsnackdelar oberoende av storlek (ej full produktion från start)

5.1 En inträdesbarriär till lantbruksbranschen kan vara uppstartskostnader, vad anser du?

5.2 Hur stort problem upplever du att detta är?

5.3 På en skala från 1 - 5, var skulle du placera denna barriär? (1=inget problem, 5= stort problem)

5.4 På vilket sätt upplever du att detta är ett problem? Vad kan göras för att motverka detta problem?

6. Statens politik

6.1 En inträdesbarriär till lantbruksbranschen kan vara myndighetskrav, vad anser du?

6.2 Hur stort problem upplever du att detta är?

6.3 På en skala från 1 - 5, var skulle du placera denna barriär? (1=inget problem, 5= stort problem)

6.4 På vilket sätt upplever du att detta är ett problem? Vad kan göras för att motverka detta problem?

7. Övriga inträdesbarriärer

7.1 I andra branscher ses kunskapsbrist som en inträdesbarriär, är detta ett problem i lantbruksbranschen (På vilket sätt)? (utbildning, arbetslivserfarenhet, tidigare företagande)(Skulle du kunna tänka dig att anställa någon)

7.2 I andra branscher ses kommunikation som en inträdesbarriär, hur anser du att detta påverkar lantbruksbranschen (På vilket sätt)? (vid övertagande mellan tidigare ägare och ny ägare, övriga intressenter såsom bank m.m.)

7.3 Är sociala barriärer ett problem för lantbruksbranschen?

(ansvar, OB, semester, föräldradighet m.m.)

A

8. Utträdesbarriärer

8.1 Vilka utträdesbarriärer upplever du att det finns för etablerade företagare i lantbruksbranschen? Eftersom en stor del av lantbrukarna är över 65 som då hindrar yngre att ta sig in.

8.2 Hur stort problem upplever du att detta är? Vad kan göras för att motverka detta problem?

(Blir detta en inträdesbarriär om gårdar inte säljs?)

9. 1 Kan du komma på några övriga barriärer i lantbruksbranschen nu när vi pratat om ämnet en stund?

9.2 Hur kan dessa barriärer bli lättare att ta sig över?

9.3 Om du skulle rekommendera lantbruksbranschen till yngre intresserade, vad skulle du använda för argument då?

9.4 Och vilka är de största nackdelarna med branschen, som du ser det?

Tack för att du medverkat i vår studie!

Går det bra om vi hör av oss igen om vi behöver komplettera med någon ytterligare fråga?

B

Bilaga 2. CENTERPARTIETS ÅTGÄRDSPLAN

C vill se åtgärdsplan för fler unga bönder!

Pressmeddelande • 2014-03-05 17:46 CET



Majoriteten av lantbrukare i Sverige är mellan 50 och 65 år gamla, en siffra som ökat sedan mitten på 1990-talet. Samtidigt har andelen lantbrukare som är under 35 år minskat från åtta till fyra procent.

När det gäller antalet unga som antagits på naturbruksgymnasium har antalet gått ned ganska drastiskt de senaste åren. År 2013 var antalet antagna drygt 7600, att jämföra med de dryga 10 000 elever som varit den siffra man legat på sedan 2006.

Siffrorna visar att vi har en åldrande lantbrukarkår i Sverige och att påfyllnaden av unga bönder troligen inte täcker behovet av generationsskiften i framtiden.

– För mig talar siffrorna sitt tydliga språk, vi måste få fler unga att vilja och våga satsa på att bli lantbrukare, säger Landsbygdsminister Eskil Erlandsson.

B

– Jag tror på svenskt jordbruk, men bonden måste få bättre betalt för sina produkter och vi måste öka den svenska matproduktionen.

– Centerpartiet har tillsammans med regeringen sänkt kostnaderna för företagen med 2,2 miljarder kronor årligen. Men vi måste göra mer för att skapa mer framtidstro i branschen. Centerpartiet föreslår därför en åtgärdsplan för fler unga bönder och jobb i hela landet.

– Jag vill att vi fortsätter att sänka kostnaderna för unga, att vi gör det enklare att ta över företag, lättare att kunna bosätta sig var man vill och använder den gemensamma jordbrukspolitiken på ett sätt som gynnar unga bönder. Det är närodlat politik för mig.

– Genom att satsa på den unga generationen ser vi till att säkerställa lantbrukets framtid, avslutar Eskil Erlandsson.

Centerpartiets åtgärdsplan:

1. Se över kapitaltillgången inom jordbruket, det måste bli enklare för unga att hitta riskvilligt kapital.

2. Prioritera gröna näringar i Arbetsförmedlingens utbildningsprogram

3. Se över beskattningen när unga tar över företag

4. Bättre förutsättningar för unga att bo på landsbygden, t ex genom att höja kreditgarantierna för unga eller förändra strandskyddsreglerna.

5. Jordbrukspolitiken ska gynna unga- högre hektarstöd och startstöd till unga bönder

6. Trygghetssystem som passar unga företagare som vill bilda familj

7. Satsa på naturbruksgymnasium

– Kommunala mål för att öka antalet studerande vid naturbruksgymnasierna

– Informationsstrategi för att öka kunskapen och vetskapen om naturbruksgymnasieutbildningarna

Kontakt:

Charlotta Eriksson, politisk sakkunnig hos Eskil Erlandsson, 070-316 37 66
Centerpartiets pressjour, 08-23 43 20