



# Grisproducenters val av slakteri

*Emil Åkesson*

---

*SLU, Institutionen för ekonomi  
Företagsekonomi  
D-nivå, 20 poäng*

*Examensarbete 328  
Uppsala 2003*

ISSN 1401-4084  
ISRN SLU-EKON-EX--328--SE



# Grisproducenters val av slakteri

*Hog producers' choice of slaughterhouse*

*Emil Åkesson*

Handledare: Jerker Nilsson

© Emil Åkesson

Sveriges lantbruksuniversitet  
Institutionen för ekonomi  
Box 7013  
750 07 UPPSALA

ISSN 1401-4084  
ISRN SLU-EKON-EX--328--SE

Tryck: SLU, Institutionen för ekonomi, Uppsala, 2003

## Sammanfattning

Studiens syfte är att utreda vilka faktorer det är som påverkar grisproducenter när de väljer slakteri. Det som framför allt är av intresse är producenternas val mellan lantbrukskooperativa slakterier och investörägda ("privatslakterier").

Studien bygger främst på olika socialpsykologiska teorier. På basis av dessa teorier formuleras ett antal hypoteser, från vilka frågor härleds till den frågeguide, som används vid intervjuerna.

Det empiriska materialet insamlas genom kvalitativa, personliga intervjuer med tretton grisproducenter i Skåne. Denna region väljs därför att det här finns hård konkurrens mellan det kooperativa Swedish Meats och de investörägda slakterierna SLP, Ugglarps och Sydkött. Fyra kategorier av grisproducenter intervjuas, nämligen leverantörer till Swedish Meats och till de investörägda slakterierna samt leverantörer, som bytt till Swedish Meats från ett investörägt slakteri och sådana, som bytt åt andra hållet.

Slutsatserna ger indikationer om hur slaktgrisproducenter i Skåne resonerar. Ekonomin är generellt sett viktigast. En leverantör är nöjd med sitt slakteri, om han tror att detta ger bäst ekonomi. Överlag menar de investörägda slakteriernas leverantörer att deras slakteri betalar bäst. Även flera av Swedish Meats-leverantörerna säger att de investörägda slakterierna har högre priser.

Alltid då en leverantör byter slakteri, är orsaken missnöje med något på det förra slakteriet. De som bytt till investörägda slakterier är missnöjda med Swedish Meats betalningsförmåga. Två av de tre leverantörer, som bytte till Swedish Meats, är missnöjda med avelsmaterialet hos de investörägda slakterierna.

Swedish Meats-leverantörerna stannar kvar hos slakteriet av skilda anledningar:

- Det finns utträdeshinder, till exempel kan mellangårdsavtal utgöra en barriär.
- Swedish Meats Pigham-korsning värderas högre än de investörägda slakteriernas ras.
- Deras kontaktperson hos Swedish Meats uppskattas såsom rådgivare och expert.
- Det är bekvämt att inte behöva göra ett nytt val.

Flera leverantörer tycker att det är ett stort beslut att byta slakteri, främst av följande skäl:

- Leverantören vill ha en långsiktig relation till slakteriet.
- Leverantören har aldrig bytt förut.
- En del Swedish Meats-leverantörer anser sig vara "föreningsmänniskor"..

Leverantörerna verkar inte tycka att avståndet till slakteriet är avgörande. Några menar att slakteriet ska finnas inom "rimligt avstånd", medan andra inte anser att avstånden har någon betydelse alls – priset är det viktiga.

Leverantörernas referensgrupper består inte nödvändigtvis av leverantörer till samma slakteri. Deras umgängeskretsar består oftare av kollegor, som bor geografiskt nära, oavsett vilket slakteri dessa kollegor levererar till.

## Abstract

The purpose of this essay is to investigate which factors influence the pig suppliers, in their choice of slaughter house. The main question is the suppliers' choice between producer co-operatives and investor owned slaughter houses.

Empirical material is collected by quantitative interviews which are performed in Skåne. This region is chosen because there is competition between the co-operative Swedish Meats and the investor owned SLP, Ugglarp and Sydkött. In all 13 suppliers were interviewed. The questions are based on hypotheses mainly based on theories from social psychology. The pig suppliers are divided into four groups: those who supply Swedish Meats or investor owned slaughter houses, and also those who had changed to Swedish Meats or investor owned slaughter houses.

The conclusions of this essay give indications about how the pig suppliers in Skåne are reasoning. The supplier seems to be pleased with his slaughter house if he thinks that it maximizes his profit. The suppliers of the investor owned slaughter houses believe that their company is offering the best price. Even some of the suppliers of Swedish Meats have the same opinion.

When a supplier changes slaughter house the reason is dissatisfaction with the former slaughter house. Those who have changed to investor owned slaughter house are dissatisfied with the payment of Swedish Meats. Two of the three suppliers who have changed to Swedish Meats are dissatisfied with the breeding material from the investor owned slaughter houses.

Swedish Meats suppliers stay with the company for different reasons:

- There are barriers of exit, for example agreements of co-operation between suppliers.
- Swedish Meats' Pigham-crossbreeding are higher valued than the breed of the investor owned companies.
- Their contact person at Swedish Meats is used as advisor and expert.
- It is convenient not to make a new decision.

Several suppliers think it is a major decision to change slaughter house, mainly of the following reasons:

- The supplier aims at a long-term relation to the slaughter house.
- The supplier has never changed before.
- Some Swedish Meats-suppliers state that they are "co-operators".

Suppliers do not seem to think that the distance to the slaughter house is determining. Some maintain that the slaughter house should be located within "a reasonable distance", while others do not think that it matters at all – the price is the main thing.

The suppliers' reference groups do not necessarily consists of suppliers of the same slaughter house. Their circle of friends more often consists of colleagues who live nearby, irrespective of which slaughter house these colleagues are supplying.

## Innehåll

1. INLEDNING .....	1
1.1 Bakgrund .....	1
1.2 Syfte .....	1
1.3 Problemanalys .....	2
2 BESKRIVNING AV SVINBRANSCHEN .....	4
2.1 Leverantörer .....	4
2.2 Slakterier .....	4
2.3 Swedish Meats.....	4
2.4 Investörägda slakterier .....	5
2.5 Prisjämförelser .....	5
2.6 Utträdeshinder .....	6
2.7 Djurmaterial .....	6
3 TEORI .....	8
3.1 Leverantörers utveckling.....	8
3.2 Beslutsfattande .....	9
3.3 Attityd och beteende.....	11
3.4 Attribution .....	12
3.5 Grupper.....	12
3.6 Information.....	13
3.7 Faktorer som ingår i intervjuguiden – hypoteser .....	14
4 EMPIRI .....	16
4.1 Datainsamling.....	16
4.2 Swedish Meats leverantörer .....	17
4.3 Investörägda slakteriers leverantörer .....	20
4.4 Leverantörer som bytt till Swedish Meats.....	22
4.5 Leverantörer som bytt till investörägda slakterier.....	25
5 ANALYS.....	30
6 SLUTSATSER.....	38
Referenser.....	40
Bilaga 1: Intervjuguide.....	41
Bilaga 2: Prisstatistik.....	42





# 1. INLEDNING

## 1.1 Bakgrund

I lantbrukspressen har man den sista tiden kunnat läsa om att de privata slakterierna betalar över Swedish Meats notering.

*”SLP och Ugglarp fortsätter att vara prisledare...”* (Land Lantbruk, 021104).

Dock verkar det som om de flesta leverantörer fortsätter att leverera till Swedish Meats. Frågan är om alla leverantörer handlar utifrån det som är kortsiktigt mest lönsamt – det kan också finnas överväganden om lönsamheten på längre sikt. Avräkningspriset är kanske inte den avgörande faktorn för om svinproducenten väljer ett kooperativt eller ett investörägt slakteri. Slakterier som inte är kooperativa företag kallar jag hädanefter för investörägda, eftersom de kooperativa slakterierna också är privatägda.

Kanske är en del medlemmar lojala mot sin förening och tror att deras handlande kommer att löna sig i längden. Enligt Jonsson (1995) förknippar leverantörer Kooperationen med säkerhet. Det kan vara så att de som har bytt till investörägda slakterier är stora leverantörer som handlar rationellt, medan de som stannar kvar i Swedish Meats är mindre som inte tjänar på att byta och i så fall också handlar rationellt. Kanske gynnas de stora leverantörerna mer än de små av de investörägda slakteriernas tillägg. En annan förklaring kan vara att äldre lantbrukare stannar kvar medan yngre är mer flyktiga. Hur som helst är frågan om svinuppfödarnas val av slakteri intressant att studera.

Swedish Meats lägre avräkningspris tyder enligt Nilsson & Björklund (2003) på att föreningen inte är ett kooperativ enligt självkostnadstypen utan verkar vara kvar i regleringstypen.

## 1.2 Syfte

Mot bakgrund av det ovanstående kan studiens syfte anges såsom att utreda vilka faktorer det är som påverkar svinleverantörerna när de väljer slakteri.

Frågan om svinproducenters val av slakteri är av stor praktisk betydelse för slakterierna men också för svinproducenterna själva. Studiens resultat ska primärt vara av värde för slakteriföretagen, då dessa beslutar om vilka villkor de ska ge åt sina leverantörer. Även för svinleverantörerna har studien intresse då dessa kan få en bättre förståelse av vad de kan ta hänsyn till när de överväger att byta till ett annat slakteri.

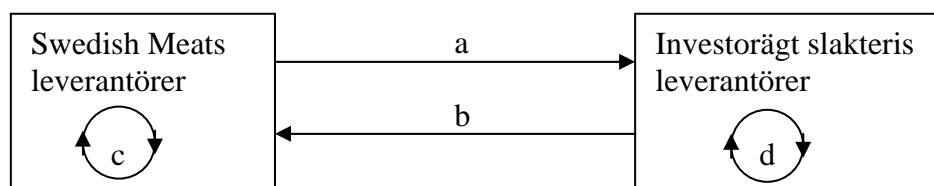
I studien ingår således att analysera beteendet hos de kooperativa föreningarnas medlemmar. Detta är ett obetydligt utforskat område, men det är centralt för förståelsen av vad kooperativ verksamhet är och vilket värde kooperativa företag kan ha.

## 1.3 Problemanalys

Slaktsvins- och integrerade producenter har eventuellt olika preferenser och kan tänkas ta hänsyn till olika faktorer vid val av slakteri. I studien skiljer jag inte mellan specialiserade slaktgrisproducenter och integrerade producenter.

Av praktiska skäl avgränsas studien till en region, inom vilken det i gengäld är möjligt att göra en djupare analys. Den valda regionen är Skåne. I Skåne finns det förutom Swedish Meats även tre större investörägda slakterier, och dessutom är det nära till KLS i Kalmar. Slaktsvinsproducenterna i Skåne har därför större möjlighet att välja slakteri, jämfört med andra delar av landet där det ofta finns endast ett slakteri inom rimligt transportavstånd.

Studien behandlar svinleverantörernas val mellan slakterier med skilda ägandeformer – kooperativa och investörägda. En första indelning består i att svinleverantören kan stanna kvar hos sitt existerande slakteri eller byta till ett annat. I studien ingår alltså att utreda varför en del av Swedish Meats svinleverantörer byter till investörägda slakterier (a i figur 1.1 nedan), medan andra stannar kvar i Swedish Meats (c). Dessutom undersöks varför leverantörer byter från investörägda slakterier till Swedish Meats (b), och varför vissa stannar kvar hos de investörägda slakterierna (d). Alla dessa fyra beslutstyper inkluderas i studien. Genom jämförelser mellan dessa beslut, kan intressant kunskap framkomma.



Figur 1.1: Slaktsvinsproducenterna kan delas in i fyra olika kategorier.

Eftersom studiens utgångspunkt är att svinleverantörer kanske inte väljer slakteri endast utifrån ekonomiska överväganden, är det viktigt att inledningsvis utreda några faktaförhållanden. I kapitel 2, som är en beskrivning av grisbranschen, granskas sålunda följande frågor:

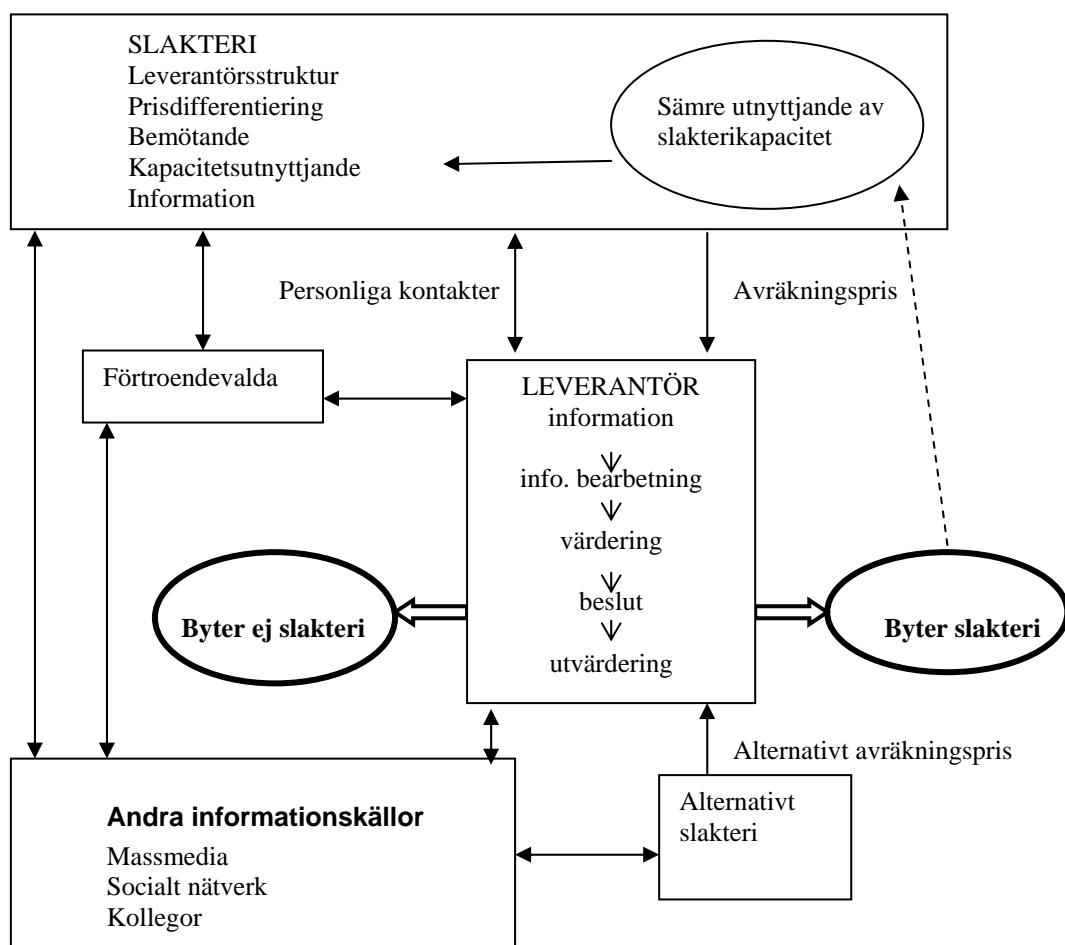
1. Betalar Swedish Meats faktiskt sämre än de investörägda slakterierna?  
Avräkningspriserna för leverantörer av olika storlek och olika produktkvalitet måste jämföras för att det ska bli klart vad de verkliga priserna är inklusive alla tillägg.
2. Vilka ut- eller inträdeshinder finns? Är det svårt eller tidskrävande att gå ur föreningen? Finns det inträdeshinder till de investörägda slakterierna?
3. Vilka skillnader finns mellan djurmaterialet?

Då studien handlar om människors beteenden, överväganden och uppfattningar, krävs att den insamlade informationen tolkas inom ramen för inte bara ekonomiska teorier utan också socialpsykologiska. Det innebär att jag på teoretisk väg måste undersöka tänkbara orsaker till att leverantörer stannar kvar hos sitt slakteri eller byter till ett annat. Figur 1.2 visar några viktiga variabler, som ingår i svinleverantörens beslutsprocess. Innan beslut fattas, genomgår individen en mental process från det att ett problem upplevs via insamling av information, som bearbetas och utvärderas fram till dess att det blir ett beslutsutfall. Informationen kommer från olika källor – från förtroendevalda, från slakterierna själva i form av prissignaler och personliga kontakter, från massmedia och bekantskapskrets mfl. Då slakterierna beslutar

om vilken information de ger sina nuvarande och potentiella leverantörer, beaktar de sina ekonomiska förutsättningar, bland annat sin kapacitetsutnyttjandegrad. Kapitel 3 ger en djupare behandling av psykologin bakom svinleverantörernas beslutsprocess.

För att förstå vilka faktorer som påverkar leverantörerna krävs information om och från svinleverantörer. Dessa data insamlas genom personliga intervjuer med leverantörerna. Eftersom de fakta, som behövs för studien, är komplexa, är personliga intervjuer den överlägsna datainsamlingstekniken. Det krävs förklaringar till många av frågorna och en rad uppföljningsfrågor.

Leverantörer såväl till Swedish Meats som till investörägda slakterier intervjuas. Hälften av de intervjuade är leverantörer, som nyligen har bytt från den ena typen av slakteri till den andra, och den andra hälften är leverantörer som inte har bytt. Detta krävs för att få kunskap om de olika kategoriernas (a, b, c och d ovan) motiv, övervägande och beslutsprocesser. Sammanlagt genomförs 13 intervjuer, någotsånär jämnt fördelade på de fyra kategorierna. Intervjuerna genomförs som personliga intervjuer och följer en intervjuguide, som utarbetas på förhand på basis av de teoretiska analyserna. Innan intervjuarbetet inleds görs någon testintervjuer i syfte att undersöka så att intervjuguiden fungerar. Intervjuerna spelas in på band för att senare skrivas ut. Intervjuguiden finns som bilaga 1. En redovisning av datainsamlingsarbetet följer i avsnitt 4.1. Resultatet från intervjuerna redovisas i kapitel 4 och analyseras i kapitel 5. Därmed är det möjligt att redovisa studiens slutsatser i kapitel 6.



Figur 1.2: Problemskiss som visar hur leverantör och slakteri påverkar varandra.

## 2 BESKRIVNING AV SVINBRANSCHEN

### 2.1 Leverantörer

Smågrisproducenter producerar smågrisar som säljs vidare till slaktgrisproducenterna, vilka föder upp smågrisarna till slaktfärdiga grisar. Slakterierna har smågrisyörmedlingar som sköter transporter, fakturerar slaktgrisproducenten och betalar smågrisproducenten.

*Mellangårdsavtal* är ett avtal mellan smågris- och slaktgrisproducenten, vilket innebär att slaktgrisproducenten får alla sina smågrisar från samma smågrisbesättning. *Integrerad produktion* innebär att producenten både har smågrisproduktion och föder upp slaktgrisar.

År 2002 fanns det i landet 3300 slaktvinsleverantörer, som födde upp 1,1 miljoner slaktgrisar. Leverantörernas besättningsstorlek är ojämnt fördelad. År 2000 hade 57 procent av leverantörerna färre än 99 slaktgrisar och 2002 hade den genomsnittliga slaktgrisbesättningen 336 slaktgrisplatser. (www.sjv.se)

### 2.2 Slakterier

Lönsamhetsproblemen för Swedish Meats de senaste åren har gjort att de investörägda slakterierna har kunnat betala högre avräkningspriser. Skillnaderna i avräkningspriset har varit en bidragande orsak till att Swedish Meats har förlorat marknadsandelar från 75 % till 63 % av slaktvolymen. Swedish Meats styckar och vidareförädlar 30 % medan resten säljs till andra chark- och styckningsföretag (Nilsson & Björklund, 2003). Företaget har minskat antalet anläggningar, vilket gör att stordriftsfördelarna ökar. Färre anläggningar medför dock att transportkostnaderna ökar. (Hermansson, 1996) Leverantörer som får längre transporter kanske vill byta till ett mer närbeläget slakteri.

### 2.3 Swedish Meats

Swedish Meats är landets största slakteriföretag och ägs av sina 23 700 medlemmar. På företagets åtta slakterier slaktas 2,1 miljoner grisar eller 63 % av den svenska slakten. (Nilsson & Björklund, 2003).

Kvalitetstillägg finns ej, eftersom Swedish Meats har flera slakterier och kontrollen sköts av olika veterinärer. (Hans Karlsson, 2002) Leverantörerna måste skriva kontrakt för att få kvantitetstillägg, vilket blir högre om kontraktet förlängs i två eller tre år. Kvantitetstilläggen varierar mellan 3,00 och 19,60 kronor per gris, och ökar stegvis från 1000 levererade grisar till 28 000 levererade årsgrisar. Kvantitetstilläggen baseras då på den totala kvantiteten under kontraktstiden. Leverantörerna får fem kronor i tillägg om de anmäler sina leveranser via internet. Dessutom finns ett veckoleveranställning, vars syfte är att effektivisera transporterna till slakteriet (Elmers, 2001). De leverantörer som sätter in fler än två omgångar smågrisar enligt en insättningsplan får också smågrisrabatt.

## 2.4 Investorägda slakterier

I Skåne finns flera investorägda slakterier. Nedan ges en kort beskrivning av tre stycken. Utmärkande för dessa är att de vidareförädlar stora delar av de slaktade volymerna. De investorägda slakterierna har under de senaste åren uppvisat mestadels goda vinster (se tabell 2.1).

Tabell 2.1 Investorägda slakteriers omsättning och resultat efter finansnetto, Mkr samt slaktvolym. Källa: Ugglarp 2002, SLP 2001, Sydkött AB 2002.

Slakteri	2000		2001		2002		Slaktvolym 2002. Ton svin.
	Omsättning	Resultat	Omsättning	Resultat	Omsättning	Resultat	
SLP	625	14	729	24			22500
Ugglarp	245	6	310	23	383	-1,6	13500
Sydkött	114	1	160	5	170	-2	7500

**SLP** är Sveriges största investorägda slakteri. Hela 95% av de slaktade grisarna vidareförädlas i företaget (Nilsson & Björklund, 2003). SLP använder sig inte av kontrakt med leverantörerna. Dock finns det olika tillägg. Felfria grisar premieras med ett tillägg på 50 öre per kilo. Det finns också ett veckoleveranstillägg som varierar mellan 3- och 16 kronor per gris men inget årsleveranstillägg.

**Ugglarp** är det tredje största investorägda slakteriet i Sverige. Företaget ligger norr om Trelleborg. För grisar utan anmärkningar betalas ett tillägg å 65öre per kilo. Ugglarp har inget tillägg som baseras på veckoleveranser, utan endast på årsleveranser. Tilläggen varierar mellan 40 och 75 öre per kilo. Kvantitetstillägget ökar stegvis från 1 levererad gris till 8000 levererade årsgrisar. Slakteriet ger ut en tidning på så sätt får leverantörerna information från företaget.

**Sydkött** är ett litet slakteri som ligger vid Ystad med 60 anställda. Slakteriet slaktar endast grisar och 90% styckas och säljs genom säljbolaget Högländskött. De investorägda slakteriernas avräkningspris används som grundbetalning. Tilläggen är individuella och följer ingen fast (officiell) skala. Företagets strategi verkar vara att knyta till sig större leverantörer genom individuella avtal (Lannhard, 2003).

## 2.5 Prisjämförelser

Slakterierna har tillägg av olika slag, varför det kan vara svårt att jämföra deras avräkningspriser (se tabell 2.2). Slaktgriset noteringen ger en dålig bild av hur priserna skiljer sig. Avräkningspriset måste först adderas med de tillägg som direkt kan läggas till avräkningspriset. Priset blir då högre men relationen mellan slakterierna förändras mycket lite (se bilaga 2). Förmedlingsavgiften för smågrisar varierar mellan 51 och 25 kronor per smågris beroende på vilket slakteri som anlitas. Avgiften påverkar också slaktsvinens lönsamhet. Om

års- och veckoleveranstillägg samt alla andra avdrag och tillägg räknas in blir de investörägda slakteriernas pris högre än Swedish Meats. Detta gäller även för leverantörer med små kvantiteter. (bilaga 2) Beräkningarna utgår från priserna i mars 2003, då Swedish Meats och de investörägda slakterierna hade samma grundnotering. Jämförelsen är ett försök att visa på tilläggens betydelse för att kunna bilda sig en korrekt bild av priserna. Varje leverantör har olika förutsättningar och måste själv utgå ifrån sina egna förutsättningar vid en prisjämförelse.

*Tabell 2.2 Slakteriernas tillägg.*

	Årsleverans	Veckoleverans	Kvalitet	Internetanm.	Integrering	Smågrisrabatt	Återbäring
Swedish Meats	X	X		X	X	X	X
Ugglarp	X		X		X		
SLP		X	X		X		
Sydkött	Saknar	Tillägg					

För att slaktgrisleverantören ska erhålla högsta pris för sina grisar kräver vissa slakterier att smågrisarna är av viss kvalitet. Slaktgrisleverantören får betala en extra avgift för dessa grisar eftersom smågrisproducenten får ett högre pris för kvalitetssmågrisar. I jämförelsen har hänsyn inte tagits till att en del slakterier kräver att leverantören skriver kontrakt för att få del av vissa tillägg. När leverantören har skrivit kontrakt kan han ej byta slakteri om det skulle visa sig att ett annat slakteri betalar bättre. Hänsyn har hellre inte tagits till ev. skillnader mellan avdrag för skador på slaktkropparna.

## **2.6 Utträdeshinder**

Utträdeshinder föreligger om det är finns hinder som försvårar för en leverantör att byta slakteri. Dessa behöver inte vara införda med avsikt att försvåra byte. Mellangårdsavtal är ett avtal mellan slaktgris- och en smågrisproducent som innebär att slaktgrisproducenten får alla sina smågrisar från en eller flera smågrisproducenter. Om slaktgrisproducenten är nöjd med mellangårdsavtalet och de smågrisar han får, kan det vara ett argument att inte byta slakteri.

Swedish Meats och även några investörägda slakterier använder sig av kontrakt, vilka binder leverantören till slakteriet under ett år. Leverantörer som skriver två- eller treåriga kontrakt med Swedish Meats får ett extra tillägg som baseras på det totala antalet levererade grisar under kontraktstiden. Kontraktet fungerar som utträdeshinder då leverantören inte kan byta slakteri under kontraktstiden.

Rädsla att inte få byta tillbaka om man byter slakteri kan minska viljan att byta. Leverantörerna vill kanske ha en bra relation till de olika aktörerna och att byta kan störa relationerna. Tillförselansvarige och transportörer är de som har den huvudsakliga kontakten med leverantören. De personliga relationerna till dem kan fungera som ett utträdeshinder. Kanske även relationen till kollegor påverkar leverantören.

## **2.7 Djurmateriäl**

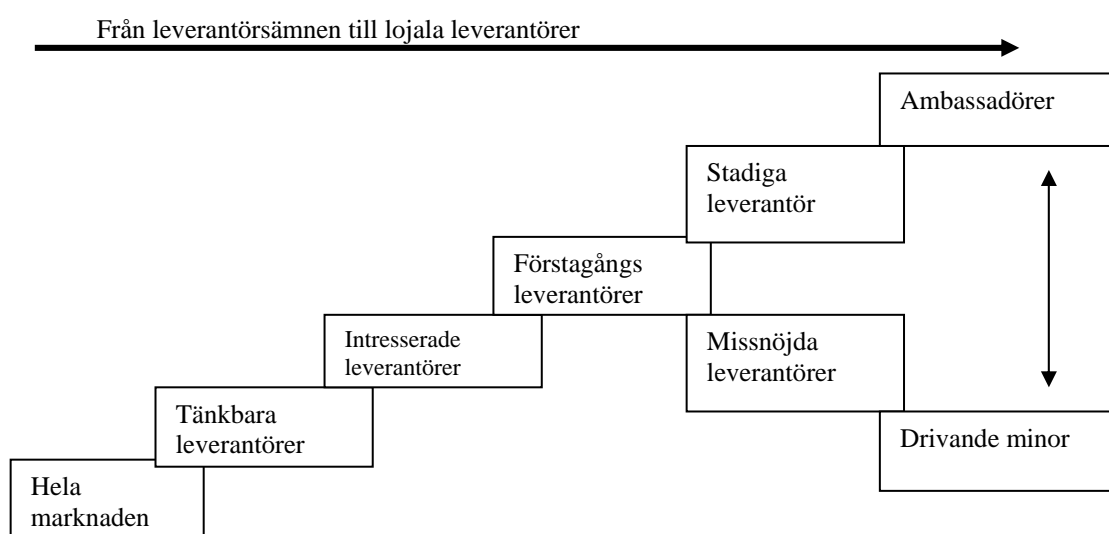
Djurmaterialet skiljer sig mellan de investörägda och kooperativa slakterierna. Swedish Meats använder en Hampshirekorsning, viken värderas högre av många lantbrukare. De

investorägda slakterierna använder Duroc som faderras. Även suggorna skiljer sig mellan slakterierna eftersom de har olika avelsföretag. Swedish Meats och flera leverantörer hävdar att Pigham-korsningen är bättre och värd ca 30kr mer per slaktgris. Enligt Allan Simonsson, Kjell Andersson och Nils Lundheim på SLU finns inga försök gjorda som bevisar att det är någon skillnad på foderförbrukning, tillväxt eller suggornas produktion mellan de två korsningarna. Swedish Meats har heller inte några försöksresultat som kan belägga Pighamgrisens mervärde för uppfödaren. Klassningen skiljer sig däremot mellan slakterierna. Swedish Meats har ett medelvärde 57,4 köttprocent och medelslaktvikten 84,9kg. De investorägda slakterierna har i medeltal 56,8 56,9 respektive 56,7 köttprocent och medelslaktvikerna 83,8kg, 89kg och 85,8kg. Djurmaterialet från Swedish Meats ger alltså en högre klassning vid ungefär samma vikt.

## 3 TEORI

### 3.1 Leverantörers utveckling

Förstagångsleverantörer kan utvecklas på olika sätt. Om leverantören är nöjd kan han utvecklas till *ambassadör* för slakteriet. En ambassadör är värdefull för slakteriet genom att han sprider *good will* till tänkbara leverantörer (se fig 3.1). Motsatsen till ambassadör är en *"drivande mina"* vilken är en missnöjd kund. Den missnöjda kan lämna slakteriet och dessutom tala illa om det. (Norrbom, 1999) Utecklingen från att en producent är endast ett leverantörsämne till att denne blir antingen en ambassadör eller en drivande mina går i ett antal steg, såsom visas i figur 3.1. På marknaden som helhet finns det vissa, som kan bli leverantörer – några av dessa blir så småningom förstagångsleverantörer, som kan bli mer eller mindre nöjda eller missnöjda, och deras grad av tillfredsställelse tenderar att förstärkas.



Figur 3.1: Hur leverantörer kan utvecklas. Källa: egen bearbetning av Norrbom, 1999.

Leverantörer är ofta lojala mot ett slakteri. Detta medför att leverantörerna får en närmare kontakt med den tjänsteman i slakteriet, som ombesörjer leverantörskontakterna och som kallas tillförselansvarig. Alternativt kan orsakssambandet vara det motsatta, dvs att lantbrukarna är lojala mot slakteriet därför att de har bra relationer till slakteriets tillförselansvarige. Enligt Kool (1994, s.203) brukar lantbrukare återupprepa sitt köpbeteende mot säljare av tre anledningar. Dessa kan troligen också tillämpas på relationen mellan slakteriet och lantbrukaren som leverantör.

- tidsbrist för inköp,
- säljaren används som rådgivare och expert,
- bekvämlighet i att inte behöva göra ett nytt val.

De produkter som säljaren erbjuder behöver inte vara perfekta substitut eller uppfattas vara så, utan kan vara en ytterligare anledning att upprepa sitt köpbeteende. De produkter slakterierna erbjuder är smågrisar, gyltor och galtar, vilka inte behöver vara perfekta substitut eftersom de är av olika ras. En svinproducent kan därför vara lojal mot ett slakteri utan att vara helt nöjd med det. Detta för att konkurrenternas produkt inte helt kan ersätta den nuvarande.



### 3.2 Beslutsfattande

Modeller för beslutsfattande används för att åskådliggöra de olika momenten i beslutsprocessen. Modellen i fig. 3.2 är uppdelad i fyra faser och varje fas består av fyra delprocesser.

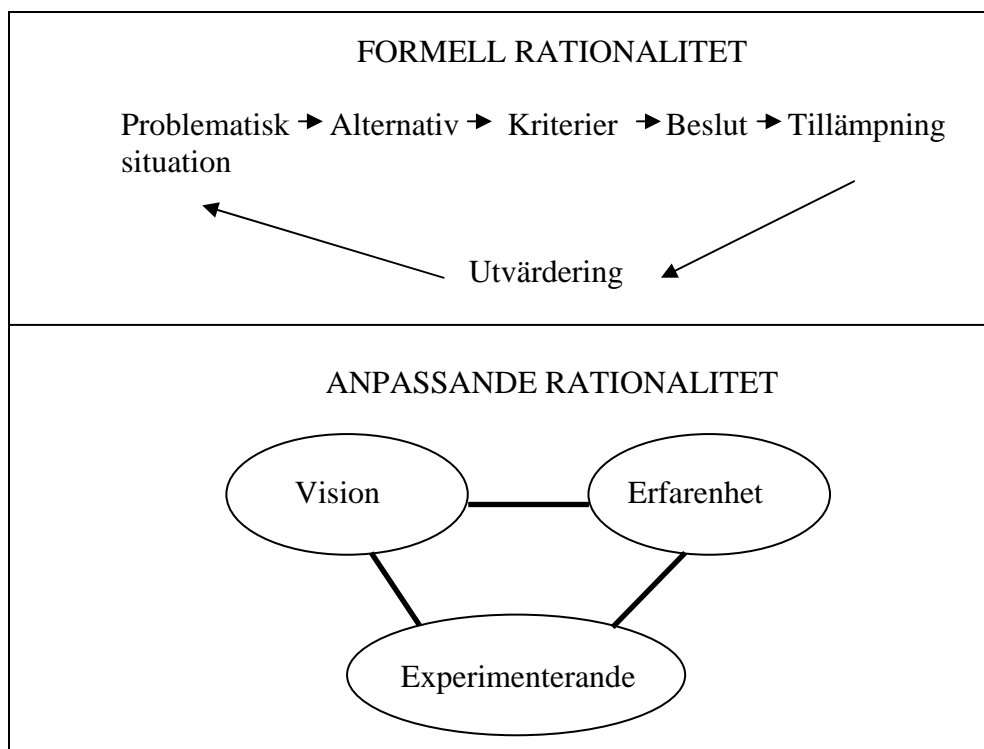
Faser	Delprocesser			
	Informationsinsamling	Planering och prognos	Utvärdering och val	Ansvarstagande
Problemupptäckt	Informationsbevakning Uppmärksamhet	Prognos av konsekvenser	Utvärdering av konsekvenser, problem	Kontroll
Problemdefinition	Informationsökning: olika alternativ	Prognos av konsekvenser	Utvärdering av konsekvenser, alt för undersökning	Kontroll
Analys och val	Informationsökning	Planering och prognos av konsekvenser	Utvärdering av konsekvenser och val av alternativ	Kontroll
Implementering	Informationsökning: ledtrådar utfall	Prognos av konsekvenser	Utvärdering av konsekvenser: korrigering?	Ansvar för resultatet: feed forward

Figur 3.2: Modell för beslutsfattande. Källa: Öhlmér et al., 2000. s.21.

Enligt en studie av 193 lantbrukare gjord av Öhlmér (2000), användes en analytisk beslutsprocess av 25%, medan 50% använde en intuitiv beslutsprocess. I den *analytiska beslutsprocessen* delar lantbrukaren upp sina alternativ i beståndsdelar för att sedan ta ställning till de olika alternativen. Det är alltså ett logiskt stegvis tillvägagångssätt. Däremot går i den *intuitiva beslutsprocessen* lantbrukaren direkt från information till att ta ställning. Processen innebär att lantbrukaren hoppar över delar i en fas och ser på helheten. Lantbrukaren jämför t.ex. med kollegor, som har genomfört alternativet, för att sedan bedöma om alternativet skulle fungera på den egna gården, och om det skulle bli bättre än det är nu. Leverantören kan jämföra med sina kollegor som levererar till ett annat slakteri, och bedöma hur det skulle fungera på den egna gården.

Enligt Bauman (1990, s.136) finns det två slags oreflekterade handlingar, då olika alternativ ej övervägs. *Vanemässigt* beteende som är en produkt av tidigare beteenden. *Affektiva* handlingar innebär att individen agerar utifrån starka känslor vilka gör att argument och förnuft ej beaktas. En handling är irrationell då den inte är en produkt av beslutsfattande. Irrationella handlingar behöver enligt Bauman inte vara ineffektiva eller dåliga, utan kan i själva verket vara mer effektiva än en rationell handling. Instrumentellt rationell är en handling som individen väljer bland flera alternativ, därför att den bäst uppfyller individens mål. Rationella handlingar kan också vara värdeorienterade – individen väljer det mål som han anser mest värdefullt.

I inledningen nämndes att det verkar som om några lantbrukare inte handlade rationellt. Kanske kan förklaringen vara att de använder anpassande rationalitet istället för formell rationalitet (se fig 3.3).



Figur 3.3: Skillnaden mellan formell och anpassande rationalitet. (Källa Sørliie enligt Nitsch, 1994)

*Formell rationalitet* är ett sätt att tänka som man skolas in i på t.ex. universitet. Då man fattar beslut enligt den formella rationaliteten sätter man först upp mål och söker sedan metodiskt de medel som krävs för att uppnå måloppfyllelse på ett effektivt sätt. Med *anpassande rationalitet* växer beslutet fram som en produkt av lantbrukarens vision om hur företaget ska utvecklas, tidigare erfarenheter och experiment. Lantbrukaren får kontinuerligt information genom samtal med kollegor, kunder, leverantörer m.fl. (Nitsch, 1994)

Ett sätt att bli accepterad av en grupp är att efterlikna dem på olika sätt. Då en individ ändrar sina attityder eller sitt beteende för att ansluta sig till de sociala normer som redan finns i gruppen eller samhället, kallas det *konformitet*. (Baron & Byrne, 2000, s.357). När en individ jämför sig med andra måste han ta ställning till vilket beteende som är det korrekta. Om individen jämför sig med flera andra, som sinsemellan tycker lika, är sannolikheten stor att han finner sitt eget beteende felaktigt och ändrar detta.

Individen accepterar influenser från de han tycker om eller ser som förebilder. Det är annorlunda mot situationen då någon, som individen ogillar eller inte vill bli förknippad med, skulle ändra sitt beteende. Med andra ord accepterar individen inte alla normer. *Cohesiveness* är den attraktionsgrad som en individ känner gentemot en grupp. Då individen tycker om och ser upp till en grupp är cohesiveness hög, vilket gör att trycket att uppnå konformitet förstärks. Däremot blir trycket för konformitet lågt då cohesiveness är lågt. (Baron & Byrne, 2000, s. 360) Cohesiveness kan användas för att styra andra individers beteende. Taktiken baseras på vänskap och kallas *inställsamhet* (ingratiation). Det betyder att en individ först påverkar målpersonerna till att tycka om honom för att sedan försöka ändra deras beteende i

en bestämd riktning. (Baron & Byrne, 2000, s. 372) Teorin kan vara en förklaring till hur slakteriernas tillförselansvariga kan påverka lantbrukarens val av slakteri, genom personliga kontakter.

*Mental kontaminering* innebär att individens bedömningar eller beteende påverkas av mentala processer som är omedvetna (undermedvetna) och okontrollerbara. Om individen blir utsatt för känslöväckande information kan han inte bortse från den, oavsett hur mycket han försöker. (Baron & Byrne, 2000, s.107)

### **3.3 Attityd och beteende**

*Attityder* formas delvis genom interaktion inom grupper och har viss betydelse för vilka motiv individen har för sitt handlande och vilka beslut som fattas. *Teorin om planerat beteende* (theory of planned behavior) (Ajzen Fishbein enligt Baron & Byrne, 2000, s. 131) handlar om hur attityder styr beteendet, förutsatt att individen beaktar konsekvenserna av sitt handlande innan han beslutar sig för utföra olika slags beteenden. I processen överväger individen sina beteendeval och utvärderar konsekvenserna för varje alternativ innan han gör sitt val. Individen överväger dels hur alternativen stämmer med sin attityd och dels hur han tror att andra kommer att se på beslutet. Intentionerna påverkas också av *uppfattad beteendekontroll* (*perceived behavioral control*), dvs i vilken utsträckning personen uppfattar beteendet som svårt eller lätt att genomföra. Om beteendet ses som svårt är intentionerna svagare än om det ses som lätt att utföra.

*Social inlärning* kallas processen när individen skaffar sig nya attityder från andra personer. Många av våra åsikter har vi skaffat oss genom att interagera med andra eller genom att observera andras beteende. *Klassisk villkorning* av attityder är lärande baserat på associationer. Ex: ? Om en lantbrukare blir otrevligt bemött av en telefonist eller tillförselansvarig, kan hans attityd till slakteriet förändras. (Baron & Byrne, 2000, s.120) Attityder kan också ändras genom *social jämförelse*. Detta är individens benägenhet att jämföra sig med andra individer för att avgöra om hans syn på den sociala verkligheten stämmer med andras eller ej (Festinger, 1954 enl Baron & Byrne, 2000, s.123). Om individens syn stämmer med de andras kommer han att anta att deras idéer och attityder är korrekta. Processen gör att individer ofta ändrar sina attityder till att bli mer lika de andras. När personer, som jag respekterar, talar positivt om en produkt som jag aldrig provat, är Chansen stora att jag får en positiv attityd till produkten. (Baron & Byrne, 2000, s.123)

Det finns faktorer som påverkar länken mellan attityd och beteende. Dessa faktorer hindrar oss att uttrycka våra attityder. *Situationsbegränsningar* (situational constraints) är en sådan faktor, de dämpar attitydernas påverkan på beteendet. Eftersom individen föredrar att kunna handla i överensstämmelse med sina attityder, föredrar han sådana miljöer där det inte finns några situationsbegränsningar. Mycket tyder på att attityder som formats genom egen erfarenhet har starkare effekt på beteendet, än attityder som kommer av andras berättelser. (Baron & Byrne, 2000, s.128)

Attitydens *styrka* beror till stor del på dess betydelse, dvs i vilken utsträckning individen bryr sig om attityden. Ju starkare attityden är desto större påverkan har den på beteendet. Styrkan består av följande delar. Den kanske viktigaste faktorn är *ekonomiskt intresse* (*vested interest*) dvs hur relevant attityden är för individen som innehar den. Attitydens *intensitet uttrycker styrkan* i den emotionella reaktion, som framkallas av attitydobjektet. Andra faktorer är hur

mycket *kunskap* individen har om attitydobjektet, samt attitydens *tillgänglighet*, dvs hur lätt attityden framkommer (comes to mind) i olika situationer. (Baron & Byrne, 2000, s.129)

*Kognitiv dissonans* fungerar tvärtom. Den kan få attityder att påverkas av beteendet. Då åsikter, attityder, kunskap och handlingar krockar med varandra, uppstår en kognitiv dissonans. Individer ogillar dissonans och försöker därför att bli av med den. För att minska dissonansen kan individen antingen förändra sina attityder eller sitt beteende. (Baron & Byrne, 2000, s.143) Om attityden ändras kan det ske genom att den dissonanta kunskapen ändras eller genom att ny konsonant information tillförs. Då individen utför en handling som skiljer sig från hans attityd, har svårt att övertyga sig själv om att han inte utför handlingen. Därför uppstår i stället ett tryck att förändra attityden.

### **3.4 Attribution**

*Attribution* är processen genom vilken individen försöker finna orsaker till andras beteende och skaffa sig kunskap om deras egenskaper och tendenser. Andra individer kan på så sätt tillskrivas egenskaper som orsak till deras beteende. *Nedvärderingsprincipen (discounting principle)* är tendensen att fästa mindre vikt vid en potentiell orsak till ett beteende då det finns alternativa orsaker. Om den ena orsaken presenteras före den andra blir den första ibland bäst förankrad i minnet. Den *förstärkningsprincipen (augmenting principle)* innebär att individen fäster större vikt vid en potentiell orsak till beteendet, om beteendet kvarstår trots att det finns faktorer som motverkar beteendet. (Baron & Byrne, 2000, s.57)

Attribution är inte alltid en rationell process, utan ibland sker *attributionsfel*. Då en annan persons handlingar förklaras med dennes egenskaper, kallas det *grundläggande attributionsfel*. Individen uppfattar att andra handlar som de gör därför att de är en viss slags person, snarare än att externa faktorer kan påverka beteendet. *Aktör-observatör* är ett annat attributionsfel som går ut på att tillskriva det egna beteendet mestadels situationsbundna orsaker medan andras beteende förklaras med interna orsaker. Detta kan förklaras av att individen är medveten om faktorerna som påverkar de egna handlingarna, men är inte lika medveten om dem då han observerar en annan individ som utför en handling. Det tredje attributionsfelet är *själv tjänande fördomar (self-serving bias)*. Med det menas att egna framgångar förklaras med interna faktorer, medan egna misslyckanden förklaras med externa faktorer. (Baron & Byrne, 2000, s.57-59)

### **3.5 Grupper**

Det kan tänkas att svinleverantörens beslut påverkas av vad andra svinproducenter gör, varvid begreppet *referensgrupp* kommer in. En referensgrupp är en grupp som ger normer och värden, vilka blir perspektiv som påverkar individens beteende. Referensgruppen påverkar individen genom socialisation, utveckling av självföreställning och normer. Referensgruppen verkar påtryckande för individerna att anpassa sig till ett liknande mönster. Individens motiv liksom beslut kan ändras genom informationsinsamling och -bearbetning, men sådan hänger nära samman med individens grupp tillhörighet samt individens självuppfattning. (Engel & Blackwell, 1982)

Referensgruppen är ett urval av signifikanta andra individer, som individen jämför sitt beteende med. *Signifikanta andra* är personer som individen väljer ut ur en större grupp, och deras värderingar och reaktioner blir mer betydelsefulla. *Normativa referensgrupper* fastställer normer för individens handlande och belönar eller bestraffar individens handlingar. En normativ referensgrupp kan vara t.ex. familj, vänner, kollegor eller grannar, men individen väljer själv om han vill vara del av en referensgrupp, och på så sätt kan han välja om han ska ha gruppen som sin referensgrupp eller nonchalera dess normer. (Bauman, 1990. s.42)

Individer har *normer*, som de normalt har tillägnat sig genom umgänge med andra individer, men det finns skillnader vad gäller benägenhet att följa de normer, som finns inom grupperna. Normer kan enklast förklaras som förväntningar hos gruppen rörande beteenderegler för medlemmarna.

*In- och utgrupp* är socialpsykologiska termer för ”vi” och ”de”, vilka står för två grupper av människor men också två olika attityder. ”Vi” är den grupp som individen tillhör medan ”de” är en grupp som han inte vill eller kan tillhöra. För ”oss” känner individen förtroende, trygghet och samarbetsvilja medan han gentemot ”de” känner misstänksamhet, motvilja och rädsla. För att ingruppskänslan ska existera måste det finnas en utgrupp, samtidigt kan utgruppen kan existera bara om det finns en ingrupp. (Bauman, 1990. s.42) Om leverantörerna till ett slakteri känner samhörighet, bildar de kanske en ingrupp. *Utgrupps-homogenitet* (*Out-group homogeneity*) betyder att medlemmarna i en ingrupp anser att medlemmarna i utgruppen är mer lika varandra än medlemmarna i ingruppen. Det kan resultera i uttalande som: -”Du vet hur de är, likadana allihopa.” *Ingruppsdifferentiering* (*In-grupp differentiation*) är motsatsen, dvs att uppfatta ingruppens medlemmar som mer heterogena än utgruppen. (Baron & Byrne, 2000, s.231)

### **3.6 Information**

*Social kognition* är individens sätt att tolka, analysera, komma ihåg och använda information om den sociala världen. (Baron & Byrne, 2000, s.80) *Ett schema* hjälper individen att förstå social information och påverkar den sociala kognitionen. Schema påverkar individens kognitioner genom uppmärksamhet, tolkning och återskapning. *Uppmärksamhet* avgör vilken information individen noterar. Information som inte stämmer med schemat filtreras bort och ignoreras. *Tolkning* av information som är konsistent med schemat är lättare att minnas än inkonsistent information. Schema påverkar vilken information som *återskapas* från minnet. Eftersom schemat styr vilken social information individen noterar och minns, finns det också risk att det skapas oordning i förståelsen för den sociala världen. (Baron & Byrne, 2000, s.83)

Individen lägger oftare märke till *inkonsekvent information*, dvs. information som är oväntad eller inte stämmer med förväntningarna, än information som är förväntad eller konsekvent. Inkonsekvent information finns kvar i minnet längre, eftersom vi lägger ner mer tid på att förstå den. (Baron & Byrne, 2000, s. 93)

### **3.7 Faktorer som ingår i intervjuguiden – hypoteser**

Utifrån teorierna har jag kommit fram till följande hypoteser, vilka jag utgår ifrån då jag konstruerar intervjuguiden.

1. Många leverantörer använder sig av anpassande rationalitet. Deras beslut är produkter av egna erfarenheter, experiment och visioner. Lantbrukaren får kontinuerligt information genom samtal med kollegor och inköpare.
2. Leverantörerna uppfattar det som rationellt att inte byta slakteri pga. att de använder sig av anpassande rationalitet.
3. Leverantörer kan vara nöjda med sitt slakteri, även om detta inte betalar bäst.
4. Leverantörer som byter slakteri är missnöjda med något på det nuvarande slakteriet – drivande minor.
5. När leverantören är missnöjd med något på slakteriet, behövs bara en obetydlig ytterligare orsak som utlösande faktor.
6. Leverantörerna väljer att inte byta leverantör pga.:
  - tidsbrist
  - säljaren används som rådgivare och expert,
  - bekvämlighet i att inte behöva göra ett nytt val,
  - pigham-korsningen värderas högre än de investörägda slakteriernas korsning,
  - utträdes hinder, till exempel mellangårdsavtal.
7. Leverantörer som har egna erfarenheter av andra slakterier vill ej byta tillbaka. Deras egna erfarenheter väger tyngre än ny information.
8. Leverantörer som lämnar Kooperationen har en negativ attityd till kooperativt företagande.
9. Om den negativa attityden förstärks efter att leverantören har bytt slakteri, kan det vara ett försök att minska en dissonans. Därför kan leverantören hävda att han bytte slakteri av en annan anledning än han själv tyckte strax innan bytte slakteri (sökande efter konsonant information).
10. Om leverantörerna till ett slakteri ser leverantörerna till andra slakterier som en mer homogen grupp kan det tyda på att de förstnämnda ser sig som en ingrupp. Om de är en ingrupp kan leverantörerna ha en negativ bild av utgruppen.
11. Leverantören kan tro att hans slakteri borde betala bäst av någon anledning (t.ex. att det är ett kooperativ) och noterar därför ej (pga. sitt schema) om ett annat slakteri skulle betala bättre.
12. Leverantörens referensgrupp består av leverantörer till samma slakteri.
13. Leverantörernas referensgrupp har åsikter om vilket slakteri man bör leverera till.

14. Referensgruppen har inflytande på leverantören.
15. Leverantörerna vill leverera till ett närbeläget slakteri.
16. Leverantören jämför sig med andra som har bytt slakteri om han börjar funderar på att byta.
17. Attityden till slakteriet kan påverkas av t.ex. inköparen eller telefonisten på slakteriet.

## 4 EMPIRI

### 4.1 Datainsamling

Data har insamlats genom kvalitativa intervjuer. Av de grisleverantörer som intervjuas är tolv slaktgrisproducenter, varav sex har integrerade besättningar. En leverantör driver enbart smågrisproduktion. Grisleverantörerna är uppdelade i fyra grupper:

- Leverantörer till Swedish Meats.
- Leverantörer till investörägda slakterier.
- Leverantörer som bytt till Swedish Meats.
- Leverantörer som bytt till investörägda slakterier.

Namnen på leverantörerna kommer delvis från Swedish Meats och ett investörägt slakteri. Några leverantörer har jag själv hittat genom personliga kontakter och den så kallade snöbollsmetoden. Informanterna är ett strategiskt urval (Trost, 1997). Alla intervjuer genomförs på leverantörernas gårdar i Skåne, under våren 2003. Intervjuerna följer en på förhand utformad intervjuguide (se bilaga 1), och spelas in på band för att senare skrivas ut. Leverantörernas svar redovisas gruppvis i avsnitten 4.2 till 4.5. För att anonymiteten ska bevaras är namnen på de investörägda slakterierna utbytta mot koder, nämligen [IS1] eller [IS2].

Tabell 4.1 är en kort beskrivning av leverantörerna som intervjuas. Här visas skillnaden mellan leverantörerna i de olika grupperna. Informanternas svar redovisas gruppvis för att behålla anonymiteten.

*Tabell 4.1: Schema över informanterna.*

Leverantör	Antal slaktsvinsplatser	Antal sugor	Levererar till	Har tidigare levererat till
A	4500	0	Investörägt	-
B	4000	0	Investörägt	-
C	1000	0	Investörägt	-
D	1600	320	Swedish Meats	-
E	1200	0	Swedish Meats	-
F	2000	0	Swedish Meats	-
G	800	0	Swedish Meats	-
H	600	90	Swedish Meats	Investörägt
I	0	64	Swedish Meats	Investörägt
J	1200	300	Swedish Meats	Investörägt
K	2000	280	Investörägt	Swedish Meats
L	900	135	Investörägt	Swedish Meats
M	400	60	Investörägt	Swedish Meats



## 4.2 Swedish Meats leverantörer

Leverantörernas första kommentarer om sitt slakteri var de nedanstående.

*Generellt tycker jag att Swedish Meats är bra att göra affärer med.  
Det har varit lite bekymmersamt med ekonomin, men än så länge håller vi fast.  
Jag stannar kvar i Swedish Meats för jag är så gammal nu.  
Jag lämnar dit av en enda anledning, att jag har en tillförselansvarig som jag kommer bra överens med  
och som har ställt upp för mig.*

På frågan om leverantörerna har någon kontaktperson på slakteriet, svarade två att de var nöjda med sin tillförselansvarige och att de träffades regelbundet. De andra två svarade att de sällan hade kontakt med honom, utan bara om något krånglade. En leverantör sade:

*Det är det som har funkat sämst under de här åren. Det finns ingen riktig back up om något krånglar.*

Samtliga leverantörer anser att Swedish Meats avelsmaterial är bättre än de investörägda slakteriernas. En leverantör ser detta som den enda fördelen, medan tre tycker att Swedish Meats är en bra affärspartner och att de har en bra relation med slakteriet. Alla intervjuade slaktgrisleverantörer säger att det låga avräkningspriset är den största nackdelen med slakteriet. Swedish Meats storlek anges av en leverantör som en nackdel.

*För stor organisation, jag blev kopplad till Skara, Uppsala, och Kristianstad när jag ringde till Kävlinge,  
och fick inte tag i någon som visste.*

Leverantörerna anser att det viktigaste för att de ska vara nöjda med sitt slakteri är att det betalar bra. En leverantör tycker det är viktigt att slakteriet hämtar grisarna på avtalad tid och att intervallet för betalningen inte är för tillkrånglat. Stallarna ska kunna slaktas ut snabbt.

Viktigt för att man ska vara nöjd?

*Att man får bästa pris. Sen ska det funka när man anmäler.  
Att de strävar mot samma mål som producenterna.*

Swedish Meats-leverantörerna ser olika nackdelar med att leverera till investörägda slakterier. En leverantör ser inga nackdelar om man har en långsiktig och bra relation, bra kontakter och rätt pris. En annan tycker att man kan förlora mycket om man inte får tillägget för felfri gris, vilket är svårt att påverka som uppfödare.

*Tillägget för felfri gris ... skulle man inte få den där premien då åker 65öre, det kan många gånger vara  
förtjänsten.  
Jag skulle inte våga lämna till ett litet privat slakteri, jag är inte säker på att få en korrekt bedömning av  
mina grisar.  
Tanken bakom är att maximera nyttan för ägarna, inte för bönderna.*

Leverantörerna ser en del fördelar med de investörägda slakterierna.

*Jag tror de är lite mer flexibla.  
De sa att de skulle hålla priserna uppe och det har de ju gjort. Man får bättre betalt för de kilona som är  
över gränsen för bäst betalda vikt.*

Tre av leverantörerna tror att det kan finnas en skillnad mellan de som levererar till de investörägda slakterierna och leverantörer till Swedish Meats. Leverantörerna menar att de som levererar till de investörägda slakterierna ofta är yngre och ser mer till ekonomi.

*De som har bytt här, har velat få specialavtal, men inte fått det av Swedish Meats.  
De som väljer att byta slakteri är riktiga företagare som vill optimera sin ekonomi.  
Det kan vara yngre leverantörer som har ett annat tänkande och en annan syn på produktionen ur ekonomisk synpunkt. Det kan vara äldre lantbrukare i Swedish Meats som ej bryr sig om att gå över och varit nöjda som det varit.*

En leverantör tror inte att det finns någon skillnad utan att det handlar om personkontakter och ”att man lär känna folk man trivs med och har en bra kontakt med slakteriet.” Det krävs mer betalt för att tre av leverantörerna skulle byta till ett investörägt slakteri. En leverantör svarade att han skulle kunna byta om det inte fungerade med smågrisförmedlingen.

*Mer betalt är det viktiga, trygg avsättning. Likvärdigt avelsmaterial.  
Mer pengar, så mycket att jag tycker det är lönt. Jag byter inte för ett år.  
Det krävs inte mycket, om det inte fungerar med smågrisarna från Swedish Meats skulle jag kunna byta.  
Det ska mycket till, men de ska veta att de kan inte göra hur som helst även om jag är en liten producent.  
Jag ska träffa en inköpare på [IS2] i nästa vecka.*

På frågan om de investörägda slakterierna försökt få leverantörerna att byta blev svaret:

*Nej. Kan vara för att jag är engagerad i Swedish Meats.  
För rätt länge sedan.*

Två av leverantörerna sade att de började leverera till Swedish Meats för att deras föräldrar hade varit Swedish Meats-leverantörer. Den tredje leverantören bedömde Skanek som en bra affärspartner och den fjärde valde att börja leverera till Swedish Meats pga. ideologi.

*Ideologi och tro på att det skulle vara det bästa på lång sikt. Det tror jag inte på längre.*

Alla de intervjuade leverantörerna sade sig ha funderat på att byta slakteri men anledningarna var olika.

*Ja, många gånger, men när jag räknat på det har jag kommit fram till att Swedish Meats var den bästa affärsförrättningen.  
Ja, under tiden det fanns specialavtal.  
Jag var på vippen att byta en gång, när jag inte fick några smågrisar.*

En leverantör tycker att det är ett stort beslut att byta slakteri medan en annan inte tycker det idag men att det var det för några år sedan.

*Ja. För mig är det långsiktigt.  
Inte idag, men för några år sen.  
Hoppas att ekonomin hade blivit bättre. Det är ju enda anledningen att man överhuvudtaget diskuterar att byta, för det andra är jag nöjd med i det stora hela.*

Flera av leverantörerna är med i grisklubbar, där de träffar andra grisproducenter. I en del grisklubbar finns bara Swedish Meats-leverantörer och i andra är det blandat. Alla träffar andra leverantörer regelbundet. De pratar ofta om grisar och särskilt om grispriset.

*Jag träffar ofta andra svinproducenter. Ganska ofta sitter vi och pratar svin, men vi sitter ju inte och jämför. Men vist jämför man litegrann.  
Jag träffar Swedish Meats-leverantörer i en grisklubb, andra leverantörer träffar jag i andra sammanhang.*

*Inför ett byte skulle jag i första hand rådgöra med kollegor. Jag är med i en grisklubb där träffar jag även privata leverantörer. Diskuterar grispriset i första hand.*

En av leverantörerna rekommenderar andra att leverera till Swedish Meats.

*Det är ett bra företag att leverera till. Där finns mycket kompetens som man ska ta bättre vara på och utnyttja bättre.*

*Lämna dit du får bäst betalt. Man har ju alltid varit välkommen tillbaka till föreningslakten den dagen man har velat det.*

Leverantörerna är inte helt nöjda med sitt slakteri. De tycker att företaget är ineffektivt.

*Det skulle kunna bli ett alldeles utmärkt företag av det, men det verkar trögt. Swedish Meats brände en halv miljard på två år, det tyckte inte jag kändes tryggt. Ifjor gick det bra men när man tittade så var det en bantning av balansräkningen. Sälja ut fastigheter och minska plus att vi fick en sämre avräkning för att det skulle bli vinst. Det är en nackdel att Swedish Meats har för stor överkapacitet och att vi har en administrativ sida som är alldeles för stor och tung. Vi har inte råd med det längre. Jag tror det finns många tjänstemän som lever kvar på regleringstiden. Det finns också många duktiga tjänstemän. Många säger: "lägg ner slakterier men inte det som jag lämnar till".*

*Swedish Meats kommer inte att hålla på sikt. De har inte effektiviteten. För stor kostym som de måste krympa. Volymerna går ner och lönsamheten försämras. Det är en ond cirkel.*

*Privatsidan är säkert jätteduktiga och konkurrenskraftiga.*

Swedish Meats-leverantörerna tycker att ekonomin är viktigare än avståndet till slakteriet.

*Det är inte det avgörande. Om man hade lagt ner slakten i Kristianstad hade inte det varit avgörande utan det viktigaste är betalningsförmågan. Men man kan ju inte tulla på lagkraven 8h. Jag hade ju inte sålt grisarna till Spanien.*

*Här kvittar det ju om grisarna åker till [IS1] eller Kristianstad. Det är klart skulle grisarna åka väldigt långt bort om t.ex. de skulle lägga ner i Kristianstad, skulle det ha betydelse. Det skulle vara risk att grisarna förlorade på en så lång transport. Men det är inte så att jag tänker vid några djurskyddsaspekter.*

*Nej. Dom kan slakta uppe i norrland om dom vill, bara jag får betalt. Det spelar ingen som helst roll.*

Leverantörerna säger att de investörägda slakteriernas avräkningspriser är högre än Swedish Meats, men att det ser bättre ut än vad det är i verkligheten.

*De betalar nog en 50-öring mer, om man räknar samman det. Det ser bättre ut än vad det är. Man får ju vissa fördelar, försäkring och efterlikvid så skiljer det inte så mycket. Men jag skulle tro att det skiljer en 50öring. Det blir för dyr solidaritet, det blir 200-250000kr och det är inte värt att vara solidarisk för de pengarna.*

*Avtals-, integrerings-, Internettillägg ger ca 75 öre. Årsleveranställning kommer efter årets slut. Antalet svin ackumuleras och på så vis klättrar jag som mellanstor producent mot en stor producent.*

*... [IS2] de har 10,30 eller 10,35, dom gick ju in och sa det att vi ska hålla priserna uppe, och det har de ju lyckats med.*

*... jag kan inte privatsidan. Men jag vet i alla fall att vi får 30öre mindre ca på noteringen.*

Swedish Meats-leverantörerna håller reda på avräkningspriserna. Några följer även de investörägda slakteriernas priser.

*Ja, lite grann. Genom samtal med andra bönder, läsa svintidningen.*

*ATL och gris-mail. Men det är ju inte hela sanningen. Det är en notering. De 75 örena jag har i leveransavtal är ju inte med. Man vet ju inte vad de privata leverantörerna har utöver noteringen.*

*[IS1] vet jag inte men [IS2]s det står väl i ATL. Jag tror nästan det gör det. Det är där jag ser det, ja också den där tidningen vi fick ... helt plötsligt, Ugglarpstidningen.*

*Internet.*

### 4.3 Investörägda slakteriers leverantörer

Leverantörernas första kommentarer var positiva.

*Enklare kontakt, enklare till beslut. Har vi klagat på något har det blivit åtgärdat omedelbart, lättare att ändra på saker och ting.  
Fördelen är att det är närmare till de beslutande. Det är ofta samma person man pratar med.  
Jo det fungerar bra.*

Leverantör A som är den störste, har löpande kontakt med slakteriets tillförselansvarige.

*Ja, vi har kontinuerlig kontakt. Går igenom varje stall när det slaktas ut, vid och varje insättning.*

Fördelen med att lämna till slakteriet är enligt leverantörerna att det är enklare och bättre betalt.

*Enklare med allt. Dessutom högre betalning.  
Att en person håller i allt. Jag lämnar inte till [IS1] för att jag vill lämna till [IS1], utan för att jag tror det ger bättre ekonomi.  
Det är enkelt. Det betalar lite mer än de andra också. Har det varit några bekymmer har vi kunnat lösa dem. Rådgivaren är bra. De personliga kontakterna är väl avgörande tycker jag.*

Några nackdelar finns också enligt leverantörerna.

*Man är inte delägare. Smågrisarna är inte lika bra. [IS1] har haft sina lågperioder då man känt sig osäker.  
Mindre volym smågrisar.  
Rådgivningen är inte lika bra. Informationen är dålig.*

Det viktigaste för att man ska vara nöjd med sitt slakteri är betalningen enligt två leverantörer, medan den tredje tycker det är bra smågrisar.

*Att få bra smågrisar, från ett litet antal leverantörer, förutsatt att det inte blir sämre ekonomiskt.  
Ett är det ekonomiska, två inga överstående grisar. tre att man får grisarna när man vill.  
Bra betalning, och att det är smidigt.*

Nackdelarna med att leverera till Swedish Meats är enligt leverantörerna att det är sämre betalt, att det är mer tungrott, att det är omständligt att anmäla grisar och att det är olika chaufförer. Fördelen med att leverera till Swedish Meats är att det är större och borde därför vara bättre på allt, fler som arbetar med rådgivning och lite bättre smågrisar.

Leverantörerna tror att det är skillnad mellan Swedish Meats-leverantörer och de som levererar till investörägda slakterier.

*Jag tror att de som lämnar till privatsidan tittar mer till ekonomin.  
Dels de som lämnar till Kooperationen och ej kan tänka sig att lämna till privata, och tvärt om. De andra är det nog ingen skillnad mot de privata leverantörerna. Det kanske är äldre som lämnar till Swedish Meats de är mer trogna, yngre tittar mer på var de får mest betalt.  
Tidigare men inte nu. Äldre tycker det är viktigare att lämna till Kooperationen.*

Bättre betalt krävs för att leverantörerna ska tänka sig att byta slakteri. Andra faktorer, som kan få leverantörerna att byta slakteri, är om de skulle kunna få bättre smågrisar från en och samma leverantör eller om relationen till det nuvarande slakteriet skulle försämrats. En leverantör skulle byta slakteri om han blev dåligt bemött.

*Mycket väl, om jag blir dåligt bemött är det stor sannolikhet att jag byter.*

Swedish Meats har försökt få två av leverantörerna att byta slakteri. Leverantörerna har erbjudits att prova omgångar med slaktgrisar, men de har inte varit nöjda med omgångarna från Swedish Meats.

*De har velat köra testomgångar, men dessa har inte följts upp av dem.  
Jag provade en omgång till Swedish Meats men det var sämre.*

En av leverantörerna säljer till det investörägda slakteriet pga. att hans föräldrar levererade dit. Den andre leverantören började för att gården redan var leverantör när han tog över den och att han har lättare att samarbeta med privata företag. Den tredje valde det investörägda slakteriet därför att det betalade bäst just när leveranserna påbörjades. Alla leverantörer säger att de har funderat på att byta slakteri. En leverantör är mer intresserad av att byta till ett annat investörägt slakteri.

*Ja, men om jag skulle byta så är det till [IS2]. De slaktar nöt också, är duktiga och betalar bra. Swedish Meats ligger steget längre bort.*

Två av leverantörerna tycker att det är ett stort beslut att byta slakteri, de tycker att man ska stanna kvar ett par år om man byter slakteri. En av leverantörerna tycker inte att det är ett stort beslut att byta slakteri.

*Ja man ska ju ha en viss långsiktighet, man ska ju kunna komma tillbaka.  
Ja, det är inget man gör så där.*

Alla leverantörerna träffar andra grisproducenter på olika möten och privat. De diskuterar grisar och ekonomi. En intervjuperson är med i en grisklubb, där han träffar leverantörer till olika slakterier. En annan skulle rådfråga rådgivaren på [IS1], sin son, far och familj inför ett beslut om svin produktionen.

*Jag har en granne som har lämnat till Swedish Meats i massor med år som nu har bytt till [IS2], han är jättenöjd. Det är mycket vad man hör andra bönder säger om dem. De är ofta positiva till de privata men det är sällan någon är positiva till Swedish Meats.*

Vad skulle du säga till en leverantör, som funderar på att byta till ditt slakteri?

*Smidigt.*

Leverantör A tycker att han har mer att säga till om på det investörägda slakteriet, vilket även en annan leverantör säger.

*Det är närmare till de beslutande.  
Mindre volym smågrisar*

Vad säger leverantörerna om Swedish Meats?

*Det känns inte roligt att börja leverera till ett företag som man tycker är en förlorare. De upplyser inte den producent som ska bygga. Där borde Kooperationen upplysa producenten mer. Kooperationen ska vara ägaren till nytta. Man får inte lura någon att bygga. Swedish Meats har ingen spetsprodukt. BIS hade inledningsvis en merbetalning, men sen skulle allt vara BIS och det andra blev bulk. Tungrott. Fler som jobbar med rådgivning.*

Avståndet till slakteriet har mindre betydelse för den största producenten än för den minste.

Leverantör A: *Inte för mig. Som producent kan jag tycka att det är bra om grisen får åka så kort väg som möjligt, men det får inte omöjliggöra produktionen. På kalvsidan finns en rätt stor export till Holland. Jag har svårt som uppfödare att acceptera en tredjedels betalning. Om jag producerar måste jag ju leta efter bästa pris. Sen kan man tycka vad man vill om deras uppfödning.*

Leverantör B: *Påfrestningen är vid lastning och urlastning. Om man kör 5 eller 15 mil har ingen betydelse.*

Leverantör C: *Ja det får inte vara allt för långt. Man har ju inte känt för att lämna upp till Småland när det har varit slakterier där uppe. En viss betydelse tycker jag nog att det har. Det får ju vara inom rimligt avstånd.*

## Leverantörerna diskuterar om slakteriernas priser och tillägg

*Kvantitetstillägg årsbaserat, egentligen är det veckoleveranstillägg. Kvalitetstillägg. Det är väl de generella tilläggen som jag rent...rakt kan säga. Ca 75% kvalitetstillägg. Lungsjukdomar har ökat med ett sämre material, senaste tiden kommer smågrisarna från ett större antal leverantörer.*

*Scan ligger 30 eller 35 öre under. Men tilläggen vet jag inte så mycket om. Jag har inga specialavtal eller så. Ca 75 % brukar vara felfria.*

*10.05 i föreningen och 10,35 får vi. Det finns ju hur mycket som helst. De är integreringstillägg och det e grisar per lass. Så det e ju en uppgörelse mellan varje företag i stort sätt ...men en 30 –40 kronor per gris det ...tror jag nog att merparten kan få i tillägg....*

## Två håller reda på priserna med hjälp av mail och tidningar.

*Nej, för vi kan inte påverka det. Man kan bara skjuta insättning eller utslaktning en vecka. Stallarna kan inte vara tomma. Man måste se priset över tiden.*

*Ja, står i nyhetsmailen från gris.*

*Land och ATL. Sen pratar man ju med folk också. Men lämnar man till ena slakteriet så har man ju löpande kontakt med konkurrenterna för att se om de erbjuder något bättre. Det sker en prisförhandlingshistoria minst en gång om året. Det är en förhandlingssituation hela tiden, man försöker ju få lite mer hela tiden. Det e lite upp till en själv.*

## 4.4 Leverantörer som bytt till Swedish Meats

En leverantörs första kommentar var att det är bra att lämna till Swedish Meats. Den andre anser att det är bättre avelsmaterial, medan den tredje tycker att det är dåligt betalt. Två leverantörer tycker att det fungerade bra med den tillförselansvarige, som för dem också fungerar som rådgivare. Den tredje säger att det finns en kontaktperson, ”*men han kommer ut mycket sällan*”.

Fördelarna med Swedish Meats beskrivs av två leverantörer som bättre avelsmaterial.

*Bättre klassning eftersom man har bättre djurmateriäl.  
Avelsmaterialet. Deras chaufför är jättebra, han är flexibel.  
Inga fördelar direkt.*

Det finns egentligen inga nackdelar med att lämna till Swedish Meats, tycker en leverantör. *-Det vi saknar mest är kontakten med slakteriet*, säger en annan leverantör. Han tycker att Swedish Meats kunde vara bättre på att informera och tycker inte om att få information av chauffören. Vidare menar han att leverantörer, som är nya eller som utökar sin produktion, får mer hjälp av slakteriet.

*Den kontakt man har med slakteriet är med transportören, och det är ju ett eget företag. Jag tror att många upplever att man är intressant när man bygger eller är ny.. Då får man all uppbackning, men*

*sen hörs inget. Scan är så stort. Ringer man dit hamnar man i växeln i Stockholm eller nått. Vi hade nog haft bättre betalt om vi lämnat till [IS1] eller [IS2], men det är jättesvårt att räkna på.*

### Den tredje leverantören tycker inte det finns några direkta nackdelar

*Bara att det har blivit för stort, jag skulle ringa och anmäla, nu är det centrala växlar och de vet ju inte var de kopplar en, till slut hamnade jag på utlastningen för charkdelikatesser. Swedish Meats driver på utvecklingen mot att det bara ska vara större och större. Ett tag var det rätt omständligt att lämna till Scan det skulle vara revision och uppföljningar. Det kostade nästan 10000kr om året, det är helt onödigt, det ska väl de skita i.*

Alla leverantörer tycker att priset är det viktigaste för att man ska vara nöjd med slakteriet. En anser det är positivt att man är delägare, medan den andre säger det är viktigt att de hämtar grisarna. -*Priset först och främst. Sen ska det fungera med transporter, livdjur och semin. Men det funkade ju på både privat- och föreningsslakten.*

*Sämre klassning och kanske lite mindre trygghet är nackdelarna med investörägda slakterier, enligt en leverantör. Andra kommentarer är att deras chaufför var sämre.*

*Är du stor så betyder några öre mycket, men är du mindre är kanske andra saker viktigare, att det fungerar med avelsmaterial och hämning. Det vi saknade under [IS1]-tiden var kontakten med de andra leverantörerna som vi var vana att träffa på aktiviteter.*

En Swedish Meats-leverantör tycker att fördelarna med [IS2] är att det har högre direktbetalning, är punktligt och har bättre kontakt med leverantörerna. Fördelen med [IS1] är att det har kortare beslutsvägar.

*Att de hämtar när de ska, där var [IS2] otroligt punktliga. De har högre direktbetalning och de betalar bättre för stora grisar. [IS2] som är ett litet slakteri är väldigt mycket ute hos sina leverantörer och pratar och så. Under griskrisen körde [IS2] runt till alla sina leverantörer och bara kollade av hur det var. Många kände att bara det lilla besöket gjorde hur mycket som helst. [IS1] är kanske inte så mycket bättre än Swedish Meats på det där. Man kan ringa direkt till VD på [IS1] och resonera med honom. De har kortare beslutsvägar.*

Enligt leverantörerna finns det skillnader mellan leverantörer till de olika slakterierna. Av de som levererar till investörägda slakterier är enligt två leverantörer många mindre leverantörer som har sämre ordning. En leverantör tror inte att det är någon skillnad idag, men att Swedish Meats tidigare hade de bättre smågrisproducenterna.

*Fler småskuttar och slarvpellar som har lämnat till de privata traditionellt sett plus de som är anti-kooperation. De har nog lite sämre ordning än de som lämnar till kooperationen. Men det har förändrats pga. affärsmässighet. Många stora leverantörer med riktig ordning har lämnat Swedish Meats.*

*Inte idag. Förr hade nog Scan de bättre smågrisproducenterna. Det var många mindre besättningar som lämnade till [IS1] som kanske inte hade så mycket fasta rutiner eller hängde med i utvecklingen. Bland de som lämnade till [IS1] fanns mer lite udda typer med konstiga idéer och så. Det var en bidragande orsak till att vi bytte tillbaka.*

Det krävs inte mycket för att jag ska byta slakteri, säger två leverantörer. Båda byter slakteri om något krånglar. Den ene har dock inte för avsikt att byta, eftersom klassningen då kommer att sjunka.

*Krävs inte så mycket. Men jag vet ju att klassningen kommer att sjunka. Och det att det är lättast att köra på där man är. Det är pengabiten eller att de bär sig tillräckligt klantigt åt.*

*En leverantör säger att han kan tänka sig att byta om han får bättre betalt.  
Pengar, jag kan inte se ngt annat.*

Leverantörerna började leverera till Swedish Meats när de började med grisproduktion. De bytte senare till ett investörägt slakteri, för att sedan byta tillbaka till Swedish Meats.

*Det var naturligt att lämna till Swedish Meats, det gjorde alla i trakten, det kändes lite mer vianda på den tiden.  
Min far lämnade dit (till Swedish Meats)*

Leverantörerna tycker att de blir bra bemötta av slakteriet.

*Bra.  
Bra. Bilen kommer alltid på pricken. Men ibland får man information från dem, det är så ålderstiget.  
Information vill jag få från slakteriet direkt.*

Alla leverantörerna träffar andra grisproducenter som de diskuterar grisar med.

*Vi diskuterar med andra producenter, bl.a. betalning och hur de lyckas förhandla till sig. Man kan få lite tips. Men det är lite småhemligt ibland med de stora leverantörerna.  
Träffar andra leverantörer i en grisklubb och på lantmännens möte. Inför beslutet pratade vi bara med slakteriernas tillförselansvariga.*

Vad skulle du säga till en leverantör som funderade på att byta till ditt slakteri?

*Räkna med bättre klassning. Och jag förordar att de gör det.  
Det kan jag väl rekommendera...  
Jag skulle inte avråda någon på något vis.*

Leverantörerna berättar hur det gick till när de bytte till Swedish Meats. Två av dem bytte pga. avelsmaterialet som de anser är sämre hos de investörägda slakterierna och gav dem ett sämre ekonomiskt resultat.

*Det var klassningen som fick mig att byta till Swedish Meats, det fanns ingen utlösande faktor.  
Det var det där med avelsmaterialet. Innan jag bytte förhörde jag mig om reglerna (BIS), om inte de hade blivit förenklade hade jag aldrig bytt.  
De visste när vårt kontrakt med[IS1] gick ut och var på hugget. Hade [IS1] varit lite mer på hugget tror jag inte vi hade bytt. Swedish Meats var här och tyckte det skulle vara kul att få tillbaka. Då blev det så.*

Ett investörägt slakterierna ”har hört av sig några gånger” till en leverantör och försökt få honom att byta. De två andra har inte fått några erbjudanden.

*Nej inte aktivt, jag tror inte man gör det med små leverantörer.  
Nej, de har inte legat i så där. [IS2]har aldrig varit här.*

Så här tycker två av leverantörerna om Swedish Meats:

*De har blivit för stora, centrala växlar. Nackdel med föreningsvidan att de driver på utvecklingen, det ska bara vara stort, stort.  
Bara helfall är ingen stor affär...det tjänar man inte på.*

En leverantör tycker inte att avståndet till slakteriet har så stor betydelse, medan en annan leverantör tycker att gränsen går vid Kristianstad.

*Ja, det har det faktiskt. Innan gick de till Kävlinge, det var ju lagom, nu går de till Kristianstad där tycker jag att gränsen e nådd. Vi lämnar ju mycket hela lass. Det är egentligen inte avståndet utan hur lång tid*



*det tar att fylla bilen. När bilen rullar är det ju lugnt i bilen. Om det blir till Linköping tycker jag är oacceptabelt, men det kan de väl aldrig få igenom. Sommartid skulle man kanske tänka mer på tiden de är i bilen.*

*Ja, lite har det. När vi sluta lämna tyckte jag att det var närmare att skicka grisarna till [IS2]än till Kristianstad. Men det är klart [IS1] är ännu närmre. Jag tror att leverantörer generellt tänker ganska lite på den biten.*

Det är krångligt att förstå alla tillägg, säger en leverantör. Den andre leverantör säger att de investörägda slakterierna har högre direktbetalning, men att det i slutändan kan vara mer lönsamt att leverera till Swedish Meats.

*Jag har sagt till vår tillförselansvarige för jag vill ha det mer utrett hur de här tilläggen fungerar, för vi ligger alltid under slakteriet. Men jag får det aldrig, sist sa han att han hade det ute i bilen. Han sa han skulle komma hit en dag.*

*Sen finns det efterlikvid om det går hyfsat för föreningen. De andra har högre direktbetalning. Lämna du grisar samma vecka till både [IS2] och SM, så kan det skilja 80-100 kr per gris. Tittar man på det är ju valet ganska enkelt. Men i slutändan när man räknar ihop det, så har de ju en efterbetalning och om man väger in klassningen så betalar SM lika bra. Det kan ändå vara lönsamt att lämna till SM och jag anser att det är det. För den som har dålig likviditet så är det ju intressant med den som har en snabbare direktbetalning.*

Av Swedish Meats-leverantörerna brukar en följa avräkningspriserna på Internet.

*Nej. Man e så liten så man får va glad att man blir av med dom  
Bara någon gång. De står i tidningen ibland annars får man ringa upp dem.*

## **4.5 Leverantörer som bytt till investörägda slakterier**

Enligt två av leverantörernas första kommentarer fungerar det bra att leverera till det investörägda slakteriet.

*Ganska bra än så länge.  
Det funkar bra.*

Slakteriets kontaktperson har olika relation till leverantörerna. En leverantör har ingen kontakt och bryr sig inte om att skaffa någon. Kontaktpersonen har aldrig besökt den andre leverantören, medan den tredje har fått besök två gånger.

*Egentligen inte... Det är inget jag lägger ner något på att hålla kontakt.  
Ja, men han har aldrig varit här. Jag träffade honom en gång men han har aldrig hört av sig.  
Ja han har varit här två gånger. Sen har de gratis rådgivning så hon har jag kontakt med rätt ofta. I Swedish Meats viste man ju vad det kostade, då anlidade man inte dem så ofta.*

Två av leverantörerna tycker att fördelen med att lämna till slakteriet är att det är bättre betalt. Den tredje leverantören tycker att slaktsvinen växer bättre och klassar sig lika bra. Det är bra att han inte har något flerårigt kontrakt utan bara ett handslag. Två leverantörer tycker att kontakten med slakteriet är smidigare och enklare.

*Bättre betalt. Att de hämtar grisarna. De är lite flexibla.  
Slaktsvinsbiten funkar lite bättre, växer bättre och klassar sig lika bra. Ett handslag.  
Vi tycker att vi tjänar mer pengar, annars är vi ju föreningsmänniskor. Inte så mycket kontroller och krångel. Anmälningar och allting är ju enklare.*

Nackdelarna är, enligt en, avelsmaterialet vilket ger problem i smågrisproduktionen samt att vinsten inte delas ut till leverantörerna som i föreningslakten.

*Inte lika bra avelsmaterial. Problem med smågrisar och vis grisning.  
Om föreningslakten går med vinst delas det ut till medlemmarna.*

Alla leverantörer säger att priset är det viktigaste för att man ska vara nöjd med slakteriet. På andra plats kommer att slakteriet hämtar grisarna.

*Pengar och att de hämtar grisarna. Resten har jag inte med att göra.  
Priset. Att de har god avsättning för grisarna.  
Att de kan betala bra är det viktigaste. Att de hämtar grisarna när de ska. Att slakteriet sköter sig etiskt.*

Nackdelarna med Swedish Meats är olika för leverantörerna.

*Överstående grisar. En del av deras rådgivare har inte så bra koll på vad som funkar och inte.  
De verkar vara lite mindre flexibla. Sen som sagt sämre betalt.  
De försöker styra när man ska bygga. De har kontrakt som binder upp leverantören, och sen kan de sänka priset utan att man kan byta. De har för slimmat transportsystem. Tung organisation, där det är svårt att få gehör för dina synpunkter, det är många att ta hänsyn till. Swedish Meats slösar med pengar, tillsätter ny VD med kort varsel och ger han avgångsvederlag.  
Krångligare att anmäla grisar.*

Fördelen med Swedish Meats, enligt leverantörerna. Leverantören som sade att det var en nackdel att Swedish Meats försöker styra när man ska bygga, var själv tacksam för att han fick en knuff och byggde ut själv.

*Vet ej, håller på att jämföra om det är någon skillnad på djurmaterialen. De påstår själva att det skiljer 30kr.  
Det är vårt eget. De fick mej att bygga ut.*

Åsikterna går isär om det är någon skillnad mellan leverantörer till de olika slakterierna.

*Jag undrar om det gör det egentligen. Vissa vill bara lämna till privatslakten och andra är tvärt om.  
Många lämnar till [IS1] och [IS2] för det ligger närma, de lägger in sådana aspekter.  
Ja, vissa är ju föreningsmänniskor. Jag tror att de som går över är lite mer rebellaktig, eller inte rebel...många vågar inte gå över utan är försiktiga.  
De som lämnar till privata är nog många gånger mer affärsmän. Ofta är de sådana som är glada för att förhandla om priser och pruta. De som lämnar till föreningslakten får ju hänga med i deras miljötankande och den etiska biten och följa regler.*

För att leverantörerna ska kunna tänka sig att byta slakteri kräver de alla bättre betalt.

*Bättre betalt. En sanning med modifikation, Swedish Meats har låg förädling och det gör att deras lönsamhet är mer känslig för konjunkturen.  
Att företaget går med vinst. Att de blir marknadsledande på priset, för det tycker jag att de borde vara.  
Känna trygghet och att effektiviseringarna är genomförda så att betalningsförmågan är bättre.*

De tre leverantörerna nämner två anledningar till att de började leverera till Swedish Meats: att föräldrarna levererade dit och att de är föreningsmänniskor.

*Mina föräldrar lämnade till Scan. pga. att det [investorägda slakteriets] smågrisar var sämre.  
Det var naturligt när jag köpte gården, då lämnade de flesta till Scan. min far och mina två bröder lämnade också till Scan.  
Vi är föreningsmänniskor.*

Leverantörerna berättar hur det gick till när de bytte slakteri. Två av dem bytte slakteri delvis för att grisslakten i Kävlinge lades ner, och två för att visa sitt missnöje med att Swedish Meats betalar dåligt. En bytte för att Swedish Meats inte hämtade hans grisar och betalade sämre, medan en annan bytte på grund av den sämre betalningen.

*Det var när Swedish Meats inte hämtade grisarna en sommar. Sen införde de marknadstillägg på 80 kr per slaktsvin men inte till oss integrerade, för att de hade smågris överskott. Då bytte jag, jag bara ringde [IS], de kom ut och så skrev vi kontrakt.*

*[IS] tog kontakt med oss. Vi blev intresserade det var precis när de lade ner svinslakten i Kävlinge. Så vi provade något annat.*

*Förra gången flyttade jag till privatslakten pga. att man lade ner svinslakten i Kävlinge, bl.a. det var pengar också. Det var droppen som fick mig att ta steget.*

*Tanken var att byta två år innan men vi fullföljde kontraktet, när jag tog över driften så bytte vi. Just för att de betalade dåligt och överstående grisar. Jag tog in priser från SLP, Ugglarp, Sydkött, Swedish Meats och KLS.*

*Funderingarna kom när rationaliseringarna började. Den nya chefen sade först att han skulle få företaget att gå med plus. Sen sade han att det enda sättet att få företaget att gå plus är att sänka avräkningspriset. Det blev nog droppen för mig. Jag ringde tillförselansvarige på [IS1] och så träffades vi här vid köksbordet och pratade igenom det. Sen bokade vi en tid med chefen inne på slakteriet. Vi tittade på slakteriet och pratade ett par timmar. Jag hade med en avräkning från Swedish Meats som vi jämförde med en från en [IS1]-leverantör. Han hade i genomsnitt högre pris än jag hade från Swedish Meats. Det har jag nu med.*

*Swedish Meats hade sagt vartenda år att nästa år gör vi nollresultat och sen blir det vinst. På ett möte sade vi att om de inte går med vinst innan sommaren så byter vi. Och så hörde man ju hur mycket alla andra fick som levererade till privatslakten, så vi sa att vi provar. Vi sade upp kontraktet till sommaren. [IS1] och [IS2] var här och diskuterade. Sen fick de komma med sina bud. Klart att Swedish Meats inte kan komma med mer är noteringen och de fasta tilläggen. Vi fick något extra där, riktigt vad vill jag inte gå in på Jag ringde VD på [IS] och han bjöd dit oss på middag. Man blev väldigt väl mottagen. Det var trevligt men man byter ju inte slakteri bara för att de bjuder på middag. Det var väl lite en markering, samtidigt var det spännande att prova något nytt. Även om det kändes jobbigt. Det är just att man räknar och får reda på tilläggen.*

Flera leverantörer menar att det var ett stort beslut att byta slakteri.

*Ja det var det, men jag är inte rädd för utmaningar.*

*Ja, jag är föreningsmänniska.*

*Rätt stort. Man fick väga för och emot och förhandla ett par gånger, för att se om man kan få något extra. Som leverantör är det viktiga att det finns en åkare som är vettig på att hämta.*

*Ja det tyckte vi då. Idag är det inte samma. Vi var osäkra på hur våra gamla kollegor skulle uppfatta oss, vi hade hört talas om folk som blev totalt utfrusna.*

*Nej kan jag inte påstå.*

Två leverantörer diskuterade med leverantörer till investörägda slakterier, innan de bytte slakteri. De två som bytte pga. grisslakten lades ner i Kävlinge, pratade inte med någon annan innan de bytte. Den ene bytte först av de som han brukar prata om grisar med.

*Vi var på möte i grisklubben några dagar efter att vi hade bytt, då kom folk fram och gratulerade och dunkade oss i ryggen.*

*När jag träffade grannar så berättade jag för dem att jag nog tänkte byta. Jag ringde också till svinproducenter som jag viste lämnade till, [IS1] och frågade vad de tyckte och hur grisarna betedde sig. De andra svinproducenterna som jag träffar är nyfikna på vad jag tycker och hur det går. De är inte nöjda med Swedish Meats ju, framförallt när de inte hämtar grisarna.*

*Min granne har alltid varit emot slakteriföreningen. Han lämnar till privatslakten jag pratade med honom innan jag bytte. Jag ville knappt erkänna att vi skulle byta. Jag satt i LRF och det var knappt man våga berätta det där att man lämnar till privatslakten, det stämde inte riktigt med ideologin. Är man riktigt LRF:are bör man ju vara rätt föreningstrogen.*

*Det händer att man pratar grisar. problem eller något som går bra.*

Leverantörerna uppmanar ingen att byta, utan tycker att leverantörerna själva ska blida sig en uppfattning och ta ställning.

*Det är väl som att lämna till vem som helst.*

*Jag skulle inte uppmana han att göra det, men jag skulle berätta att jag tycker det är bra sjuss i företaget, det är bra transportörer men inte lika bra avelsmaterial. Sammantaget tycker jag det var ett plus att gå över.*

*Det fungerar bra att lämna till dem och de betalar ju rätt bra. Sen får ju de själva förhandla om tilläggsbetalningar. Vi [i Skåne] sitter ju i en ganska bra sits, vi har både Swedish Meats, SLP, Ugglarp, Sydkött och KLS.*

Flera av leverantörerna har blivit tillfrågade av Swedish Meats om de vill byta slakteri.

*En gång, vi började med försöket. De hävdar att deras grisar är värda 30 kr mer. De talar tyst om att SP2grisen växer snabbare än Pigham. Det är inte bara fördelar med Pigham, risken är att man får slakta ut dem för lätta.*

*Först tre månader efter att jag lämnat in uppsägningen av kontraktet ringde de från Swedish Meats. Då gick det inte att ändra på. Jag har träffat Swedish Meats vid två tillfälle, då har de frågat om jag är intresserad av att gå över igen.*

*Ja det gjorde de ett par gånger. Och det var ett farligt liv den dagen vi sade upp kontraktet.*

*Nej inte aktivt, jag tror inte man gör det med små leverantörer.*

*Nej. Det är dåligt, de har varken ringt eller hälsat på.*

Leverantörerna tycker att det slakteri de levererar till är mer effektivt.

*De tar mer ansvar för företaget. Han håller hårt i börsen och allt ska löna sig.*

*Det är enklare på något vis, mer gammeldags.*

*Har mer koll på sin verksamhet, håller nere kostnader och upp effektiviteten. Verkar snabbare och bättre på att komma med grejerna i tid (till affärerna).*

Leverantörerna har lägre förtroende för Swedish Meats-

*De pratar mer än vad de går för. De uppmanade oss att bygga men de kunde inte sälja köttet till Europa som de sade. Då kände jag mig lurad. Sen dess tar man det de säger med en nypa salt. Det är svårt att påverka. Man binder upp leverantörerna med kontrakt.*

*Låg förädlingsgrad vilket gör de känsligare för prisnedgångar.*

*Det har gått så dåligt till på Swedish Meats. Man har omstrukturerat, rationaliserat och lagt ner slakterier ändå får man ingen rätsida på det. Swedish Meats har blivit för stort för att kunna hålla koll på sin verksamhet. När det krånglar skyller man på olika divisionschefer.*

*Man får ofta höra av affärsinnehavare att "Swedish Meats inte kunde komma med det och vi fick inte det".*

Avståndet till slakteriet har viss betydelse för leverantörerna.

*Ja det har det. Det har med etik och allt det och göra. Där kommer den biten in också med en slimmad transportör, som kommer hit med bil o släp och ska fylla bilen. Om han inte fyller så ska han köra och göra det, och det tar liksom tid innan han kommer till slakteriet. Så upplever jag inte det när jag lämnar till [IS1]. Det är tre mil till [IS1]. Oftast så fyller vi en bil, 100 grisar och det gör vi på trekvart och sen e grisarna inne på en halvtimme. Känns bra. Etiskt rätt.*

*Spelar ingen större roll. Inom rimliga gränser givetvis.*

*Ja det e klart om det skulle va jättelångt, men till Helsingborg är ju inte så långt. SM dom ligger och kör svin från Dalarna eller var f-n det var, ner till Kristianstad. Man transporterar ju grisarna om varandra.*

Vad säger leverantörerna om slakteriernas priser?

*De betalar 50 öre för felfria grisar. Vi ligger på 93% felfria och det är förstås väl värda pengar. Men om du t.ex. tecknar ett treårsavtal med SM så får du en bonuspeng för avtalet när tiden gått ut. Det blir lite*

*av samma pengar, men SM har ju ett system som jag egentligen inte tycker om, där de binder upp leverantören. Är det sjuss i ett slakteri så kommer leverantörerna automatiskt om man känner en positiv attityd, då behöver man inte ha sådana här saker. Som t.ex. privatslakten, jag har inget kontrakt alls nu, utan det...men har man skrivit kontrakt med SM på tre år då måste man hålla sig till det.*

*Sen har jag tillägg, men det har jag inte i huvudet. Jag tror 65 öre i integreringstillägg. Sen gruppstillägg när man kommer upp i fler än 175 per gång. Det är 30 öres skillnad idag, det blir ju mycket pengar av det. Jag tror inte det skiljer så mycket. När jag gjorde jämförelser så räknade jag bara ut vad jag får per gris*

*[ISI] har vi ju kvalitetstillägg på alla grisar som ej har anmärkningar 50öre. Integreringstillägg 60öre. Sen det här med lastningstillägg. Sen e det ju ofta....vi har något lite extra till sen som vi har förhandlat oss till. Det e ju ofta det som gäller hos de private, där kommer uppköparen ut och då försöker man pressa de lite.*

En leverantör vet ungefär vad priserna är, medan den andre läser det i ATL och Land.

*Internet och Agronomics. Och folk man träffar, vissa saker sprider sig ju rätt snabbt.*

## 5 ANALYS

Detta kapitel är indelat efter hypoteserna i avsnitt 3.7. Under varje hypotes finns en analys, som diskuterar om hypotesen stöds eller motsägs av det empiriska materialet. Orden, som är kursiverade, är uttryck från teorikapitlet.

### **Hypotes 1. Många leverantörer använder sig av anpassande rationalitet.**

Då en leverantör använder anpassad rationalitet, låter han ett beslut växa fram såsom en produkt av visioner, erfarenheter och experiment. Leverantören får kontinuerligt information genom samtal med bl.a. kollegor, kunder, leverantörer.

Nästan alla leverantörer får *kontinuerligt information* från andra leverantörer, slakterierna och lantbrukspressen. Tre leverantörer har gjort *experiment* med ett annat slakteris djurmaterial, för att se om det var någon skillnad, vilket skulle kunna betyda att de använder sig av anpassad rationalitet. Försök på den egna gården är mer värda än andra jämförelser. Leverantörer, som har bytt slakteri en gång, kan använda sina *erfarenheter* från det andra slakteriet, om de funderar på att byta slakteri igen. Leverantör L har bytt till ett investörägt slakteri. Han ville prova slakteriet med sina förutsättningar för att se om det var bra.

Genom anpassad rationalitet kan leverantörerna fatta snabbare beslut. Det kan vara svårt att skaffa den mängd information, som den formella beslutsprocessen kräver.

### **Hypotes 2. Leverantörerna uppfattar det som rationellt att inte byta slakteri pga. att de använder sig av anpassande rationalitet.**

Alla utom två Swedish Meats-leverantörer tycks mena att det är rationellt att inte byta slakteri. Om denna hypotes ska vara relevant, måste det antas att ett slakteri betalar bättre än de andra och att det finns en skillnad mellan slakteriernas avräkningspriser. För varje leverantör finns ett slakteri, som ger bäst lönsamhet. Det kan vara det slakteri, som leverantören levererar till, eller ett annat. De två, som tycker att det är rationellt att byta slakteri, är eller har varit nära att byta. Därför är det möjligt att även dessa använder anpassad rationalitet.

Samtliga säger att priset är det viktigaste. För de flesta är det viktigt att slakteriet hämtar grisarna. Andra krav är att man får smågrisar när man vill, att slakteriet ej försöker styra leverantörerna till exempel när de ska bygga, att det är smidigt att anmäla grisar till slakt och enkla vikter (stort intervall) för att få snabb utslaktning. En leverantör tror att han hade fått mer betalt, om han hade levererat till ett investörägt slakteri.

### **Hypotes 3. Leverantören kan vara nöjd med sitt slakteri, även om det inte betalar bäst.**

De investörägda slakteriernas leverantörer tror att deras slakteri betalar bäst. Även flera av Swedish Meats-leverantörerna säger detsamma. Enligt hypotesen borde det vara möjligt att alla leverantörer är nöjda ändå, då de själva har valt sitt slakteri. Svaren jämförs därför med om leverantörerna är nöjda med sitt slakteri. Investörägda slakteriers leverantörer är nöjda med sitt slakteri, medan en del Swedish Meats-leverantörer är missnöjda med sitt. De tre

Swedish Meats-leverantörer, som inte tror att deras slakteri betalar bäst, är inte hellre nöjda med slakteriet. Tre andra Swedish Meats-leverantörer tycker att Swedish Meats ger bäst resultat när man tar hänsyn till djurmateriel eller klassning. Dessa är nöjda. En leverantör tror att Swedish Meats betalar bäst men är inte helt nöjd.

Det verkar som om leverantörerna är nöjda med sina slakterier, om de tror att de har bäst ekonomi i att leverera dit. En annan förklaring kan vara dissonans. Eftersom leverantören levererar till Swedish Meats och anser sig handla rationellt, kan slakteriet inte gärna betala sämre än de investörägda slakterierna. Leverantören söker därför konsonant information, som bekräftar att han handlar rationellt, t.ex. att djurmaterialet eller servicen är bättre hos Swedish Meats, och därför ger bättre ekonomi.

#### **Hypotes 4. Leverantörer som byter slakteri är missnöjda med något på det första slakteriet – en drivande mina.**

Alla leverantörer, som har bytt slakteri, är missnöjda med något på det förra slakteriet. De, som bytt till investörägda slakterier, är missnöjda med Swedish Meats betalningsförmåga. Flera är också missbelåtna med hur företaget sköts. Av de, som bytt till Swedish Meats, är två missnöjda med de investörägda slakteriernas djurmateriel. En rekommenderar andra att byta, medan den andre är försiktigare och säger att han inte skulle avråda någon från att leverera till Swedish Meats. Den tredje saknade kontakten med leverantörerna på Swedish Meats.

Om en leverantör är missnöjd, kan han bli en så kallad *drivande mina*, som talar illa om sitt förra slakteri. Det är svårt att avgöra om en leverantör är en drivande mina. En försiktigare taktik borde vara att rekommendera sitt nya slakteri för andra leverantörer. Effekten blir den samma, nämligen att ett slakteri tappar leverantörer medan ett annat får nya. En *ambassadör* är motsatsen till en *drivande mina*. Ambassadören talar väl om sitt slakteri och berättar om dess fördelar. Ambassadören drivs av att han är nöjd med sitt slakteri.

Leverantörerna, som bytt till Swedish Meats, är mer villiga att rekommendera sitt slakteri till andra leverantörer, än de som bytt till investörägda slakterier. De investörägda slakteriernas leverantörer tycker att den potentielle leverantören själv ska ta ställning även om ingen skulle avråda någon från att byta till deras slakteri. Swedish Meats-leverantörerna har mer att vinna på att andra leverantörer byter till deras slakteri, eftersom Swedish Meats har överkapacitet och en ytterligare leverantör gör att slakteriet blir effektivare. Marginalgrisen är mer värd för Swedish Meats än för de investörägda slakterierna.

#### **Hypotes 5. När leverantören är missnöjd med något på slakteriet, behövs bara en obetydlig ytterligare orsak som utlösande faktor.**

De som bytt från Swedish Meats var missnöjda med priset. Därmed kanske också med företaget, som är anledningen till det lägre priset. Enda sättet att påverka sin situation var då att lämna företaget (exit). Leverantörerna röstade med fötterna. Av leverantörerna som bytt till investörägda slakterier anger två att de bytte pga. nedläggning av slakteriet som låg närmast dem. Två andra leverantörer bytte för att slakteriet inte hämtade deras grisar och en bytte för att en VD fick avgångsvederlag. Dessa tre slags händelser tror jag är utlösande faktorer, vilka inte hade varit utlösande om inte ett missnöje redan funnits. Att byta slakteri pga dessa anledningar är *irrationellt*. Besluten är inte resultat av övervägande av olika alternativ, utan en *affektiv handling*. Händelserna väcker starka känslor, vilka hindrar

leverantörerna från att beakta olika argument. Irrationella handlingar behöver inte vara ineffektiva. Kanhända är det mest effektivt att byta slakteri för att bli av med överstående grisarna eller markera sitt missnöje med slakterinedläggningen och avgångsvederlag, men det behöver inte vara *rationellt*.

Av det investörägda slakteriernas leverantörer finns de, som är missnöjda med smågrisarna eller suggornas produktion. En tycker det är dåligt att den tillförselansvarige ej har besökt gården och att återbäring ej betalas ut, medan en annan tycker det är dålig information från slakteriet. De investörägda slakteriernas leverantörer skulle byta slakteri om det var bättre betalt eller om de blev missnöjda med något. De som bytt till investörägda slakterier och således har erfarenhet av att leverera till Swedish Meats, kräver förutom högre pris även att slakteriet ska gå med vinst.

Två av leverantörerna, som bytte till Swedish Meats, var missnöjda med avelsmaterialet hos de investörägda slakterierna. Det verkar inte finnas några direkta utlösande faktorer. Bland Swedish Meats-leverantörerna är flera missnöjda med priset och att företaget är för stort. En klagar över dålig information från slakteriet. Det krävs inte mycket för att jag ska byta, säger flera av Swedish Meats leverantörer. De övriga skulle byta, om de fick bättre betalt eller blev missnöjda. Alla har någon gång funderat på att byta slakteri. Vad är det som gör att de inte har bytt slakteri fast de har funderat på det? Möjliga förklaringar presenteras under följande hypoteser.

#### **Hypotes 6. Leverantörerna väljer att inte byta slakteri pga**

- a. Tidsbrist**
- b. Säljaren används som rådgivare och expert**
- c. Bekvämlighet i att inte behöva göra ett nytt val**
- d. Pigham-korsningen värderas högre än de investörägda slakteriernas**
- e. Utträdeshinder som ex. mellangårdsavtal**

Leverantörerna till det investörägda slakteriet byter ej pga att de kräver ett högre pris för att byta slakteri. De som har bytt till det investörägda slakteriet anger också att det krävs ett högre pris för att de ska byta igen. De tycker att Swedish Meats känns otryggt och att företaget måste gå med vinst för att de ska gå tillbaka.

Swedish Meats-leverantörerna byter inte slakteri främst därför att de föredrar Swedish Meats djurmateriel. Swedish Meats anser att dess Hampshirekorsning är värd ca 30 kronor mer per gris. Flera leverantörer säger också att grisarna är värda just 30 kronor mer. Samma resonemang hörs från de leverantörer som har bytt till Swedish Meats. Bekvämligheten i att inte behöva göra ett nytt val är troligen orsaken till två leverantörer inte byter. Leverantörerna som har bytt till Swedish Meats kan tänka sig att byta tillbaka om de blir missnöjda med något hos slakteriet.

Den tillförselansvarige anges av en Swedish Meats-leverantör som det främsta skälet att inte byta slakteri. En annan Swedish Meats-leverantör är nöjd med de smågrisar han får från en Swedish Meats-producent. Han tror inte att han skulle få lika bra smågrisar om han bytte till de investörägda slakterierna. Avtalet mellan smågris- och slaktgrisproducenten fungerar som ett utträdeshinder för slaktgrisproducenten. Omvänt kan han tänka sig att byta slakteri om smågrisproducenten gör det.



Några slaktgrisproducenter tycker att de integrerade har lättare att byta och några integrerade producenter tycker att slaktgrisproducenter har lättare att byta. Slaktgrisproducenterna menar att det är ett stort beslut, eftersom de är beroende av bra smågrisar, och ofta får de smågrisarna från samma leverantörer. De integrerade besättningarna har svårt att byta, eftersom de då måste byta avelsmaterial, vilket är en lång process. Skillnaden i uppfattning beror troligen på att individen ser till sin egen situation och att det är besvärligt att fatta ett sådant beslut. Flera av leverantörerna tycker att det är ett stort beslut att byta slakteri. Följande orsakerna är de viktigaste:

- Leverantören vill ha en långsiktig relation till slakteriet,
- Leverantören har inte hade bytt förut, och
- Leverantören är en föreningsmänniska.

Hypotesen stämmer ej på de investörägda slakteriernas leverantörer. Bland Swedish Meats-leverantörerna verkar alla punkter utom *a* (tidsbrist) förekomma. Punkt *d* (djurmaterialet) är den vanligaste anledningen som kombineras med *b* (säljaren) eller *e* (utträdes hinder). Åsikterna hos leverantörer som har bytt slakteri skiljer sig lite åt mot de andras, varför vi kommer in på hypotes fyra.

### **Hypotes 7. Leverantörer som har egna erfarenheter av andra slakteriet vill ej byta tillbaka. Deras egna erfarenheter väger tyngre än ny information.**

Två av Swedish Meats-leverantörerna säger att det inte krävs mycket för att de ska byta tillbaka. De måste ha mer betalt. Bland leverantörerna till de investörägda slakterierna har två provat att föda upp någon omgång med slaktgrisar från Swedish Meats. Erfarenheterna har bidragit till att de inte har bytt.

Leverantörerna som har bytt till investörägda slakterier tycker alla att priset måste vara högre för att motivera ett byte. De tycker också att Swedish Meats måste kännas tryggare. Ingen verkar intresserad av att byta i nuläget. Just nu håller en av dem på med ett eget försök där han jämför slakteriernas djurmateriäl. Swedish Meats leverantörer liksom de som har lämnat till investörägda slakterier säger att djurmaterialet är bättre på Swedish Meats.

Eftersom leverantörerna som bytt till Swedish Meats tidigare har lämnat till Swedish Meats innan de bytte till det investörägda slakteriet, har de egna erfarenheter av båda slakterierna. Dessa erfarenheter, som antas väga tyngre än ny information, kan inverka till att leverantörerna inte byter tillbaka. En leverantör med erfarenhet av bara ett slakteri har svårare att fatta ett korrekt beslut, eftersom han måste jämföra ny information med sina egna erfarenheter. Kanske rådfrågar de som inte har lämnat till något annat slakteri andra leverantörer innan de byter. Bara en leverantör berättar att han diskuterade med en annan leverantör till det slakteri som han övervägde att byta till. Det är möjligt att de andra som bytt slakteri har fått information från andra leverantörer innan de bytte, eftersom alla träffar andra grisproducenter.

### **Hypotes 8. Leverantörer som lämnat Kooperationen har negativ attityd till den.**

Leverantörerna, som har lämnat Swedish Meats, tycks ha en svagt negativ attityd till Kooperationen eller åtminstone till Swedish Meats. Lönsamhet och vidareförädlingsgrad är två

saker som de är missnöjda med. Två har tappat förtroendet för Swedish Meats delvis för att organisationen har blivit större men också mindre effektiv.

Har de leverantörer som lämnat Swedish Meats avvikande attityd till Kooperationen jämfört med de andra? De investörägda slakteriernas leverantörer har olika uppfattningar om Swedish Meats. En är negativ, den andre är svagt negativ och vill helst inte leverera dit, medan den tredje inte är mer negativ till Kooperationen än vad Swedish Meats-leverantörerna är. Swedish Meats-leverantörerna är inte negativa till Kooperationen förutom en.

Specialavtal verkar bara finnas hos de investörägda slakterierna. Två leverantörer säger att de har förhandlat sig till vissa förmåner. Troligen har två till det. En har inte det. Ingen av Swedish Meats-leverantörerna berättar att de har specialavtal med slakteriet. Flera tar avstånd till specialavtal och säger att det skulle vara ett skäl att lämna Swedish Meats om det förekom.

**Hypotes 9. Om den negativa attityden förstärks efter att leverantören har bytt slakteri, kan det vara ett försök att minska en dissonans. Därför kan leverantören hävda att han bytte slakteri av en annan anledning än han själv tyckte strax innan bytte slakteri (har sökt konsonant information).**

I ett fall är det möjligt att leverantören har sökt konsonant information för att minska dissonansen. Leverantören är nöjd med att ha bytt slakteri men säger att det inte blev lika stor skillnad i lönsamhet som han från början räknade med, främst därför att suggorna inte fungerar lika bra som Swedish Meats. Han säger att transportorganisationen i Swedish Meats är för slimmad och nämner de investörägda slakteriets transporter som en fördel. Innan leverantören bytte slakteri kan han inte ha vetat hur de investörägda slakteriets transporter fungerade utan detta måste han ha jämfört och konstaterat efter bytet. Detta skulle kunna vara ett försök att finna konsonant information, inte för att han är missnöjd utan för att han blev mindre nöjd än han förväntat sig. Leverantören sade att en VD:s avgångsvederlag var en utlösande faktor till att han bytte. Det kan vara svårt att legitimera ett stort beslut med en sådan anledning, varför individen kanske börjar söka efter andra anledningar i efterhand. Kanske de två leverantörerna som bytte pga. ett slakteris nedläggning tänkte likadant. Efter bytet sökte de *konsonant* information för att minska sin *dissonans*. De två leverantörerna bytte tillbaka till Swedish Meats efter ett antal år, tydligen fann de inte tillräckligt bra anledningar att stanna kvar. En av leverantörerna sade att priset som från början verkade bättre på de investörägda slakteriet inte gav bättre lönsamhet, eftersom klassningen blev sämre.

**Hypotes 10. Om leverantörerna till ett slakteri ser leverantören till andra slakterier som en mer homogen grupp kan det tyda på att leverantörerna till det första slakteriet ser sig som en ingrupp. Ingruppen kan ha en negativ bild av utgruppen.**

De flesta tycker att det finns skillnader mellan leverantörerna till de olika slakterierna. Av Swedish Meats-leverantörerna tror tre att de investörägda slakteriernas leverantörer ser mer till ekonomi. Två leverantörer som tidigare sålt till investörägda slakterier tror att många är mindre och att många är "slarviga". En leverantör tror att det har ändrats och att det nu även är större som levererar till de investörägda slakterierna. De investörägda slakteriernas leverantörer tror delvis samma saker om sig själva. Fyra leverantörer tror att de ser mer till ekonomi än vad Swedish Meats-leverantörerna gör. En leverantör tror att det är mest äldre som är föreningstrogna medan det är yngre som byter. En annan tror att det var så förr men att det inte är någon skillnad längre. De som tidigare levererat till Swedish Meats tror att dess

leverantörer är föreningstrogna eller mer intresserade av att följa regler och följa med i miljö- och etikfrågor. Eftersom många delvis tycks se andra leverantörsgrupper som *utgrupper* kan detta bidra till att de inte vill byta slakteri. Vem vill tillhöra gruppen med slarviga leverantörer? Samtidigt ses samma grupp av andra leverantörer såsom mer ekonomisk, vilket kanske kan vara lättare att acceptera.

**Hypotes 11. Leverantören kan tro att hans slakteri borde betala bäst av någon anledning (ex att det är ett kooperativ) och noterar därför ej pga sitt schema om ett annat slakteri skulle betala bättre.**

Bland Swedish Meats leverantörer finns det två som inte tror att deras slakteri betalar bäst. Dessutom finns tre som inte tror att Swedish Meats betalar bäst men som anser att det ger bättre resultat när de tar hänsyn även till avelsmaterial och service.

En annan möjlig förklaring är att Swedish Meats-leverantörernas *schema* hindrar dem från att notera att de investörägda slakterierna betalar bättre. Leverantörerna kan tro att Swedish Meats betalar bäst därför att det är ett kooperativt företag vars mål är att ge medlemmarna största nytta. Ett investörägt slakteri har som främsta mål att ge sina ägare avkastning på insatt kapital. Då det investörägda slakteriet betalar bättre än Swedish Meats strider det mot leverantörens schema vilket gör att han inte tar notis om det. Information som överensstämmer med hans schema skulle i detta fall kunna vara att Swedish Meats djurmateriel betingar ett högre värde.

**Hypotes 12. Leverantörens referensgrupp består av andra leverantörer till samma slakteri.**

Det verkar inte som om leverantörernas *referensgrupper* består av leverantörer till samma slakteri. Leverantörerna pratar om grisar med andra leverantörer som de träffar på olika möten och tillställningar. Referensgrupperna verkar mer bestå av leverantörer som bor i leverantörens geografiska närhet. De är inte nödvändigtvis grannar. Swedish Meats-leverantörerna verkar till högre grad ha referensgrupp från sitt slakteri. Skillnaden kan bero på att Swedish Meats har fler möten för sina leverantörer. Ibland träffas de i grisklubbar vilka består av enbart Swedish Meats-leverantörer. Dessutom har Swedish Meats förtroendevalda, vilka har kontakt med leverantörerna och kanske ger en samhörighet som kan uttryckas som en ingrupp.

**Hypotes 13. Leverantörernas referensgrupp har åsikter om vilket slakteri man bör leverera till.**

*Referensgrupperna* verkar ha åsikter om slakterierna. Leverantörerna refererar ofta till vad andra leverantörer har sagt om de andra slakterierna. De intervjuade leverantörerna har liksom andra leverantörer åsikter om slakterierna, vilket kan ge en indikation om vilka åsikter som de andra leverantörerna har. Leverantörerna verkar i alla fall ha åsikter om slakterierna men vilken vikt som läggs vid andras åsikter skiljer sig från individ till individ.

#### **Hypotes 14. Referensgruppen har inflytande på leverantören.**

Det verkar som om flera leverantörer påverkas av vad deras kollegor säger om slakterierna, vilket är naturligt om de tillhör samma *referensgrupp*. *Normerna* som referensgruppen ställer upp kan tex reglera vilket slakteri som gruppmedlemmarna bör leverera till. För flera leverantörer är referensgruppens åsikter viktiga men det verkar som om referensgruppen har mindre inflytande på de största leverantörerna. Leverantören diskuterar grisar och slakterier med sina kollegor. Han jämför sina attityder med de andra leverantörerna; det kallas *social jämförelse*. Om leverantören har förtroende för sina kollegor, är det troligt att han antar samma attityd. En leverantör refererar till en kollega som har bytt till ett investörägt slakteri. Han har inte haft någon kontakt med det slakteriet men är mycket positiv till det. Sannolikt har hans attityd påverkats av kollegan.

#### **Hypotes 15. Leverantörerna vill leverera till ett närbeläget slakteri.**

Flera tycker att det är viktigare hur lång tid det tar att köra till slakteriet än avståndet. De påpekar att det är lugnt i bilen under färden, men att det är stressigt för grisarna vid lastningen. De flesta tycker att ekonomin är viktigare än avståndet till slakteriet. Leverantörerna, som svarade att avståndet inte hade någon betydelse, motiverade sina svar med att ekonomin är viktigare. Om grisarna skulle åka långt, t.ex. till Linköping, skulle det ha betydelse, tycker två Swedish Meats-leverantörer. En anser att det är oacceptabelt långt, medan den andre är rädd att grisarna förlorar på en så lång resa, utan att lägga vikt vid några djurskyddsaspekter.

Det faktum att två leverantörer bytte till investörägda slakterier för att grisslakten i Kävlinge lades ner talar för att avståndet har viss betydelse. Leverantörerna menar det var ett dåligt beslut att lägga ner slakten. Därför behöver det inte bara vara det ökade avståndet som fick dem att byta, utan även att de ogillade beslutet. Nedläggningen kan vara en utlösande faktor men beslutet grundar sig troligen på ett underliggande missnöje. En av leverantörerna tycker det är märkligt att ”folk säger lägg ner slakteri men inte det jag lämnar till” samtidigt sade han: ”...men jag gjorde ju likadant då...” Avståndet till slakteriet verkar ha mindre betydelse för de största producenten än för de minsta. Många säger att det får vara rimliga avstånd.

En leverantör började leverera till Swedish Meats därför att han ansåg att det var den bästa affärspartner. En annan började leverera till ett investörägt slakteri för att det var det som betalade bäst just då. Alla andra levererar till respektive slakteri pga. att deras föräldrar levererat dit, att gården var leverantörer då intervjupersonen tog över den, eller att de var föreningstrogna.

#### **Hypotes 16. Leverantören jämför sig med andra som har bytt slakteri, om han börjar funderar på att byta slakteri.**

Det verkar inte alltid vara så att man jämför sig med andra. Bara en av de som har bytt slakteri säger att han tog kontakt med andra, som levererade till det slakteri han funderade på att byta till. Detta kan vara en effekt av att en del leverantörer använder sig av *anpassande rationalitet*. Då anpassande rationalitet används sker informationsinhämtningen kontinuerligt och beslutsprocessen är en kontinuerlig process, vilket gör att lantbrukaren kan fatta snabba beslut. Leverantören beaktar sin vision om hur företaget ska utvecklas, tidigare erfarenheter och experiment.

**Hypotes 17. Attityden till slakteriet kan påverkas av t.ex. inköparen eller telefonist på slakteriet.**

Främst verkar det vara djurtransportschauffören som har kontakt med leverantörerna. Flera leverantörer har också regelbunden kontakt med slakteriets tillförselansvarige. Leverantörer, vars grisar hämtas av en och samma chaufför, tycker som regel att det är bra. Flera berättar att de är nöjda eller missnöjda med chaufförerna. Leverantörerna är allmänt nöjda med det bemötande de får på slakterierna. De flesta är också nöjda med sin tillförselansvarige. En leverantör tycker att han blir otrevligt bemött av en person på Swedish Meats, men att det inte gör så mycket nu när den mesta kontakten går via Internet.

## 6 SLUTSATSER

I den empiriska studien har det framkommit att vissa faktorer påverkar leverantörens beslut om att byta eller inte byta slakteri. De som är nöjda med sina slakterier har ingen anledning att byta. Det verkar som om en leverantör är nöjd med sitt slakteri om han tror att detta ger bäst ekonomi. De investörägda slakteriernas leverantörer tror att deras slakteri betalar bäst. Även flera av Swedish Meats-leverantörerna har samma uppfattning.

Alla leverantörer som har bytt slakteri är missnöjda med något på det förra slakteriet. De som bytt till investörägda slakterier är missnöjda med Swedish Meats betalningsförmåga. Flera är också missbelåtna med hur företaget sköts. Det enda sättet för leverantören att påverka var att lämna företaget (exit). Leverantörerna röstade med fötterna. Av leverantörerna som bytt till investörägda slakterier anger två att de bytte pga. nedläggning av slakteriet som låg närmast dem. Två andra bytte för att slakteriet inte hämtade deras grisar och en för att en VD fick avgångsvederlag. Dessa tre händelser är troligen utlösande faktorer, vilka inte hade varit utlösande om inte ett missnöje redan funnits. Två av leverantörerna som bytte till Swedish Meats var missnöjda med avelsmaterialet hos de investörägda slakterierna. Det verkar inte finnas några direkta utlösande faktorer.

Alla leverantörer har någon gång funderat på att byta slakteri. Av de investörägda slakteriernas leverantörer finns de som är missnöjda med smågrisarna eller suggornas produktion. Andra synpunkter är att den tillförselansvarige ej besökt gården och att det är dålig information från slakteriet. Bland Swedish Meats-leverantörerna är flera missnöjda med priset och att företaget är för stort. En ogillar informationen från slakteriet. Det krävs inte mycket för att jag ska byta, säger flera av Swedish Meats leverantörer. De övriga skulle byta om de fick bättre betalt eller blev missnöjda.

Leverantörerna (även de som bytt) till det investörägda slakteriet kräver ett högre pris för att byta slakteri. Leverantörerna som bytt från Swedish Meats tycker att föreningen känns otrygg och att företaget måste gå med vinst för att de ska gå tillbaka. En del Swedish Meats-leverantörer är lojala mot sin förening och tror att deras handlande kommer att löna sig i längden. De säger att priserna kan variera under året och även prisskillnaden mellan slakterierna, men att det i längden inte är lönt att byta.

Swedish Meats-leverantörerna stannar kvar hos slakteriet pga:

Det finns utträdeshinder, till exempel mellangårdsavtal.

- Pigham-korsningen värderas högre än de investörägda slakteriernas ras.
- Säljaren används som rådgivare och expert.
- Det är bekvämt att inte behöva göra ett nytt val.

Flera av leverantörerna tycker att det är ett stort beslut att byta slakteri, främst av följande anledningar:

- Leverantören vill ha en långsiktig relation till slakteriet.
- Leverantören har inte hade bytt förut.
- Leverantören är föreningsmänniska.

Leverantörerna verkar inte tycka att avståndet till slakteriet är avgörande. En del menar att slakteriet ska finnas inom rimligt avstånd. För andra spelar avstånden ingen roll, utan priset är det viktiga, antingen genom att leverantören levererar till det slakteri som betalar bäst eller att Swedish Meats har färre slakterier. Samtidigt finns det leverantörer som har bytt till investörägda slakterier för att anläggningar har lagts ner. Det ökade avståndet var troligen inte anledningen till att leverantörerna bytte, utan beslutet var dåligt förankrat bland medlemmarna. De flesta började leverera till respektive slakteri, eftersom att deras föräldrar levererat dit eller att de är föreningstroga.

Det verkar inte som om leverantörernas referensgrupper består av leverantörer till samma slakteri. Referensgrupperna består oftare av kollegor, som bor geografiskt nära. Swedish Meats-leverantörerna har i högre grad referensgrupper från sitt slakteri. Skillnaden kan bero på att Swedish Meats har fler möten för sina leverantörer. Referensgrupperna verkar ha åsikter om slakterierna. Leverantörerna refererar ofta till var kollegor har sagt om de andra slakterierna, varför det är rimligt att anta att de påverkas av vad andra säger. Referensgruppen tycks ha mindre inflytande på de största leverantörerna.

De större leverantörerna gynnas mer än de små av de investörägda slakteriernas tillägg (se bilaga 2), eftersom prisskillnaden ökar då antalet levererade årsgrisar ökar. Detta förstärks om leverantören har specialavtal med det investörägda slakteriet.

Swedish Meats har inte helt blivit ett självkostnadskooperativ vilket indikeras av att det inte konkurrerar med de investörägda slakteriernas priser. Flera leverantörer säger också att de tycker att flera tjänstemän på Swedish Meats är kvar i regleringstänkandet. En del tycker det är viktigt att Swedish Meats inte har specialavtal, vilket visar på att likavärdestänkandet finns kvar bland leverantörerna. Föreningen bygger på likabehandlingsprinciper. Det märks tydligast på kvantitetstilläggen som påverkar priset mindre än de investörägda slakteriernas.

Självkostnadskooperativ kan också subventionera leverantörsgrupper på bekostnad av andra, om det är ekonomiskt motiverat (Nilsson & Björklund, 2003). Exempel på sådana subventioner är frakter. Leverantörerna betalar samma avgift oberoende av transportsträcka och kvantitet. De som bor långt från slakteriet eller levererar små kvantiteter subventioneras av de som har nära till slakteriet eller lämnar fulla lass. Subventionen kan motiveras av att alla leverantörer tjänar på om slakteriet ökar sitt kapacitetsutnyttjande och ökande stordriftsfördelar.

Ett självkostnadskooperativ som är marknadsledare borde genom sina stordriftsfördelar vara prisledare. Efter hand som Swedish Meats anpassar sin kapacitet till sina volymer och minskar antalet anläggningar kan föreningen komma ytterligare ett steg mot självkostnadskooperation.

Slutsatser om slaktgrisproducenter som helhet kan bara dras efter en kvantitativ studie. Detta arbete ger dock indikationer om hur slaktgrisproducenter i Skåne resonerar.

## Referenser

### Litteratur

- Baron, Robert A. & Donn Byrne. 2000. *Social Psychology*. Allyn & Bacon. Massachusetts. USA.
- Bauman, Zygmunt. 1990. *Att tänka sociologiskt*. Basil Blackwell Ltd. Oxford. England.
- Elmers, Fredrik. 2001. *Affärsrelationer mellan SQM Pork och svinleverantören*. Examensarbete 249. Institutionen för ekonomi. SLU. Uppsala.
- Engel, James F. & Roger D. Blackwell. 1982. *Consumer behavior*. The dryden press. Hinsdale. Illinois.
- Hermansson, Anna. 1996. *Stordriftsfördelar i svensk lantbrukskooperativ slaktindustri*. Rapport 104, Institutionen för ekonomi. SLU. Uppsala.
- Jonsson, Dan. 1995. *Transaktionskostnader i privat och kooperativ slakt*. Examensarbete 131. Institutionen för ekonomi. SLU. Uppsala.
- Kool, Maarten. 1994. *Bying behavior of farmers*. Doktorsavhandling. Lantbruksuniversitetet i Wageningen. Nederländerna.
- Land Lantbruk. 021104.
- Nilsson, Jerker & Thomas, Björklund. 2003. *Kan Kooperationen klara konkurrensen?* Rapport 149, Institutionen för ekonomi. SLU. Uppsala.
- Nitsch, Ulrik. 1994. *Helhetlig rådgivning*. Tidskrift for landøkonomi. 3/1994.
- Norrbom, Carl. 1999. *Företag gör affärer med företag*. Liber ekonomi. Malmö.
- Slakteriprodukter i Helsingborg AB. 2002. *Årsredovisning 2001*. Helsingborg.
- Sydkött AB. 2003. *Årsredovisning 2002*. Ystad.
- Trost, Jan. 1997. *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Studentlitteratur. Lund.
- Ugglarps slakteri AB. 2003. *Årsredovisning 2002*. Ugglarp.
- Öhlmér, Bo *et al.* 2000. *Business management*. Småskriftsserien 114. SLU institutionen för ekonomi. Uppsala.

### Internet

- [www.sjv.se](http://www.sjv.se) 2003-03-10
- [www.slakteriprodukter.se](http://www.slakteriprodukter.se) 2003-03-10
- [www.swedishmeats.com](http://www.swedishmeats.com) 2003-03-10
- [www.ugglarp.com](http://www.ugglarp.com) 2003-03-10

### Personliga meddelanden

- Andersson Kjell, Institutionen för husdjursgenetik, SLU, 2003-09-05
- Eriksson Ingvar, Maxima, 2003-03-06
- Karlsson Hans, Swedish Meats, 2002-10-24
- Lannhard Lars-Gunnar, Tidningen Gris, 03-07-10
- Lundheim Nils., Institutionen för husdjursgenetik, SLU, 2003-07-04
- Olsson Per Olof, Swedish Meats, 2003-03-06
- Simonsson Allan, Institutionen för husdjurens utfodring och vård, SLU, 2003-04-24



## **Bilaga 1: Intervjuguide**

### **1 Inledande frågor**

1. Hur många hektar odlar du?
2. Hur många slaktsvinsplatser har du?
3. Stall?
4. Utfodring?
5. Hur länge har du hållit på med slaktsvin?

### **2 Tema**

#### Personliga kontakter

6. Vilket slakteri lämnar du till?
7. Hur är det att lämna dit?
8. Hur länge har du lämnat till slakteriet?
9. Har du någon kontaktperson på slakteriet?
10. Vad är fördelen med att lämna till slakteriet?
11. Finns det några nackdelar?
12. Vad är viktigt för att man som lantbrukare ska vara nöjd med slakteriet?

#### Avräkningspris

13. Vad är avräkningspriset idag?
14. Vilka tillägg finns?
15. Skiljer det sig mot andra slakterier? (pris och tillägg)
16. Var hittar du de andra slakteriernas avräkningspriser?

#### Andra slakterier

17. \*Har du lämnat till något annat slakteri tidigare?
18. Finns det några nackdelar med att lämna till privat/koop-slakteri (det andra)?
19. Finns några fördelar?
20. Finns det någon skillnad mellan leverantörer till ditt slakteri och leverantörer till andra slakterier?
21. Känner du någon som levererar till något annat slakteri?

#### Kollegor

22. Brukar du träffa andra svinproducenter?
23. Vad diskuteras då?

#### Val

24. Vad skulle krävas för att du skulle byta till privat/koop slakteri?
25. Var får du information ifrån?(priser mm)
26. Finns det någon annan du diskuterar med innan du fattar beslutet?

### **3 Avslutning**

27. Hur kom det sig att du börja leverera till detta slakteriet?
28. Har något slakteri försökt få dig att byta?

#### **Till leverantör som har bytt:**

29. Hur gick det till när du bytte slakteri?
30. Hur fick du tag i information
31. Var det ett stort beslut?
32. Vad fick det för konsekvenser?
33. Hade du räknat med dem?

#### **Till leverantör som ej har bytt:**

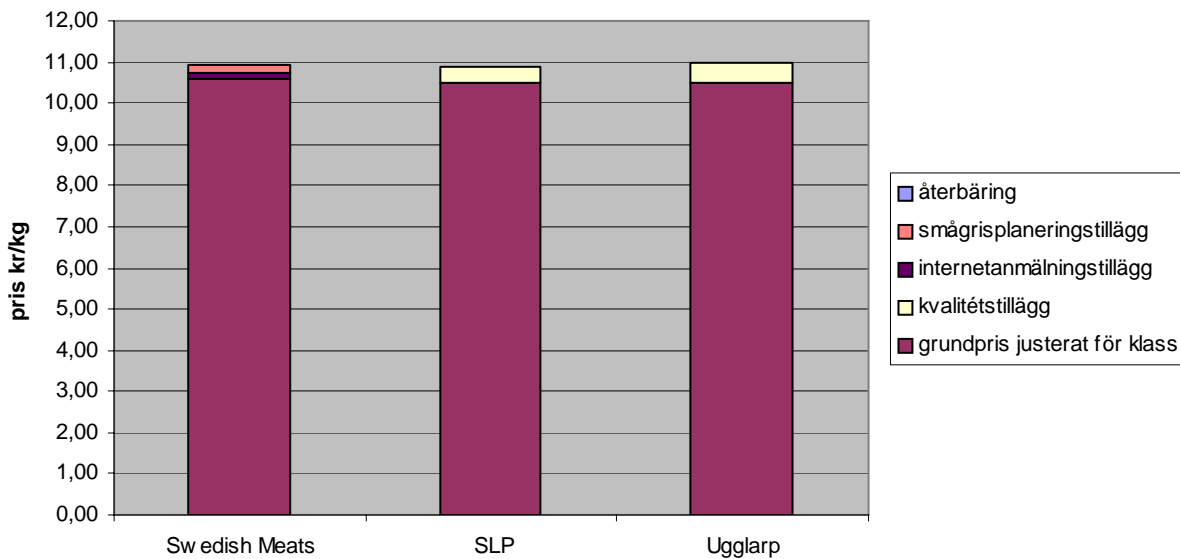
34. Har du funderat på att byta slakteri?

#### **Om svar ja:**

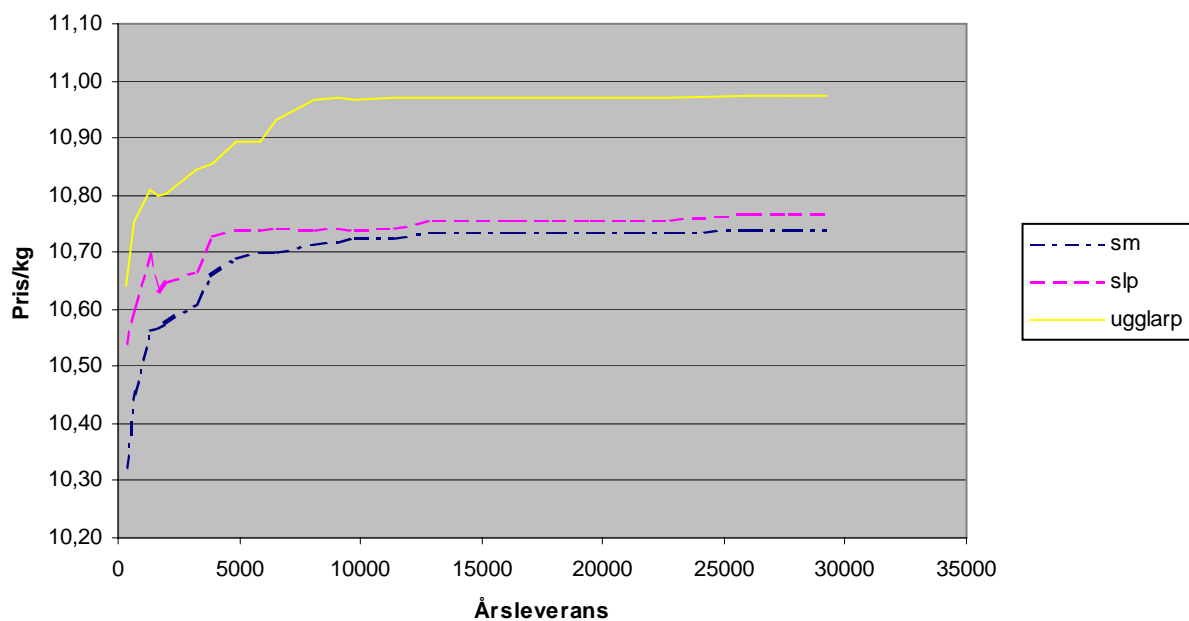
35. Hur får du information om det andra slakteriet?
36. Tycker du det är ett stort beslut?
37. Vad tror du att det får för konsekvenser?
38. Tillägg

## Bilaga 2: Prisstatistik

Avräkningsprisets delar utan kvantitetstillägg eller avgifter



Priser inklusive kvantitetstillägg och förmedlingsavgift





Pris: 70:- (exkl moms)

Tryck: SLU, Institutionen för ekonomi, Uppsala, 2003

---

*Distribution:*

Sveriges lantbruksuniversitet  
Institutionen för ekonomi  
Box 7013  
750 07 Uppsala  
Tel 018-67 10 00

Swedish University of Agricultural Sciences  
Department of Economics  
P.O. Box 7013  
SE-750 07 Uppsala, Sweden  
Fax + 46 18 67 35 02