



# Grisproduktionen på Gotland

– *Möjligheter och hinder för expanderad produktion*

*Erik Olsson*



# Grisproduktionen på Gotland

*– Möjligheter och hinder för expanderad produktion*

*Pig production at the island of Gotland – opportunities and obstacles for an expanded production*

*Erik Olsson*

Handledare: Jerker Nilsson

© Erik Olsson

Sveriges lantbruksuniversitet  
Institutionen för ekonomi  
Box 7013  
750 07 UPPSALA

ISSN 1401-4084  
ISRN SLU-EKON-EX – 419--SE

Tryck: SLU, Institutionen för ekonomi, Uppsala, 2005

## Förord

Utan en mängd vänligt inställda personer hade denna skrift aldrig sett ut som den nu gör. Därför är det på sin plats att jag tackar dessa.

Först vill jag tacka de 19 gotländska grisproducenter, som har ställt upp med sina tankar och ekonomiska data. Speciellt vill jag tacka de fem grisgårdar, som jag har fått möjlighet att intervjua en andra gång för kompletterande uppgifter till min empiri. Utan dessa hade denna studie inte gått att genomföra.

Vidare vill jag tacka LRF Konsult, som har hjälpt mig otroligt mycket. Jag tänker särskilt på Börje Kindesjö, Oskar Nilsson och Stefan Nypelius. Börje och Oskar, som är stationerade på fastlandet, hjälpte mig att komma i gång med studien genom att entusiastiskt berätta om sina funderingar och idéer. Detta var en stor hjälp. Stefan har, trots tidsbrist och andra uppdrag, hjälpt mig med att sammanställa alla ekonomiska data från de olika fallföretagen.

Jag vill även tacka styrgruppen för det gotländska grisprojektet, som har givit mig chansen att göra mitt examensarbete. Det har varit otroligt lärorikt och stimulerande att få studera något som är ”på riktigt”. Som gotlänning och son till tidigare grisproducenter är jag otroligt glad för att ha fått den här chansen.

Sist men inte minst vill jag varmt tacka min handledare professor Jerker Nilsson. Utan honom hade det här aldrig gått. Med ett fantastiskt självförtroende och med en stor portion humor har han alltid ställt upp med ovärderliga råd och tips. Hade jag gjort som han sade från första början, antar jag att uppsatsen skulle ha varit klar betydligt tidigare.

Uppsala i november 2005

Erik Olsson



## Sammanfattning

Studiens syfte är att identifiera åtgärder, som de gotländska lantbrukarna kan vidta för att överbygga hindren och utnyttja möjligheterna för en ökad produktionsvolym av grisar på ön. De hinder och möjligheter, som omfattas av studien, är av varjehanda slag – kostnads- och intäktsposter, företagsledning i bred bemärkelse (vilken är överordnad de olika ekonomiska nyckeltalen) samt olika ”mjuka” variabler av psykologisk och social karaktär (vilka är överordnade företagsledningsförmågan).

Studien bygger på tre teorier, nämligen nätverksteori, teorier om företagsledning samt teorier om regional utveckling. Med dessa teorier som grund formuleras ett antal hypoteser, från vilka frågor härleds till den intervjuguide som används vid intervjuerna.

Det empiriska materialet samlades in i tre omgångar. Först reste jag runt till 19 av Gotlands 114 grisproducenter. De 19 som valdes ut är de, som mest påverkar Gotlands totala slaktvolym av grisar. De personliga intervjuerna gjordes dels för att erhålla en generell bild av hur det är att vara gotländsk grisproducent, dels för att samla in deras bokslut. När dessa bokslut sammanställts av min kontaktperson, Stefan Nypelius hos LRF Konsult i Visby, kunde jag utläsa vilka av Gotlands grisproducenter som är de mest lönsamma. Hos fem av dessa 19 grisgårdar gjorde jag sedan per telefon kvalitativa intervjuer för att undersöka om mina teoretiska hypoteser stämmer överens med verkligheten.

Av intervjuerna framgår att det som avgör om en grisproducent har ett lönsamt lantbruksföretag inte enbart är externa faktorer, som inte är påverkbara för den enskilde lantbrukaren. Det finns en rad mentala förklaringar till att vissa lantbrukare är mer lönsamma än andra. Det finns även mentala barriärer mellan de olika lantbrukarna, till exempel värderingar som omöjliggör samarbete mellan gårdarna. Dessa hinder drar ned lönsamheten hos de gotländska grisproducenterna.

Många av kommentarerna från de intervjuade handlar om att det är svårt att vara öppen. De flesta lantbrukarna upplever att det är svårt att berätta om sin produktion och sitt företags lönsamhet. Det finns även en rad kommentarer som tyder på att jantelagen är stark bland Gotlands lantbrukare.

Studien innehåller en rad ”mjuka” variabler hos de intervjuade lantbrukarna. Exempel på detta är sociala faktorer, hur de resonerar när större investeringar skall göras eller hur de förhåller sig till att samarbeta med andra lantbrukare. Andra variabler kan vara grisproducentens inställning till det egna lantbruksföretaget eller vilken inställning han har till externa hinder.

Om Gotlands grisproducenter skall kunna förbättra sin produktion ska de ha inställningen att de måste ändra sin produktion. Det går inte att leva på gamla meriter, utan den gotländske grisproducenten måste hela tiden utveckla nya idéer och ta till sig andras kunskap. Att vara nöjd med den produktion man har är farligt i den föränderliga värld som dagens grisproducent lever i.

## Abstract

Gotland is Sweden's largest island, located in the Baltic Sea. Since Sweden became a member of the European Union in 1995, some Swedish regions have got profitability problems in their pig production and other agricultural sectors as well. Gotland is one of those regions.

This study aims at identifying solutions that the Gotlandic pig breeding farmers could apply to overcome the obstacles and exploit the opportunities for a more profitable pig-breeding. The obstacles and the opportunities concern costs and revenues, entrepreneurship in a wide sense as well as psychological and social factors.

This study is based upon three theories, about networking, entrepreneurship and regional development. Analyses of these theories resulted in a number of hypotheses, which were transformed into the questions asked during interviews with Gotlandic pig producers.

The empirical material was collected in three stages. The first one is personal interviews with 19 of Gotland's 114 pig breeders. Those who were selected are the ones with the largest size of operations. Personal interviews were chosen in order to get a general image of what the situation is like for a Gotlandic pig breeder. Second, the balance sheets and the profit-and-loss accounts from the 19 respondents were compiled. The figures indicated clearly who were the most successful of the Gotlandic pig farmers. Third, I conducted telephone interviews with five out of these 19 farmers. The aim of these interviews was to see if the theoretically deduced hypotheses were in line with reality.

The findings indicate that what makes a successful farmer is not only external factors. There are obviously a few psychological explanations to why some farmers are more successful than others. There are also psychological barriers between different farmers, for example the valuation of partnerships between farmers that hinders farmers to develop more profitable farm operations.

Many comments from the interviewees concern the difficulty of being "open". Most farmers find it hard to tell others about their profits and business. Unfortunately, due to the competition, there is a profound feeling of 'envy' amongst farmers on Gotland.

This study contains a few "softer" factors. An example is the way of thinking when investing and/or the importance of collaboration between pig breeding farmers. Other factors concern the pig breeder's view of his or her business and how he or she handles external obstacles.

If the Gotlandic pig breeding farmers want to improve their businesses they must accept a more flexible way of thinking. The farmers must develop new ideas but most importantly, be aware of other farmers' knowledge and experiences. It is dangerous for the pig breeder, and any other farmer, to be satisfied with one way of thinking when the enterprise of farming is in constant change.



# Innehåll

1. Inledning.....	1
1.1 Bakgrund.....	1
1.2 Problemanalys.....	2
1.3 Syfte.....	3
1.4 Studiens uppläggnig.....	4
2 Den gotländska grisnäringen.....	5
2.1 Grisnäringen på Gotland.....	5
2.2 Hinder för gotländsk grisproduktion.....	6
2.3 Möjligheter för gotländsk grisproduktion.....	6
3 Effektiv grisproduktion.....	8
3.1 Framtidsutsikter.....	8
3.2 Grisproduktionens kostnader.....	8
3.3 Gotländska grisproducenters resultat.....	9
4. Teori.....	12
4.1 Inledning.....	12
4.2 Regional utveckling.....	12
4.3 Nätverksteori.....	14
4.4 Företagsledaren.....	14
4.5 Slutsatser för studiens fortsättning.....	15
5. Fallgårdar.....	17
5.1 Samtal med gotländska grisproducenter.....	17
5.2 Grisgård A.....	17
5.3 Grisgård B.....	18
5.4 Grisgård C.....	19
5.5 Grisgård D.....	20
5.6 Grisgård E.....	21
6 Analys.....	23
6.1 Analys baserad på teorin om regional utveckling.....	23
6.2 Analys baserad på nätverksteorin.....	25
6.3 Analys baserad på teorin om företagsledning.....	26
6.4 Slutsatser.....	27
7. Diskussion.....	29
Referenser.....	31
Bilaga 1: Intervjuguide.....	32
Bilaga 2: LRF Konsults studie av 66 västgötska grisgårdar 2003.....	34



# 1. Inledning

## 1.1 Bakgrund

Sedan det svenska EU-inträdet har priserna på köttprodukter fallit markant, och därmed har lönsamheten i den svenska köttsektorn sjunkit. Eftersom svin i princip betraktas som förädlad spannmål, är stödåtgärderna små, och det råder konkurrens mellan de olika EU-länderna. Den försvagade lönsamheten hos bönderna har medfört fallande produktionsvolym i Sverige, särskilt i de bygder där produktionskostnaderna är höga.

En region, som har haft stora problem, är Gotland. Många gotländska svinproducenter har upphört med sin produktion. Sedan år 2000 har det dock inom den gotländska grisproduktionen skett en strukturrationalisering, som har givit ett visst positivt resultat. År 2004 slaktades det ca 104 000 grisar på Swedish Meats slakteri i Visby, vilket kan jämföras med 88 200 grisar år 2002. Dock finns ett stort behov av nyinvesteringar och reinvesteringar för att klara nuvarande volymer och en eventuell volymökning (Hallbom, 2005, intervju).

De senaste årens fusioner och rationaliseringar inom lantbrukskooperationen har minskat de personella resurserna för rådgivning och medlemskontakter. Detta har drabbat de gotländska grisproducenterna, som i dag inte har någon lokal rådgivare på ön. Samtidigt har storleksrationaliseringen i gotländsk grisproduktion lett till att behovet av information och rådgivning har förändrats, men denna information får hämtas från fastlandet (Pettersson, 2005, intervju).

Det ovanstående pekar mot att det finns problem i den gotländska svinproduktionen. Visbyslakteriets kapacitetsutnyttjande bör inte sjunka utan snarare ökas. Svinuppfödningen har visserligen ökat under de senaste åren, men något stabilt läge har inte uppnåtts – när produktionen är koncentrerad till ett mindre antal uppfödare, kan enstaka individers beslut ha betydande konsekvenser. Den nya jordbrukspolitiken kan förmodas leda till att spannmålsproduktionen på Gotland kommer att öka, och hotet mot betodlingen har samma effekt. De förväntade större volymerna av spannmål kan troligen bäst utnyttjas genom att användas som djurfoder. Om produktionsvolymen ska bibehållas och än mer om den ska öka, krävs betydande investeringar i produktionsapparaten. Dessa investeringar blir än mer riskfyllda, eftersom rådgivningsverksamheten på ön är nedlagd.

Det finns sålunda skäl att ställa sig frågan om den gotländska grisproduktionen kan utökas, och i så fall hur detta kan gå till. Det är denna problematik, som det föreliggande arbetet ägnas åt. Grisproduktionen på Gotland står inför möjligheter av skilda slag, men det finns också ett antal hinder, vilka de gotländska bönderna kan gripa tag i. I nästa avsnitt analyseras denna problemformulering i mera detalj, innan projektets syfte kan formuleras. Det är därvid nyckelbegreppen i den ovanstående problempresentationen, som sätts under lupp: (a) påverkbara och icke påverkbara möjligheter och hinder, (b) skilda slag av möjligheter och hinder, samt (c) den gotländska svinproduktionen.

## 1.2 Problemanalys

### (a) Påverkbara och icke påverkbara möjligheter och hinder

Projektet handlar om möjligheter och hinder för en expansion av grisproduktionen på Gotland, och särskilt *om* dessa kan åtgärdas och i så fall *hur*. De hinder och de möjligheter, som är i fokus för studien, är sådana som kan hanteras av de berörda lantbrukarna, inklusive deras organisationer. Berörda lantbrukare är grisproducenterna men även lantbrukare, som kan tänkas starta grisproduktion på Gotland, samt lantbrukare, som producerar den spannmål, som blir till foder för grisarna. De lantbruksorganisationer, som kan förväntas engagera sig i att överbygga hindren för och främja möjligheterna till en utökad gotländsk grisproduktion, kan förväntas vara i första hand lokala sådana.

Noteras bör att det finns skillnader mellan olika slags hinder vad gäller om de kan undanröjas eller ej. Hinder till följd av geografiska förhållanden är opåverkbara, till exempel lokalisering och klimat – det faktum att Gotland är en ö medför höga transportkostnader, men detta är svårt att påverka för bönderna. Vidare finns politiska hinder, som kan angripas endast av politiska aktörer, inklusive lobbyorganisationer. Dessa rör kostnadsdrivande miljöhänsyn samt den internationellt sett hårda svenska djurskyddslagstiftningen. Hinder av dessa slag blir inte föremål för analyser i denna studie, eftersom de inte kan påverkas av lantbrukarna, utan de konstateras endast.

### (b) Skilda slag av hinder och möjligheter

Förutsättningen för den gotländska svinproduktionen är att det finns *lönsamhet* i denna verksamhet – detta gäller för alla slags verksamheter och alla företag. Med god lönsamhet kan produktionen expandera, och vid dålig lönsamhet kommer produktionen att krympa eller till och med helt läggas ner. De möjligheter och hinder, som är i fokus inom studien, är alltså faktorer, som påverkar intäkts- och kostnadslägena.

Därmed är det meningsfullt att skilja mellan olika *kostnadsposter* – avskrivningar på byggnader, personalkostnader, foderkostnader, kapitalkostnader, osv. Den enskilde företagaren har möjlighet att påverka dessa kostnader mer eller mindre. Däremot har företagare, som producerar råvaror, betydligt svårare att påverka *intäktssidan*, eftersom avräkningspriserna är fastställda på större marknader. En möjlighet är att man anpassar produktionen så att råvarorna blir mest möjligt attraktiva för köparna – en annan att producenten går vidare i förädlingskedjan, vilket innebär att han eller hon differentierar sina produkter bort ifrån den hårdaste konkurrensen för att nå en mindre priskänslig kundkrets. I studien ingår alla dessa möjligheter, alltså både påverkan på kostnader av varjehanda slag och påverkan på intäkter.

LRF Konsult gjorde 2004 en jämförelse mellan resultaten i 66 stora grisgårdar i Västergötland. Det konstaterades stora avvikelser mellan gårdarna. Före avskrivning uppgår skillnaden mellan gårdarna med de bästa och de sämsta resultaten till över en miljon kronor. Det finns med andra ord mycket, som kan göras på gårdsnivå, för att skära ned kostnader och minska intäktsbortfall (Kindesjö, 2005, intervju).

En stor mängd av ekonomiska nyckeltal går att identifiera och jämföra från år till år, såväl inom ett lantbruksföretag och mellan olika lantbruksföretag. Dessa nyckeltal kan ofta hittas i eller härledas från företagets årsredovisningar. Avkastning på det satsade kapitalet är alltid

intressant liksom avkastningen från enskilda investeringar. I lantbruksföretag kan det dock vara svårt att endast utifrån resultat- och balansräkningarna skapa sig en uppfattning om varför företagets resultat skiljer sig åt. Det krävs en mer ingående analys för att hitta de parametrar, som påverkar de olika enheterna mest.

En annan typ av faktorer är de, som rör *företagsledning*. I bred bemärkelse omfattar företagsledning en palett av aktiviteter – beslutsfattande, omvärldsbevakning, val av produktionsteknik och företagsstorlek, arbetsledning, kontaktskapande och -upprätthållande, kalkylering, finansiering, rådgivning, mm. På så sätt kan företagsledandet anses vara överordnat de olika ovannämnda posterna i såväl balansräkningen som resultaträkningen. Därmed är sagt att företagsledning är en viktig faktor i den föreliggande studien.

Ytterligare faktorer, vilka kan uppfattas vara överordnade företagsledandet, är *sociala och psykologiska variabler*. De gäller mentalitet, livsstil, drivkrafter, riskbenägenhet, kunskaper och färdigheter, sociala nätverk, samarbetsvilja, mm. Förmågan att med framgång leda ett lantbruksföretag (liksom andra företag) hänger ihop med dessa personliga variabler. Beroende på hur lantbrukarens egenskaper är, kan dessa faktorer utgöra antingen hinder eller möjligheter. Intressant att notera är att även dessa förhållanden är i regel påverkbara. Människor kan förvärva kunskaper, utveckla färdigheter, bygga upp sociala kontakter, osv, för att därmed bli duktigare såsom företagsledare. Således är dessa ”mjuka” faktorer centrala för studien.

### *(c) Gotländsk grisproduktion*

Studien ägnas den gotländska grisproduktionens utsikter att bli framgångsrik. Ovan har angivits en rad faktorer, som kan tänkas ha betydelse för denna framgång. Samtidigt måste erkännas att de gotländska produktionsförhållandena inte är helt unika. Med vissa undantag har de stora likheter med dem, som gäller i övriga Sverige, och de kan också likna villkoren i de främsta konkurrentländerna, t ex Danmark.

Detta betyder att studien inte kan avgränsas till att omfatta uteslutande gotländska förhållanden. I många fall kan lärdomar hämtas från fastlandet och det finns paralleller att dra. Detta betyder att, även om studiens objekt är den gotländska grisproduktionens framtid, måste svenska erfarenheter tillvaratas, varefter dessa förutsättningar prövas att tillämpas på den gotländska verkligheten.

## **1.3 Syfte**

Slutsatserna i de olika punkterna ovan kan sammanfattas till ett syfte för projektet. *Studien syftar till att identifiera åtgärder, som de gotländska lantbrukarna kan vidta för att överbygga hindren och utnyttja möjligheterna för en ökad produktionsvolym av grisar på ön.*

De hinder och möjligheter, som omfattas av studien är av varjehand slag – kostnads- och intäktsposter, företagsledning i bred bemärkelse (vilken är överordnad de olika ekonomiska nyckeltalen) samt olika ”mjuka” variabler av psykologisk och social karaktär (vilka är överordnade företagsledningsförmågan). Lärdomar från annan svensk grisproduktion måste tas tillvara och tillämpas i det gotländska sammanhanget. Därvid har just de ovannämnda mjuka variablerna en central roll, när studiens resultat ska överföras till de gotländska lantbrukarna.

## 1.4 Studiens uppläggning

Såsom en bas för studien följer i nästa kapitel en generell beskrivning av dagens gotländska grisproduktion. Kapitlet utmynnar i en redogörelse för de hinder och möjligheter, som inte är påverkbara av den enskilde lantbrukaren.

För att identifiera de faktorer, som påverkar om grisproduktion är effektiv och konkurrenskraftig redovisas i *kapitel 3* en undersökning gjord av LRF Konsult. Studien omfattar jämförelser mellan 66 västgötska grisproducenters bokslut. Den visar stora skillnader mellan olika grisproducenters resultat och kostnadseffektivitet. Denna studie ställs i relation till en motsvarande undersökning av 15 gotländska grisproducenters bokslut och produktionsresultat. Dessa 15 har valts ut, eftersom de är bland de största grisproducenterna på ön. Tillsammans levererar de ca 75 procent av de 104 000 grisar, som slaktas på Swedish Meats slakteri i Visby. Granskningen av de västgötska och de gotländska grisproducenterna mynnar ut i slutsatsen att det finns möjligheter till god lönsamhet i grisproduktionen, samtidigt som det också finns producenter, som har dåliga resultat. Frågan är således hur producenterna med sämre resultat kan förbättra sin lönsamhet, kanske så att de kommer i nivå med producenterna med den bästa lönsamheten.

I dagens konkurrens måste den enskilde grisproducenten, utifrån sin egen gård och sina andra förutsättningar, se till att få lönsamhet i sitt företag, dvs. att företagsledningsförmågan är i fokus. I *kapitel 4* redogörs således för teorier om företagsledning, om samverkan i form av nätverksteori samt om regional utveckling. Dessa tre teoriområden bedöms kunna bidra med kunskaper om hur den enskilde företagaren kan förbättra sin situation, hur olika företagare kan stärka sin konkurrensförmåga genom ömsesidigt stöd samt hur olika omvärldsfaktorer påverkar företagarnas konkurrenskraft. De teoretiska analyserna utmynnar i ett antal hypoteser, som ligger till grund för datainsamlingen.

Bland de 19 gotländska grisproducenter, vars räkenskaper analyseras i kapitel 3, väljs ett mindre antal ut för djupa personliga intervjuer. I dessa granskas om det finns några faktorer, som kan tänkas vara avgörande för hur framgångsrikt lantbruksföretag är. De teoretiskt baserade hypoteserna från kapitel 4 är styrande för intervjuerna. *Kapitel 5* redovisar dessa intervjuer.

I *kapitel 6* tolkas intervjuresultaten samt räkenskapsanalyserna i kapitel 3 i termer av de teorier, som presenteras i kapitel 4. Därmed är det möjligt att i *kapitel 7* dra slutsatser om vad som påverkar graden av framgång i den gotländska grisproduktionen – vilka företagsledningsegenskaper, vilka nätverksfaktorer och vilka omvärldsförutsättningar.

## 2 Den gotländska grisenäringen

### 2.1 Grisenäringen på Gotland

År 2004 producerades det ca 3 300 000 grisar i Sverige. Av dessa stod Gotland för drygt 104 000 grisar, vilket motsvarar 3,3 procent av Sveriges totala produktion. På grund av storleksrationaliseringar inom den svenska grisproduktionen minskar antalet svenska företag med grisproduktion. Samtidigt ökar den genomsnittliga besättningsstorleken. Samma tendenser gäller även den gotländska grisenäringen (tabell 1). Grisbesättningarna blir alltså färre, men volymen hålls uppe med allt större anläggningar. Jordbruksverket menar att denna utveckling går väldigt snabbt, då den genomsnittliga slaktsvinsbesättningen stigit med 150 procent sedan 1995, samtidigt som antalet företag med denna typ av produktion har minskat med ca 70 procent. En genomsnittlig besättning av slaktsvin och smågrisar uppgick 2004 till över 400 djur (Jordbruksverkets hemsida, 2005)

Tabell 1: Gotlands 114 slaktgrisproducenter

Antal lantbrukare	Besättningsstorlek	Slaktvolym
3	>5000	19 994
2	4000-5000	9 156
5	3000-4000	18 351
9	2000-3000	21 896
15	1000-3000	21 571
80	<1000	13 377
<b>Summa</b>	<b>114</b>	<b>104 345</b>

Swedish Meats slakterianläggning i Visby är Gotlands enda. Slaktvolymen uppgick 2004 till 15 300 ton kött. Grisslakten stod för drygt 50 procent, medan resten bestod av nöt och lamm. Slakteriet har tillstånd att slakta 18 000 ton total slaktvolym och har kapacitet att ta emot uppemot 135 000 grisar, dvs. nästan 20 000 fler än vad som slaktades 2004.

Platssamordningschefen Kurt Hallbom ser inte heller 135 000 grisar som ett tak för den gotländska grisproduktionen utan det är mer ett välkommet delmål. Han tillägger att 105 000 grisar är ett minimum för att anläggningen ska kunna vara konkurrenskraftig och ha en tillfredsställande lönsamhet (Hallbom, 2005).

De gotländska grisproducenterna har i dag endast Swedish Meats att leverera till. Det innebär att de får exakt samma intäkter per kg griskött som t ex den skånska grisproducenten får när han levererar till Swedish Meats i Skåne. Så länge som den gotländska grisen inte värderas högre än övriga Sveriges grisar i form av t ex en Gotlandsprofilering måste de gotländska bönderna vara lika kostnadseffektiva och rationella som resten av EUs grisproducenter.

På grund av Gotlands läge har transport av levande djur varit besvärlig, vilket har lett till att Gotland i stort alltid har varit självförsörjande på smågrisar. Smågrisproduktionen har gått från att i stor utsträckning ha varit skild från slaktsvinsproduktionen till att mer och mer integreras. Dagens grisproduktion baseras på dels suggringar, där satelliterna är direktkopplade till slaktsvinsuppfödare genom mellangårdsavtal eller har egna stallar, och dels helintegrerade besättningar. Om den gotländska grisproduktionen skall expandera, krävs det förmodligen något av dessa alternativ i stora och rationella anläggningar. I dag finns tre suggringar på Gotland, nämligen Boleks-, Havor- och Mickelsringen, vilka tillsammans

producerar ungefär två tredjedelar av Gotlands 104 000 slaktsvin (Rietz, 2000; Hallbom, 2005).

Fläskproduktionen och dess prissättning är helt beroende av marknaden med stora svängningar i priser och efterfrågan. Det ställs stora krav på rationalitet, storlek och flexibilitet hos alla involverade företag för att uppnå lägsta möjliga kostnader. Kapitalbehovet är stort, inte minst när det gäller rörelsekapital. Fläskproduktionen anses vara en av de produktionsgrenar, där kunskaper i ekonomi, marknad och planering har minst lika stor betydelse för företaget som produktionskunnande (Rietz, 2000).

## **2.2 Hinder för gotländsk grisproduktion**

De gotländska lantbrukarna har på grund av sitt läge högre kostnader för sina insatsvaror än i de områden, som de produktionsmässigt konkurrerar med. En undersökning från 1994 visade att de gotländska jordbrukarna betalade 9 procent mer för växtskyddsmedel, 8 procent mer för gödning, 4 procent mer för djurfoder och 4 procent mer för byggmaterial jämfört med lantbrukarna på fastlandet. Jämförelsen avsåg främst Kalmarområdet. Någon senare undersökning har inte gjorts, men antagligen är kostnadsnivån för den gotländske grisproducentens insatsvaror likartad i dag (Rietz, 2000).

Det alternativa foder, som Arla förr levererade till de gotländska grisproducenterna i form av vassle, finns inte längre på ön. Något alternativ till spannmål till de gotländska grisarna finns i dag inte. Försök har dock gjorts att köpa restprodukter från Lantmännen i form av till exempel makaroner och flingor, vilka ger högt energivärde, men transportererna från fastlandet ger ett högre pris än för grisproducenter på fastlandet.

Svensk miljö- och djurskyddslagstiftning är världens hårdaste. Föreskrifterna gör att framför allt byggkostnaderna är högre i Sverige än i konkurrerande länder. Till exempel kan den danske grisproducenten ta in nästan 50 procent fler grisar per ytenhet än sin svenske kollega. I Sverige får man ej heller använda genmodifierat foder, tillväxthormon eller antibiotika på samma sätt som görs i de flesta konkurrerande länder ([www.gris.se](http://www.gris.se)).

Någon specialiserad stationär grisrådgivare finns det inte i dag på Gotland. Dagens rådgivning, som tas från fastlandet, kan av gotlänningarna upplevas som dyr. Det krävs mer planering, och rådgivningen är mer opersonligt än tidigare. Lantbrukaren köper inte rådgivning förutsättningslöst. Rådgivaren måste erbjuda den tjänst, som företagaren efterfrågar, och ha den roll, som lantbrukaren söker.

## **2.3 Möjligheter för gotländsk grisproduktion**

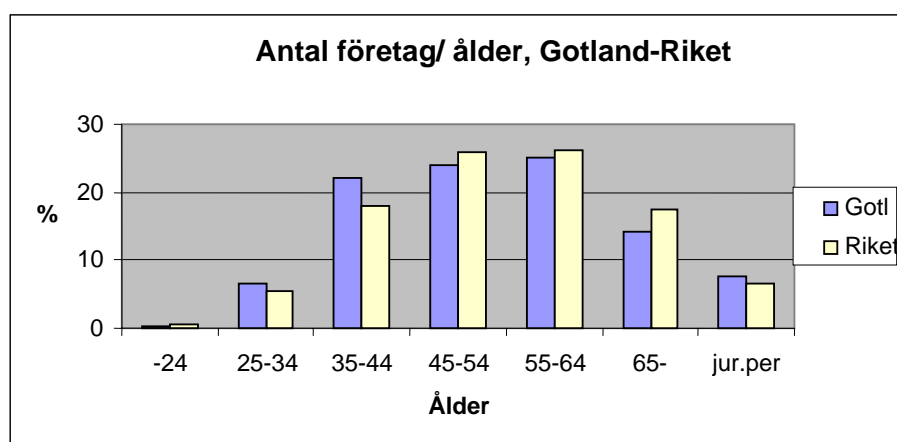
Lägre spannmålspriser innebär lägre foderpriser. Detta är betydelsefullt för en produktionsgren såsom grisproduktion, vars kostnader till stor del består av foder. Den nya jordbrukspolitiken kan förmodas leda till att spannmålsproduktionen på Gotland kommer att öka, och hotet mot betodlingen har samma effekt. De förväntade större volymerna av spannmål kan troligen bäst utnyttjas genom att de används som djurfoder (Hedin, 2005).

*Gotlands klimat* är starkt styrt av att det är en ö. Vattentemperaturen kring Gotland ger svala och sena vårar och relativt milda och utdragna höstar. Den största delen av årets 500 mm



nederbörd faller under höst- och vintermånaderna. Antalet soltimmar är högst i landet under maj, juni och september. Vattennärheten är den klimatfaktor, som mest skiljer Gotlands jordbruk från fastlandets. Konstateras kan att torrare klimat än Gotland finns inte under växtperioden i Sverige, vilket torde leda till att gotländska spannmålsodlare har Sveriges lägsta torkkostnader (Rietz, 2000).

Den gotländske lantbrukaren är i genomsnitt yngre än den svenske (figur 1). I den nya situationen med ökad konkurrens och krav på nytänkande kan lantbrukarnas ålder ha stor betydelse. Yngre lantbrukare borde vara mer flexibla och hitta nya möjligheter att producera på de nya villkoren. Ett annat antagande är att de tänker mer ekonomiskt rationellt, samt att de inte är lika bundna av traditionella produktionsmetoder (Åkesson, 2005).



Figur 1 En åldersjämförelse mellan gotländska lantbrukare med övriga riket, Åkesson, 2005

Bengt Rietz, f d lantbruksdirektör, tror att utvecklingen kommer att ledas av unga nytänkande företagare, som har möjlighet och förmåga att ta till sig kunskap, som inte härrör till direkta lantbruksarbeten, utan även viktiga kunskaper inom ekonomi, marknad och informationsteknologi. Han tror att nytänkande finns i alla åldersgrupper, men förutsättningar och vilja finns mest hos de yngre jordbrukarna. Att lasta allt ansvar på den yngre generationen lantbrukare är dock inte hela lösningen. Utvecklingen kommer ändå att vara ytterst beroende av den äldre generationen och alla andra, som har intressen i det gotländska lantbruket, t ex serviceföretag, banker och myndigheter (Rietz, 2000).

I dag sysselsätter det gotländska lantbruket cirka 10 procent av den arbetsföra befolkningen, vilket är tre gånger riksgenomsnittet. Räknas de verksamheter, som har en koppling till lantbruket med, är siffran 30 procent. Den höga andelen lantbruksföretagare på en förhållandevis liten yta torde vara unikt för Sverige, och den torde generera möjligheter till utbyten och samarbeten, som inte kan finnas på annat håll (Gotlands Länsstyrelse, 2005).

Tillgången till spridningsarealer på Gotland är god. Det finns endast ett fåtal områden, där efterfrågan på mer spridningsareal är större än utbudet. Djurtätheten är således låg, och därför kan antalet djur på de flesta håll lätt utökas.

## 3 Effektiv grisproduktion

### 3.1 Framtidsutsikter

LRF Konsult har analyserat den närmaste framtiden för svenska lantbrukare. Dess prognos för den svenska grisproduktionen ser ljusare ut än på länge. Det stålbad, som grisproducenterna och slakteriföretagen har gått igenom sedan EU-inträdet, tycks ha gett en strukturförändring både inom primärproduktionen och i förädlingsledet. En strukturrationalisering har gjort den svenska grisproduktionen mer anpassad för marknaden (Land Lantbruk nr 8, 2005).

Marknadssituationen inför 2005 är positiv i hela EU. Utbudet av griskött förväntas minska under 2005. Ett hot på exportmarknaden är dock den svaga dollarkursen. Ersättningen till arbets- och kapitalinkomst förväntas öka från 178 000 kronor år 2004 till 267 000 kronor år 2005. Den svenska grisproduktionen har dock inte haft så få sugor i produktion de senaste 25 åren som den har i dag. De 192 000 sugor, som fanns i landet i juni 2004, bedöms minska antalet slaktade grisar med tre procent till 3,2 miljoner (Lantbruksbarometern, 2005).

### 3.2 Grisproduktionens kostnader

När det görs lönsamhetskalkyler inom grisproduktionen, måste många faktorer vägas in. Det är viktigt att lantbruksföretagaren är kostnadsmedveten för att han ska veta vart pengarna hamnar och inte drar på sig onödiga utgifter. När LRF Konsult gjorde en jämförelse på gårdsnivå i Västergötland (bilaga 1), kom man fram till stora skillnader vad gäller kostnadsposterna i de olika grisföretagen. De bokslut, som LRF Konsult samlade in och analyserade, visar stora variationer i kostnadseffektivitet. Nedan redovisas undersökningens slutsatser, och de olika kostnadsposterna beskrivs. Undersökningen visar inte bara att det finns skillnader mellan den bästa tredjedelen och den med sämst resultat utan att stora skillnader också går att utläsa mellan gårdarna med medelvärde och de gårdar, som tillhör den bästa gruppen. Detta leder till slutsatsen att det på de allra flesta gårdarna finns utrymme för större medvetenhet och annorlunda arbetssätt, när det gäller kostnadsposterna.

#### *Arbetstid per producerad gris*

Den totala tidsåtgången för att producera en slaktgris i integrerad produktion låg 2002 mellan 31 och 109 minuter (medeltidsåtgången 54 minuter). Med en timkostnad på 175 kr/tim blir skillnaden i arbetskostnad per producerad gris så stor som 90-320 kr (medel 157) eller 1,04-3,70 kr/kg (medel 1,82 kr/kg) producerat griskött. Effektiva och rationella stallar, ”rätt” storlek på stallar, duktiga företagsledare samt kompetent personal är faktorer, som kan tänkas hålla ned arbetskostnaderna (O. Nilsson, 2005).

#### *Foderkostnad och foderutnyttjande*

Differensen i foderutnyttjande mellan den bästa tredjedelen och medelgården uppgick år 2002 till nästan 6 procent. De bästa besättningarna låg på 32,65 Mj/kg, medan medeltalen låg på 34,6 Mj/kg. Samtidigt finns det stora skillnader i foderkostnad. Egen foderanläggning, färdigfoder och alternativa foder är de olika möjligheterna. Här måste varje lantbrukare se till sin gårds förutsättningar, samtidigt som foderleverantörerna med sina stordriftsfördelar borde kunna få fram färdigfoder av hög kvalitet och låga kostnader. Noterbart är att södra Sverige, där största delen av grisproducenterna har haft färdigfoder, även har störst andel lantbrukare, som har avvecklat sin grisproduktion (O. Nilsson, 2005).

### *Finansiering*

En internationellt konkurrenskraftig grisproduktion i Sverige i dag kräver investeringar i mångmiljonklassen. För att hitta kreditgivare samt lantbrukare, som är beredda att utsätta sig för denna riskexponering, måste investeringen kunna ge en acceptabel avkastning. Vid en kreditbedömning av en lantbrukare beaktas följande:

- Personbedömning av företagaren
- Historiska uppgifter
- Investeringens mål och genomförbarhet
- Kalkyler, lönsamhet och eget kapital
- Betalningsförmåga och likviditetsbedömning
- Branschens förutsättningar
- Känslighetsanalys
- Säkerhetsbedömning

(C. Nilsson, 2005)

En anläggning, som får anses som internationellt konkurrenskraftig, kräver mycket kapital. Därför krävs i de flesta fall en kreditfinansiering men kreditgivarna kräver ofta mer än stallet som säkerhet. Som ytterligare säkerhet krävs nästan alltid en stor andel eget kapital eller egen säkerhet. För att stödja sina medlemmars expansionsplaner kommer därför Swedish Meats att ge ett investeringsstöd i form av ett räntefritt lån. Det innebär att på varje nybyggd suggplats medges ett femårigt räntefritt lån om 3 500 kronor. Avbetalningen sker med 10 kronor per producerad slaktgris. Resterande summa ska betalas av efter fem år. En sugga, som producerar 25 grisar/år i fem år, betalar av 1 250 (5år \* 25grisar \* 10 kronor) kronor på det räntefria lånet. Samma uppläggning finns för rena slaktsvinsanläggningar. Summan per slaktsvinsplats här är 500 kronor. Återbetalningen görs även här med 10 kronor per producerad gris. Vid en nybyggnation motsvarar fem hundra kronor per slaktgrisplats respektive 3 500 kronor per suggplats ungefär 10 procent av den totala investeringen (O. Nilsson, 2005; Svensson, 2005).

### *Avräkningspris*

Avräkningspriset kan föga påverkas av den enskilda lantbrukaren på den internationella marknad som råder. Prognosen för 2005 är ljus, och grisköttetspriset förväntas stiga med 6-8 procent. Under större delen av 2004 (39 veckor av 53) låg dock det svenska avräkningspriset i botten vid jämförelser med andra EU-länder (www.gris.se, 2005).

### *Byggkostnad*

I dag kostar en suggplats normalt mellan 34 000 och 42 000 kr. Med 10 000 kr i sänkt byggkostnad sjunker produktionskostnaden med 0,49 kr per kg griskött (50 procent avskrivning på 20 år, 50 procent avskrivning på 12 år, medelårsränta på 5 procent). På slaktsvinsplatsen, som normalt kostar 4 500-5 000 kronor, ger varje investerad 500-lapp en produktionskostnad på 0,17 kr per kg gris (O. Nilsson, 2005).

## **3.3 Gotländska grisproducenters resultat**

En förutsättning för att grisproduktionen ska kunna utökas på Gotland är att det är möjligt att bedriva en lönsam verksamhet på ön. För att undersöka dessa möjligheter har jag samlat in bokslut från ett antal gotländska lantbruksföretag, nämligen de, vars omsättning till största delen kommer från grisproduktionen. Avsikten är att med hjälp av analyser av boksluten finna

gotländska grisproducenter, som har god lönsamhet i sin produktion. När sådana har hittats, är de intressant att identifiera särdrag och yttre förutsättningar, som gör att dessa företag är mer framgångsrika än andra företag.

I tabell 2 presenteras en sammanställning, där 15 gotländska grisproducenters bokslut delas in i tre grupper. Fördelningen är, fyra grisproducenter i den övre delen, sju i medelgruppen samt fyra i den undre. Särskilt intressant är de mest lönsamma grisproducenterna. De 15 företagen är utvalda efter deras slaktvolym. Dessa producenter levererar årligen mellan 2000 och 7000 grisar till slakteriet i Visby. Fem av företagen är rena slaktgrisproducenter, medan tio har helintegrerad grisproduktion.

Lantbrukarna kontaktades per telefon, innan insamlingen av boksluten gjordes. Jag presenterade studiens uppläggning för att företagarnas skulle förstå syftet med datainsamlingen. Vid telefonkontakten bestämdes en tid för ett personligt möte. Tillvägagångssättet med personliga möten valdes för att jag på ett tidigt stadium skulle kunna skapa mig en uppfattning om gotländsk grisproduktion samt för att erhålla producenternas bokföring. Gruppen innehöll från början 19 grisproducenter, men reducerades sedan till 15. Trots att det för vissa kändes känsligt att lämna ut sina ekonomiska uppgifter ställde alla upp. Sammanställningen gjordes av Stefan Nypelius på LRF Konsult i Visby, eftersom denne har datorprogram för ändamålet.

Det finns stora skillnader i resultat mellan de olika gårdarna. Av de 15 fallgårdarna är åtta aktiebolag och sju är enskild firma. Detta gör att lönekostnaderna lättast räknas in i resultatet för att en god jämförelse ska kunna göras. Skuldsättningen för gården ligger i aktiebolagen utanför balansräkningen, vilket också bör beaktas. Produktionsresultaten påverkas dock inte av detta. Det är framför allt här man kan se skillnaderna mellan de olika fallföretagen. Siffrorna i tabell 2 visar att grisproducenterna i den bästa gruppen har en fullt acceptabel lönsamhet. De har full täckning för sina avskrivningar, och en del av dem klarar till och med av att skjuta beskattning av vinsten framför sig i form av periodiseringsfond. Intressant är att även företag med relativt hög skuldsättning ligger i den bästa gruppen. Insamlingen har därmed fullgjort sitt syfte såtillvida att den visar att det finns grisproducenter på Gotland med gott ekonomiskt resultat.

Den västgötska undersökningen liksom de gotländska fallföretagens bokslut tyder på att en del lyckas bättre med att få bukt med kostnaderna. Detta kan bero på en mängd faktorer, varav en del inte kommer fram vid denna typ av undersökning. Exempel kan vara gårdens arrondering, vid vilken tidpunkt investeringarna gjordes, vilka ekonomiska förutsättningar lantbrukaren hade vid övertagandet av gården och sociala faktorer.

För att utreda varför vissa grisproducenter har bättre ekonomi än andra kan hjälp sökas i olika teorier. Några teoriområden, som bedöms kunna bidra med kunskaper för bättre lönsamhet inom den gotländska grisproduktionen, är (1) hur mindre företagare kan förbättra sin situation som företagare, (2) hur olika företagare gemensamt kan förstärka sin konkurrenskraft samt (3) frågor om regional utveckling, särskilt hur omvärldsfaktorer påverkar. I nästa kapitel följer en genomgång av dessa tre teoriområden, varvid fokus ligger på grisproducenter såsom företagare och deras omvärld.

Tabell 2: Jämförelse mellan 15 gotländska grisproducenters bokslut

	Värden för jämförelsegruppen		
	Övre	Medel	Nedre
<b>Intäkter</b>			
Spannmål	193,4	161,1	65,9
Övr. växtproduktion inkl. lagerförändring	867,2	449,4	168,4
Djurförsäljning inkl. lagerförändring	3394,7	3741,3	3606,6
Skog och skogsprodukter	0,0	10,4	23,3
Arrende hyror	0,0	37,5	9,8
Övriga intäkter	588,3	271,5	149,7
<b>Summa intäkter:</b>	<b>5044,8</b>	<b>4819,1</b>	<b>4539,5</b>
<b>Kostnader</b>			
Utsäde	144,0	84,1	49,9
Gödning	122,3	70,4	35,2
Övr. Förnödenheter växtodling	59,9	42,1	21,9
Omkostnader växtodling	82,1	122,2	91,5
Djurinköp	980,8	1112,5	1338,6
Foder	940,7	1294,8	1406,6
Omkostnader husdjur	26,0	97,3	142,5
Omkostnader skogen	1,8	5,2	2,9
Övr. Varukostnader	-11,7	-12,0	-5,7
Arrende hyror	457,5	227,9	15,7
Underhåll ekonomibygnader	75,6	32,9	21,6
Underhåll bostäder	0,0	0,0	0,0
Underhåll markanläggningar	11,1	16,0	9,7
Övriga fastighetskostnader	0,0	25,1	13,3
Drivmedel	119,2	88,7	98,0
Energikostnader	118,0	106,5	84,6
Förbrukningsinventarier	18,3	34,3	34,6
Underhåll inventarier	135,9	124,9	139,4
Kostnad transportmedel	15,7	17,2	21,9
Kontorskostnader	48,8	38,2	37,8
Försäkringar	50,8	48,6	43,7
Allmänna omkostnader	148,2	67,0	27,5
Övriga kostnader	29,4	33,7	54,5
Löner	374,7	243,8	125,2
Löneomkostnader	137,3	91,2	42,0
<b>Summa kostnader:</b>	<b>4086,7</b>	<b>4012,8</b>	<b>3852,8</b>
<b>Produktionsresultat</b>	<b>1929,0</b>	<b>1290,1</b>	<b>591,3</b>
<b>Resultat före avskrivningar:</b>	<b>957,5</b>	<b>732,4</b>	<b>428,8</b>
<b>Ränta plus arrende</b>	<b>653,0</b>	<b>502,2</b>	<b>370,8</b>
<b>Skulder:</b>	<b>4237,8</b>	<b>6548,9</b>	<b>8684,5</b>

## 4. Teori

### 4.1 Inledning

Innan Sveriges EU-inträde, under den svenska jordbrukspolitiken, var de slakterikooperativa företagen *regleringskooperativa*. Det innebär att de var mer anpassade till politiken än till en öppen avsättningsmarknad. När marknaden öppnades 1995 var grisnäringen, vare sig i primärproduktionen eller i förädlingsledet, förberedd på den internationella konkurrens som uppstod (Nilsson & Björklund 2003).

Den fokus, som på den forna jordbrukspolitiken låg på intäktssidan, har på den öppna marknaden flyttats till kostnadssidan. Detta är nödvändigt, eftersom intresseföreningarna inte kan påverka en global marknad. Om en region såsom Gotland ska kunna bli framgångsrik inom grisproduktion, måste nödvändiga kunskaper och övriga förutsättningar komma ut till lantbrukarna. Eftersom det vid jämförelser mellan likartade grisgårdar finns stora skillnader i resultat, kan det antas att de mest framgångsrika lantbrukarna har kunskaper eller andra fördelar, som avspeglas i det positiva resultatet. Utifrån detta antagande väljer jag tre teorier, som kan ha central betydelse för en utökning av den gotländska grisproduktionen.

1. Gotland är en klart avgränsad region i förhållande till övriga Sverige. Detta faktum borde bara vara positivt, när det gäller en gemensam satsning för gemensamma mål inom en speciell bransch. Utifrån detta resonemang väljs teorier om *regional utveckling* för att applicera på den gotländska grisproduktionen.
2. Det talas ofta om att företagare gemensamt kan skapa konkurrensfördelar genom samarbete och att ett stort socialt nätverk skapar utbyten och erfarenheter, som har stor betydelse för den egna företagsverksamheten. Om ökat samarbete är lösningen för vissa grisproducenter, måste det närmare utredas. Därför bedömer jag att *nätverksteorin* kan nyttjas.
3. I dagens svenska och gotländska grisproduktion ställs höga krav på lantbrukaren. På de konkurrensutsatta marknaderna måste en gotländsk lantbrukare vara en påläst praktiker med stor social kompetens och goda ekonomiska färdigheter. Därför bedömer jag det intressant att beakta teorier om *företagare och företagsledning*.

### 4.2 Regional utveckling

I en föränderlig värld med avregleringar, internationalisering, globalisering och en förändrad kundmarknad, som i en högre grad efterfrågar en "viss typ av vara", ställs växande krav på företagen att vara lärande organisationer. Flexibilitet är ett nyckelord. Begreppet *flexibel specialisering* innebär att varje företag måste hitta sina skalfördelar. Ofta antas det att geografisk närhet i kluster ger goda förutsättningar för att utveckla flexibla nätverk av samarbetspartners. I dessa geografiska kluster kan företagen skapa ökad marginalavkastning med hjälp av de externa skalfördelar, som uppstår vid en samlokalisering (www.nutek.se, 2004).

Det lokala lärandet är en viktig komponent i modellen för geografiska kluster av företag i en region. Lärande kan delas upp i två typer. Den ena avser den *kodifierade kunskapen*, som kan förvärfvas genom traditionell utbildning, medan den andra avser den *okodifierade kunskapen*,

som sprids genom personliga möten och gemensamma erfarenheter. Om det ska uppstå en flexibel specialisering, är det viktigt att fokus läggs på hur nya kunskaper genereras och inte enbart det traditionella tankesättet om hur nedärvd tradition förmedlas regionalt och mellan generationer (www.nutek.se, 2004).

När företag inom en region bildar ett kluster, antas närheten underlätta för flöden av och utbyten av information. Forskning om regionaliserade produktionssystem har fått ett stort genomslag i planeringen för regional utveckling. Framför allt har forskningen lett fram till tre faktorer, som konkretiserar de metoder, som ska generera regional utveckling. Dessa är:

1) *Personliga möten och ömsesidig påverkan för lokalt lärande för att generera nytänkande och innovationer*

Denna faktor sätter *humankapital* och *kompetens* i fokus. Kompetens förvärvas genom formell utbildning, praktik och erfarenheter. Humankapitalet består av relationer i ett socialt nätverk. Dessa relationer är kanaler för lärandet och höjer den gemensamma kompetensen. Det kan till exempel handla om att lösa praktiska problem, vilket kan generera nya idéer och produktionsutveckling.

2) *Lokalt förankrade traditioner framför allt i relation till förvärvsarbetande och företagande för att generera lojal arbetskraft och drivande entreprenörer*

I samband med regional utveckling diskuteras ofta traditionen av entreprenörskap och företagsamhet, eller bristen på densamma. Kommuner och områden med stora industrier inom malm, järn och skog, vilka regionalt är stora arbetsgivare, uppges ofta ha en lokal kultur, som förhindrar utvecklingen av entreprenörskap (www.nutek.se, 2004).

I ämnet kulturgeografi gjordes 1994 en studie av gotlänningens mentalitet. Författarna kom fram till att det hos gotlänningarna finns en speciell mentalitet, som de kallar Gotlandsanda. Gotlänningar beskrivs som ganska konservativa och patriotiska personer. De ser helst att allting lunkar på som vanligt, och de tar ogärna på sig mer än de är helt säkra på att klara av. Gotlänningar låter sig inte imponeras av någon eller något i onödan. De håller ihop mot fastlänningar, men gotlänningar emellan gör skillnad på vilken socken man bor i och var på Gotland man kommer ifrån. Gotlänningarna har många mer eller mindre allvarligt menade fördomar om varandra, vilket gör att det inte alltid är lätt att samarbeta över sockengränserna. Författarna avslutar med dessa meningar: ”*Som utomstående betraktare kan man inte låta bli att fundera på hur denna lugna, lite konservativa Gotlandsanda påverkar ön. Det som är bra för individen kanske inte är fullt så bra för Gotland som helhet med tanke på utveckling och tillväxt*” (Ohman och Högdal, 1994, s 22).

3) *Regional infrastruktur för att generera externa skalfördelar*

Infrastruktur kan delas upp i *strukturer för transport och kommunikation* samt *social infrastruktur*. Transport och kommunikation står för den mer fysiska infrastrukturen, som har med vägar, hamnar, flygplatser, etc. att göra. Den sociala infrastrukturen rör storleken på befolkningen och arbetskraften. Traditionellt lyfts oftast den fysiska infrastrukturen och utbildning fram som betydelsefulla för regional utveckling, men det är uppenbart att även den sociala infrastrukturen är en förutsättning för en regions livskraft (www.nutek.se, 2004).

### 4.3 Nätverksteori

Begreppet nätverk har många betydelser. Här står det för organiserade nät. Ett nätverk beskriver hur ett antal människor är förbundna med varandra, formellt eller informellt, genom exempelvis medlemskap, regler eller mål (Alm, 1996). Nätverket ska ses som en grupp, där det finns kontaktvägar mellan personerna. Detta är det viktigaste kännetecknet för ett nätverk (Kinding, 1995).

Ett organiserat nätverk skapas av att en initiativtagare ser ett problemområde, ett intresseområde, en idé eller en möjlighet. Det innebär att det redan från början finns vissa målsättningar och intresseinriktningar, vilka fungerar som en "ledstjärna" för nätverkets arbete. Utan en initiativtagare skulle det inte finnas något nätverk. Initiativtagaren samlar ihop någon eller några få personer för att diskutera vilken roll, vilket mål samt vilka medlemmar nätverket skall ha. "*Målsättningar kommuniceras till potentiella medlemmar och utgör grunden för medlemskapet*" (Alm 1996, s. 195). För att ett deltagande skall vara aktuellt måste de mål, som varje individ har, överensstämma med nätverkets målsättning (Alm, 1996).

Medlemskapet, formellt eller informellt, styrs till stor del av nätverkets målsättningar. Vad som däremot kan påverkas är innehållet inom ramen för syftesformuleringen. Medlemmarna kan t ex ge förslag på aktiviteternas arbetsformer och ämnen (Alm, 1996).

Hur stort ett nätverk kan bli är beroende av hur dess mål och grunder ser ut. För att ett nätverk ska kunna fungera och genomföra sina aktiviteter måste någon ha ansvaret för detta. Nätverket måste ha någon form av ledning, även om det har en platt struktur i övrigt. Andra ord för ledare kan då vara kontaktperson, initiativtagare eller samordnare. Ledningen kan även delas mellan flera personer. I organiserade nätverk finns det oftast en kärngrupp, som för det mesta består av initiativtagaren och dennes närmaste krets. Dessa har inflytande över mål och gemensamma resurser samt kan bevaka nätverkets intresseområden. Denna lilla grupp antas vara den samma som initiativtagaren samlar ihop, innan nätverket startar (Alm, 1996).

### 4.4 Företagsledning

När det gäller hur företag skall styras talar man ofta om optimal anpassning utifrån existerande resurser. Det är vad företagande, enkelt uttryckt, handlar om. Företagaren eller entreprenören kan fångas med teoretiska begrepp såsom ideologi, kultur, livsform och livsstil.

*Kultur* kan ses som den djupaste beskrivningen av gemensamma värderingar och uppfattningar hos en viss grupp människor. I detta sammanhang kan företag ses som personligheter och definierar ordet kultur såsom summan av ett företags eller en grupp företagsares olika karaktärer. Kulturbegreppet gränsar därför till nätverksbegreppet.

Livsform används av vissa teoretiker såsom synonymt med livsstil. Persson (1991, s. 10) menar att "*basen för småföretagare utgörs av ett emotionellt, intellektuellt och existentiellt engagemang i företaget.*" Företaget kan i det närmaste betraktas såsom en symbolisk förlängning av företagarens personlighet." Det betyder att en riktig entreprenör verkligen brinner och lever för sin verksamhet.



Risk, osäkerhet och entreprenörskap är begrepp, som många kopplar samman. Man kan skilja på risk och osäkerhet, då osäkerhet inte kan uppskattas, medan risken är kalkylerbar. Riskkalkylen bygger också på tidigare erfarenheter, medan osäkerhet förknippas med radikala förändringar där erfarenhet saknas då det är nya idéer som utvecklas. Det finns olika sorters risker. Den risk, som det oftast talas om, är den ekonomiska risken, exempelvis marknads-, produktions- eller politisk risk. Den andra typen av risk, som kan tänkas påverka företagaren i hög grad, är risker på det individuella och sociala planet, även om dessa inte får några ekonomiska konsekvenser (Gaddefors, 1996).

Olika företagartyper har olika inställningar till risktagande. Det som den ena typen ser som ett högt risktagande ser den andra som ett nödvändigt steg för att nå uppsatta mål. Det handlar inte enbart om den individuella riskbenägenheten utan också om situationens karaktäristika. Davidsson (1992, s. 8) skriver att ”företagsstartare tar ofta risken att starta ett företag inte därför att de är särskilt riskbenägna, utan därför att de råkat befinna sig i en miljö där de lärt sig att se detta som ett naturligt alternativ, eller därför att omständigheternas spel försatt dem i en situation som på ett naturligt sätt leder till ett sådant beslut”.

## **4.5 Slutsatser för studiens fortsättning**

Utifrån de teorier, som presenteras ovan, tas ett antal hypoteser fram. Dessa ligger till grund för de intervjuer, som görs med fallgårdarna.

### **4.5.1 Hypoteser baserade på teorin om regional utveckling**

*Hypotes 1.1: Framgångsrika lantbrukare tar till sig ny kunskap genom personliga möten för att på så sätt skapa ett nytänkande och hitta en ”ny väg” att gå.*

*Hypotes 1.2: Expansiva lantbrukare upplever att de besitter en större framåtanda än sina kollegor.*

Det finns endast 114 grisproducenter på ön. Det krävs således endast ett fåtal nya grisproducenter för att starkt påverka volymen positivt.

*Hypotes 1.3: Gotländska lantbrukare anser sig ha ett hinder gentemot sina fastlandskollegor på grund av det geografiska läget.*

Det geografiska läget ger inga konkurrensfördelar utan tvärtom. Trots detta lyckas en del gotländska lantbrukare att överbrygga dessa hinder.

*Hypotes 1.4: Jantelagen är stark bland gotländska lantbrukare.*

Det är svårt att sticka ut hakan i gotländskt lantbruk och säga att ”mitt företag går fantastiskt, varför gör inte du som jag”? Detta leder till en negativ inställning, som hindrar erfarenhetsutbyte mellan producenterna.

*Hypotes 1.5: För att vara en framgångsrik lantbrukare krävs en social trygghet.*

Framgångsrika lantbrukare ges av sina nära möjlighet att hålla på med det de helst av allt vill. Starkt stöd från familj, släkt och vänner främjar ett framgångsrikt företagande.

#### **4.5.2 Hypoteser baserade på nätverksteorin**

*Hypotes 2.1: Stora lantbruk eller lantbruk, som har ett relativt omfattande samarbete med andra företag, är de mest lönsamma.*

Med dagens rationella lantbruk krävs att man skär ned sina kostnader och hittar skalfördelar. Antingen är lantbruket så pass stort att någon större hjälp utifrån inte behövs eller så är det mindre enheter som tillsammans hittar lösningar, som gemensamt gagnar lönsamheten på respektive enhet. Stordriftsfördelar finns naturligt eller måste exploateras genom samarbete.

*Hypotes 2.2: Att samarbete mellan gårdarna ej utvecklas beror på företagen som individer.*

Personkemin eller gårdarnas skilda förutsättningar är de främsta orsakerna till att samarbeten mellan gårdarna ej fungerar eller ens existerar.

#### **4.5.3 Hypoteser baserade på teori om företagsledning**

*Hypotes 3.1: Lantbrukarna, som ligger i den bästa gruppen, ser sitt lantbruksföretag och sig själva som en enda enhet.*

Lantbruk är det roligaste som finns för vissa. De lägger ner hela sin själ i lantbruket och företagandet. Exempel på detta kan vara att de låter pengar stanna kvar i företaget utan att ta ut marknadsmässig lön eller arrenden, arbetar mer 40 timmars arbetsvecka etc.

*Hypotes 3.2: Lantbrukarna, som gjort stora investeringar med hjälp av lånat kapital, ser det som en möjlighet, inte ett tvång.*

## 5. Fallgårdar

### 5.1 Samtal med gotländska grisproducenter

Det empiriska material, som presenteras i kapitel 3, där jag jämför 15 gotländska grisproducenters resultat, kompletteras i detta kapitel. Det sker med hjälp av kvalitativa data inhämtade från fem gotländska grisproducenter. Tre av dessa fem fallföretag ligger i den övre delen i den ekonomiska jämförelsen. De två andra fallföretagen ligger precis på gränsen mellan den övre och medelgruppen, som presenteras i avsnitt 3.3. Slutsatserna i avsnitt 4.5 har legat till grund för samtalens innehåll och utförande. Gårdarna presenteras anonymt.

Intervjuerna med lantbrukarna har förts med de teoretiska hypoteserna som grund, och anteckningar har tagits därefter. Det breda kunskapsspektrum, som jag erhöll under insamlingen av boksluten, kompletteras med telefonintervjuer från de fem grisproducenterna. Avsikten är att erhålla en ökad förståelse för dessa företag. För att exakt kunna citera företagen i kapitel 6, Analys, har bandspelare använts. Efter att samtalen har avslutats har en sammanställning av varje gårds drift gjorts. För att öka validiteten i det jag skriver har denna sammanställning skickats till respektive grisproducent för godkännande.

### 5.2 Grisgård A

Verksamheten på Gård A har tre ben att stå på. Slaktgrisproduktionen står för största delen av omsättningen (60 procent) och potatisodlingen tillsammans med en viss maskinentreprenad står för vardera 20 procent. Grisproduktionen såväl som växtodlingen bedrivs på flera fastigheter.

Grisgård A drivs av far, dotter och den ingifta svärsonen. Tillsammans arbetar de ungefär 6 700 timmar per år. Anställd personal tas in vid arbetsintensiva perioder. Vid intervjun satt endast fadern och dottern med, och det märktes tydligt att de hade samma värderingar, då de svarade på de olika frågorna. Den kompletterande telefonintervjun gjordes dock endast med den ena av lantbrukarna. Deras gemensamma mål är en kombination av att ha en god lönsamhet samt att nå personlig tillfredställelse. Informanterna uttrycker också att viljan att vara just lantbrukare är stark.

För lantbrukarna på grisgård A var det enkelt att välja grisproduktion i stället för annan djurhållning. Det finns tre faktorer, som de lyfter fram. Som en etablerad växtodlingsgård ser Grisproducent A att kombinationen av växtodling och grisproduktion som enbart positiv. Grisgödseln utnyttjas väl i växtodlingen. En annan faktor är att grisproduktion ger en helt annan flexibilitet med arbetstider än vad till exempel nöt- eller mjölkproduktion skulle ge. Företagarna ser det som en fördel vid arbetsintensiva perioder att inte ha några utstakade tider i djurhållningen. Den tredje positiva faktorn med grisproduktionen är den förhållandevis korta period, då företagarna ligger ute med kapital. Grisproduktionen gör att pengarna rullar in kontinuerligt, som de uttrycker det.

Gårdens samarbeten med andra gårdar är näst intill obefintliga. Det enda klara samarbetet är ett mellangårdsavtal med den producent, som levererar smågrisarna. Den enda maskinsamverkan är den maskinentreprenad, som utförs hos grannar. Förklaringen är att grisproducent A har större produktion och areal än sina kollegor i området samt att körslorna hos grannarna gör att utnyttjandegraden av maskinerna blir relativt hög. Fadern upplever att

samverkan mellan gårdarna var större i början av hans lantbrukarkarriär och tror att den omstrukturering, som skett inom det egna lantbruket, har resulterat i ett nytt sätt att bedriva jordbruk.

Lantbrukarna på Gård A bedömer att det största hindret till utökat samarbete är att olika gårdar har olika förutsättningar när det gäller produktion, storleken på de olika gårdarna samt dålig personkemi mellan företagen.

Lantbrukarna kan se vissa nackdelar med att vara grisproducent på Gotland. De bedömer att den största nackdelen gentemot fastlandskollegerna är frånvaron av en stationär rådgivare på ön. Tillgången på personlig rådgivning är viktig, anser de. Dagens system med en rådgivare från fastlandet fungerar inte lika bra som när det fanns en rådgivare, stationerad på Gotland. Informanterna tillägger dock att stationeringen inte är det viktigaste utan att kompetensen hos rådgivaren är det som har störst betydelse när de köper in denna tjänst. De har till exempel personlig rådgivning till växtodlingen från fastlandet, och det fungerar mer än väl – de är mycket nöjda. När lantbrukarna sagt att växtodlingsrådgivningen fungerar trots att rådgivaren är stationerad på fastlandet, erkänner de att grisrådgivning tagen från fastlandet borde kunna fungera lika bra – bättre än vad lantbrukarna upplever idag.

Lantbrukarnas förhållande till de externa hinder, som deras företag utsätts för, är oproblematiskt. Sedan 15 år tillbaka följer de principen att lägga all sin psykiska såväl som fysiska kraft på det de själva kan påverka. De anser att det som avgör deras gårds lönsamhet är i stort sätt uteslutande beroende av deras egna arbetsinsatser. De bedömer att en slimmad och kostnadseffektiv produktion är viktigare än allt annat i deras företagsverksamhet.

När större investeringar görs på gården, tar ägarna sällan in extern hjälp. Grisstallarna på gården är, som informanterna uttrycker det, byggda efter eget huvud. De påpekar dock att själva ritningarna görs av en byggnadsrådgivare utifrån lantbrukarnas önskemål. De bildar sig en uppfattning om hur ett funktionellt stall ska se ut utifrån sina erfarenheter. När större investeringar görs på gården, ser de inte några problem med kapital utifrån. Viljan att låna kapital upplever fadern som en generationsfråga. Den äldre generationen av lantbrukare är mer negativa till att skuldsätta sig. Fadern och dottern på Gård A, är överens om att utan lånat kapital hade deras gård inte haft samma produktion eller samma lönsamhet som den har i dag.

Att kunna berätta för sina lantbrukskollegor hur det går för det egna företaget ser de inte som några problem. De är övertygade om att de måste vara öppna med sina resultat för att få öppna svar tillbaka. Fadern upplever även att situationen har blivit bättre sedan han började som lantbrukare. Den typ av hemlighetsmakeri, som förr ofta förekom mellan lantbrukare, är inte lika utbrett i dag.

### **5.3 Grisgård B**

Verksamheten på Gård B består till största del av den helintegrerade grisproduktionen (76 procent). Gården är med i en suggring. Resterande del är växtodling, där morötter är den största inkomstkällan. Lantbruksföretagets mark har god arrondering och ligger relativt nära gården.

Grisgård B drivs av far och son med en anställd. Sammanlagt läggs det ned ungefär 5800 årsarbetstimmar på lantbruket, varav 2600 på grisproduktionen. Både far och son satt med vid

intervjun, och på samma sätt som intervjun på Gård A svarade de gemensamt. De båda kompletterade varandra och diskuterade tills de nådde ett svar, som båda stod för. Målet med lantbruksverksamheten är att kunna leva ett liv som just lantbrukare. Sonen har tidigare provat på andra sysselsättningar, men han har efter att ha gjort dessa erfarenheter kommit fram till att lantbruk är det han vill hålla på med. Det stora grisintresset tillsammans med det faktum att fadern har haft grisar på gården tidigare gjorde valet av fortsättning på grisproduktion lätt.

Grisgård B har ett utbrett samarbete med andra gårdar. Dels är den en satellit i en suggring, vilket företagarna upplever ge det perfekta kontaktnätet med lantbrukare i samma situation. Gruppen med satelliter inklusive sugnavet träffas kontinuerligt för erfarenhetsutbyten och jämförelser av produktionsresultat. Maskinsamverkan är stor med grannskapets lantbrukare. Exempel på detta är att de gemensamt äger en tröska, en gödseltunna samt en såmaskin. De ser bara fördelar med denna typ av samarbete, då de bedömer att dagens lantbruksmaskiner binder mycket kapital och kräver således att maskinerna går många timmar på stora arealer. Fadern påpekar att gården alltid har deltagit i den här typen av samverkansformer. Det finns en tradition av samverkan mellan lantbrukarna i trakten. Han upplever också genom iakttagelser genom årens lopp att yngre lantbrukare generellt är bättre på att samarbeta än äldre kollegor. De båda lantbrukarna poängterar att allting kan bli bättre och är övertygade om att detsamma gäller de samarbeten som de själva deltar i. Det största problemet för utökat samarbete består oftast i att finna den eldsjäl, som ”tar tag i saken”. Tidigare erfarenheter säger att det oftast är här det spricker.

Grisproducenterna på Gård B bedömer att det mesta av insatsvarorna till deras produktion är dyrare än för kollegorna på fastlandet. Lantbrukarna konstaterar att transportkostnaderna måste ligga grund till detta. De vill gärna ha tillgång till olika alternativa foder som kollegorna på fastlandet har. Informanterna saknar vasslen, som de förr kunde köpa av Arla.

Innan större investeringar görs på gården diskuterar man inom familjen vad som bör göras och hur. Extern hjälp tas ofta in först när beslutet om investeringen är fattat. De flesta av kalkylerna och beräkningarna är utförda av dem själva. Det är nödvändigt att vara väl insatta, eftersom det är de själva som måste stå för slutresultatet. Att dela på det ansvar, som det innebär att fatta större beslut, är positivt. Att låna kapital är för Gård B en förutsättning för att lyckas genomföra de flesta av gårdens större investeringar. Trots att de helst inte skulle vilja skuldsätta sig, är detta oftast nödvändigt för en hållbar utveckling och fortsättning med företagandet. De konstaterar att de större investeringar, som gjorts med hjälp av lån, har givit positivt resultat, vilket inte varit möjligt utan lånat kapital.

Lantbrukarna på Gård B upplever att de externa hindren är stora. De känner en viss maktlöshet inför detta. Det finns för mycket pålagor och regler, och det som de kanske fruktar mest är eventuella regler och pålagor som en ny jordbrukspolitik kan innebära. Lantbrukarna upplever det som en börda att de inte veta vilka förutsättningarna blir inom den närmsta tiden.

## 5.4 Grisgård C

Verksamheten på gård C består till största delen av helintegrerade grisproduktion (76 procent). Gården är med i en suggring. Resterande del består nästan uteslutande av växtodling (20 procent) samt lite körslor.

Gård C drivs gemensamt av två bröder. Vid intervjun satt endast den ene med, vilket den intervjuade inte trodde skulle vålla några större problem, eftersom de båda har samma inställning till sitt lantbruksföretagande.

Målet för lantbrukarna är att kunna leva på sitt lantbruk samt att ge en kommande generation möjligheten att ta över verksamheten. Således anser sig företagaren att en del av dagens arbete gynnar barnen i framtiden. Att produktionen skulle inrikta sig på just grisproduktion var inte självklart. Någon stark tradition för grisproduktion fanns inte på gården. Bröderna var dock överens om att den stora mängd spannmålen, som gården producerar, måste förädlas på något sätt för att ge tillfredställande lönsamhet. Grisproduktionen ansågs vara det bästa alternativet.

Gård C:s samarbetsformer sträcker sig till medlemskap i en suggring samt maskinsamverkan med andra lantbruksföretag. Denna samverkan ger sig uttryck i byten av maskintjänster, till exempel samarbete att tröskning byts mot betupptagning. Lantbrukaren ser sitt företags samarbeten med andra som ganska normalt utvecklat. Han är glad för suggringen, som ger mycket erfarenhetsutbyte och möjligheter till diskussioner. Samarbetet med brodern är värdefullt. Han anser att det är ovärderligt att sköta denna typ av verksamhet tillsammans med någon, som har samma värderingar och inställning till sitt företagande.

På frågan om det finns några nackdelar med att vara gotländsk grisproducent jämfört med att vara grisproducent på fastlandet får jag ett torrt konstaterande. Lantbrukaren upplever att det finns en rad nackdelar. Han exemplifierar detta med höga transportkostnader, brist på konkurrens mellan slakterier och mellan leverantörer av foder samt avsaknad av alternativa foder.

När större investeringar görs på Gård C tar bröderna i ett ganska tidigt skede in hjälp utifrån. Detta görs dock först efter att de har skapat sig en egen uppfattning om vad de kan och vad de behöver få för hjälp utifrån. På basis av den hjälp de tar in utifrån gör de en bedömning om beräkningar och kalkyler känns rimliga. När de är överens, genomförs arbetet. Lantbrukarna på Gård C uppfattar sig inte vara utpräglade risktagare, utan alla investeringar upplevs ha en god trygghetsmarginal.

Företagaren på Gård C känner att han och hans företag inte vill sticka ut positivt. Han upplever att det är lättare att berätta, när det går dåligt för företaget än när det går bra. Han vill inte verka skrytsam.

## 5.5 Grisgård D

Verksamheten på Gård D består nästan uteslutande av den integrerade grisproduktionen (90 procent). Gården är med i en suggring. Övriga intäkter härrörs från växtodlingen.

Gård D drivs av ett gift par. Hustrun är utbildad ekonom och sköter det mesta av det traditionella kontorsarbetet, exempelvis uppföljningar inom produktionen och löpande bokföring, men är även med i den dagliga driften. Totalt lägger de tillsammans ned 4600 årsarbetstimmar i sitt lantbruksföretag.

Målet för detta par är att ha ett effektivt och rationellt företagande. Ett delmål är att försöka ha en avskrivningstid på maximalt 10 år. Detta mål leder snabbt in på det faktum att de vill tjäna lika mycket pengar som företagare i andra branscher. Det anser de sig ha gjort hittills. Att de

valde just grisar beror främst på att det fanns en gristradition på gården, vilket betydde att de hade kunskaper inom området. En annan faktor är att grisproducenter inte är lika bundna av tider som sina mjölkproducerande kollegor.

Företagets strategi att ha en så rationell produktion som möjligt. Lantbrukarna vill därför göra det de anser sig vara bäst på, nämligen grisproduktionen. Således har de i stort sätt gjort sig av med alla traditionella jordbruksmaskiner. De sköter endast jordbearbetning själva. Resten av tjänsterna köps in från maskinstationer. Lantbrukarna har kalkylerat på vad exempelvis egen sådd och tröskning skulle kosta, men de fann att de inte kan göra det vare sig billigare eller bättre själva. Inför detta beslut var de lite oroliga över att bli beroende av andras maskiner och tjänster, men har i efterhand konstaterat att samarbetet har fungerat perfekt. De anser också att medlemskapet i suggringen är ett utmärkt forum för erfarenhetsutbyte och diskussioner. De hinder de kan se för utökat samarbete är att de är ensamma om sin produktion i grannskapet samt att deras företag är ganska mycket större än grannarnas.

Lantbrukarna konstaterar att gotländska grisproducenter har högre transportkostnader än sina fastlandskollegor. De ställer sig frågan vad som kommer att hända med gotländskt jordbruk om biljetterna till färjeförbindelsen blir ännu dyrare. De vill gärna se ökad konkurrens mellan leverantörerna av insatsprodukter. De bedömer att avsaknaden av konkurrens i leverantörsledet leder till högre kostnader för den gotländske grisproducenten.

Gård D har en ganska klar arbetsfördelning. Maken är praktikern, medan hustrun är ekonomen. Detta innebär i grova drag att maken kommer med förslag på investeringar, och om hustrun lyckas räkna hem dem, genomförs investeringen. Denna generella beskrivning bör dock kompletteras med att de hela tiden för en dialog och diskuterar sig fram till beslut. Det är dock tydligt att ekonomen har det sista ordet i beslutsprocessen. Det är även ekonomen som sköter all kontakt med kreditgivare samt all administration som följer med större investeringar.

Efter att i början av sin karriär som lantbrukare handlat efter kontantprincipen kom båda grisproducenterna fram till att företaget stod still. Informanterna upplevde att de aldrig fick ihop det kapital som krävs för att kunna genomföra större investeringar. Efter detta konstaterande ser de nu sitt företags skuldsättning som en naturlig del i sitt företagande.

Det mest negativa idag är de externa hindren. Att vara beroende av andras beslut är påfrestande för de båda lantbrukarna. De har en känsla av olust av att vara i en situation där de inte kan påverka.

## **5.6 Grisgård E**

Verksamheten på Gård E består till största delen av den helintegrerade grisproduktionen (85 procent). Övriga intäkter kommer från växtodlingen samt betesbidrag för öppethållande av en kulturminnesmärkt äng. Denna äng ägs av lantbrukarna men den betas av grannens kvigor.

Gård E drivs av två bröder, som använder sina föräldrar till avlastning vid arbetsintensiva perioder. De har en anställd. Den totala arbetstiden på gården uppskattar de till 5100 årsarbetstimmar.

Målet för dessa båda lantbrukare är att kunna leva gott på sitt företag. De poängterar också att de gillar att vara lantbrukare och är glada för sitt yrkesval. Valet att producera grisar föll sig naturligt, då produktionen var i gång när generationsskiftet på gården ägde rum. Produktionsinriktningen var på så sätt redan förutbestämd, och detta är de glada för. De anser att grisproduktionens förhållandevis få arbetstimmar ger en draglig arbetsituation, vilket de uppskattar på grund av att båda lantbrukarna har små barn.

Lantbrukarna på Gård E anser sig ha en relativt liten åkerareal. De har skrivit ett ”gödselkontrakt”, som innebär att de byter gödsel mot halm. Den bristande tillgången på egen spridningsareal löser de således genom att köra sin gödsel till grannen. De anser att det är omöjligt att ha en egen modern maskinpark med en så liten areal. De löser problemet genom att köpa in tjänster från maskinstationer, vilket de anser vara det enda alternativet. De har även inlett en maskinsamverkan med en kollega, vilket på sikt kan spara en hel del pengar. I detta samarbete är det framförallt maskiner för jordbearbetning som man lånar av varandra.

På frågan om det finns några nackdelar med att vara gotländsk grisproducent konstaterar de att de har högre transportkostnader än de flesta sina fastlandskollegor. Den svaga konkurrensen mellan företag, som säljer insatsvaror, är också problematisk. Hårdare konkurrens bland leverantörerna skulle det kunna leda till pressade priser och därmed lägre kostnader för det egna företaget.

När grisproducent E genomför större investeringar, har lantbrukarna redan en uppfattning om hur investeringen skall genomföras. De skapar sig denna bild dels genom att tala med kollegor som redan har gjort liknande investeringar, dels genom att tala med rådgivare. De erfarenhetsutbyten, som görs med andra lantbrukare innan investeringarna, kan i de flesta fall helt avgöra om investeringen kommer att genomföras. Att ta in lånat kapital till större investeringar upplever grisproducenterna inte som något negativt, eftersom de flesta investeringarna förbättrar företaget. Företagarna upplever att investeringarna driver företaget framåt och ser det därför bara som något positivt.

De båda grisproducenterna berättar sällan om sina produktionsresultat för andra lantbrukare. Det är endast ett fåtal kollegor, som de har en så öppen dialog med. Att på ett LRF-möte berätta hur det går för det egna företaget ekonomiskt skulle aldrig inträffa.



## 6 Analys

Detta kapitel är indelat enligt hypoteserna i avsnitt 4.5. Efter varje hypotes följer en analys, som diskuterar om hypotesen stöds eller motsägs av det insamlade empiriska materialet. I denna analys finns det en rad exakt citat. Detta är möjligt, eftersom jag använde en bandspelare vid telefonintervjuerna. Även citatet har sänts för godkännande till informanterna för att på så sätt stärka validitet.

### 6.1 Analys baserad på teori om regional utveckling

*Hypotes 1.1 Framgångsrika grisproducenter tar till sig ny kunskap genom personliga möten för att på så sätt skapa ett nytänkande och hitta en "ny väg" att gå.*

Att lyckosamma grisproducenter erhåller kunskap genom personliga möten bekräftas av data. De tre gårdarna B, C och D, som är med i suggringar, är alla övertygade om att många av förbättringarna och rationaliseringarna på gården kommer från diskussioner och erfarenhetsutbyten med de andra satteliterna i suggringen. Gård A, som producerar slaktgrisar, påpekar vikten av att vara öppen om sin produktion, eftersom det är enda sättet att få kollegor att öppna sig för en själv. Även grisproducenterna E uttrycker vikten av en fungerande dialog med kollegor.

"Suggringen är det perfekta kontaktnätet för lantbrukare med samma produktion och problem att gemensamt hitta lösningar för att utveckla de enskilda satelliternas produktion."

Grisproducent B.

Grisproducenterna i urvalet är överlag väl medvetna om betydelsen av ett bra kontaktnät. Alla i gruppen verkar utbyta erfarenheter, inte bara med andra grisproducenter, utan även med andra personer, vars kunskap och idéer driver grisföretaget framåt.

"Varje månad har vi här i socknen företagsutvecklingsträffar, som arrangeras av LRF. Det är inte bara trevligt, utan även stimulerande att få ta del av andra landsbygdsföretagares tankar och idéer."

Grisproducent D.

"Som nu till exempel när jag är i full gång med att göra en investering till grisproduktionen. Efter att ha talat med de kollegor som redan har gjort samma investering så behövde jag inte räkna eller fundera särskilt länge för att förstå att investeringen är lönsam."

Grisproducent E

*Hypotes 1.2 Expansiva lantbrukare upplever att de besitter en större framåtanda än sina kollegor.*

Hypotesen om att expansiva lantbrukare upplever att de besitter en större framåtanda än sina kollegor kan inte förkastas. Samtliga grisproducenter har en stark vilja att fortsätta sitt liv som lantbrukare. De svarar samfällt att man inte får slå sig till ro utan måste hela tiden utveckla sitt företag. Företagets utveckling och individens personliga stimulans tycks gå hand i hand.

"Man är väl mer driven att komma framåt samtidigt som man vill tjäna pengar. Man är väl sån skapt att det man gör vill man göra så bra som möjligt."

Grisproducent B.

”Livsstilen tillsammans med företagandet är något som jag inte skulle vilja byta bort.”

Grisproducent D.

”Just framåtanda vet jag inte om jag har mer än andra, men jag upplever nog mig själv som nyfiken eller som en sökare. Jag försöker att hela tiden hänga med vad som händer runt om i min omvärld.”

Grisproducent C.

”Visst är det lättare att ha ett bra jobb och få sin lön den vägen men jag tycker att det är väldigt roligt med företagande. Jag tycker det är roligt att utveckla, att göra effektiviseringar och att göra besparingar. Mitt syfte är hela tiden inställt på att förbättra produktionen och att få bättre resultat.”

Grisproducent E.

### *Hypotes 1.3 Gotländska lantbrukare anser sig ha ett hinder gentemot sina fastlandskollegor på grund av det geografiska läget*

Hypotesen styrks av data. Det råder inget tvivel om att lantbrukarna upplever flera hinder, till exempel det geografiska läget. Alla är överens om att det finns en rad faktorer, som på grund av läget påverkar produktionen negativt. Lantbrukarna upplever att de höga transportkostnaderna ger negativa avtryck på i stort sett alla insatsvaror. Sämre konkurrens mellan leverantörer på grund av den relativt lilla marknaden är en annan faktor som påverkar den gotländske grisproducenten negativt.

”Det är ju en skandal att sojapriserna på Gotland är högre än i exempelvis Kalmar. Jag kan inte förstå att transportkostnaderna med präm till Kalmar kan vara så pass mycket lägre att det motiverar en så stor prisskillnad. Vad jag har förstått så är det kommunens hamnavgifter som ligger till grund för detta.”

Lantbrukare på Gård C.

”Det kan ju vara lite oroväckande ibland, det här med höjda priser på Gotlandsbåten till exempel. Vad kommer då att hända med jordbruket på Gotland?”

Lantbrukare på Gård D

Denna hypotes är lätt att bekräfta utifrån intervjuerna. Alla grisproducenterna nämner en rad faktorer, som är klara nackdelar gentemot kollegorna på fastlandet

### *Hypotes 1.4 Jantelagen är stark bland gotländska lantbrukare.*

Hypotesen om att Jantelagen är stark på Gotland kan inte till fullo bekräftas. Vissa av lantbrukarna upplever den starkare än andra. Alla är dock överens om att det finns någon form av avundsjuka, som kanske skulle kunna kallas för Jantelag, men att den är särskilt stark på Gotland vill inte alla skriva under på. En del av lantbrukarna upplever det lättare än andra att berätta för sina kollegor att det går bra för det egna lantbruksföretaget.

”Nej, det smyger man gärna med. Det är betydligt lättare att berätta om det som går dåligt. Det är lätt att jag känner mig skrytsam annars..”

Lantbrukare C på frågan: Är det lätt för dig att berätta för andra lantbrukare, när det går bra för ditt företag?

”Nej, det gör man väl inte direkt. Går det bra så talar jag nog inte utåt om det. Att det går dåligt talar man oftare om. Det gäller bondekåren generellt. Jag vet inte vad det beror på men jag antar att det beror på att man inte vill stöta sig med någon.”

Lantbrukare B svarar på samma fråga som ovan.

”Ja det är det. Jag upplever att enda sättet att få andra lantbrukare att dela med sig av sina positiva erfarenheter är att jag delar med mig av mina..”

Grisproducent A svarar på samma fråga som ovan.

Lantbrukarna på Gård B och C är tydliga med att de inte vill sticka ut för mycket. Båda säger att det finns en mentalitet inom lantbrukarkåren att man inte skall framhäva sig själv och sitt företagande. Grisproducenterna på Gård A lyfter gärna fram sina positiva sidor men har dock märkt av att det inte alltid uppfattas positivt när de har expanderat sitt lantbruk. Grisproducenterna på Gård D tycker att de kör med öppna kort och ser inget problem i det. Det gäller bara att man även berättar när man gör misstag, som de uttrycker det.

*Hypotes 1.5 För att vara en framgångsrik grisproducent krävs en social trygghet.*

Hypotesen att det krävs en social trygghet för att bli en framgångsrik lantbrukare styrks av samtliga grisproducenter. Att alla gårdarna bedrivs som familjeföretag är inget unikt, men det tycks som om alla företagare i den utvalda gruppen i sin sociala miljö har en trygghet, som gagnar deras företagande. Relationerna mellan familjer, släkt och vänner har stor betydelse för hur man lyckas med sin produktion. Om grisproducenterna upplever en trygghet med sina nära, bedrivs företaget på ett bättre sätt än om det hade varit tvärtom.

”Arbetet som lantbrukare ger en möjligheten att vara hemma när barnen är små och under skoltiden. Det upplever jag som en av de största fördelarna med att vara lantbrukare.”

Grisproducent A om sociala faktorer

”Den inre kretsen är alltid lättare att arbeta med. Man vet på något sätt var man har släkten och familjen. Blod är tjockare än vatten, är det inte så?”

Grisproducent B om sin sociala situation

”Familjen måste vara med på det jag gör. Jag försöker att tala om för dom innan jag gör några större saker, det känns viktigt för mig.”

Grisproducent C om sina familjeförhållanden.

Samtliga intervjuade grisproducenter har en trygg social situation. I de fall som deras respektive inte deltar i driften av lantbruket har de dock full förståelse för att företaget sköts på det sätt som det görs. Det upplevs av dessa producenter som otroligt viktigt.

## **6.2 Analys baserad på nätverksteori**

*Hypotes 2.1 Stora lantbruk eller lantbruk, som har ett relativt omfattande samarbete med andra företag, är de mest lönsamma.*

Hypotesen om att stora lantbruk eller lantbruk, som har ett omfattande samarbete med andra företag, är de mest lönsamma bekräftas av data. Endast Gård A är så pass stor att den inte behöver ha något utpräglat samarbete med andra gårdar. Eftersom gårdarna B, C och D är med i suggringar, går det lätt att se detta samarbete som ett krav för att kunna ha den produktion i de anläggningar de har i dag. De fyra gårdarna B, C och D har alla någon form av maskinsamverkan, där Gård B klart sticker ut i mängden. Gård D däremot köper i stort sett in alla maskintjänster.

”Eftersom vi är så pass mycket större än våra lantbrukande grannar så har vi underlag för alla de maskiner som vi köper in på gården.”

Grisproducent A om att de inte samverkar med andra lantbrukare.

”Jag tycker att vi har ett bra samarbete med våra grannar men det känns ändå som att det kan bli ännu bättre. Varför inte ett gemensamt driftsbolag som äger alla maskiner gemensamt?”

Grisproducent B om att förbättra sin samverkan med andra lantbrukare.

De utvalda lantbrukarna är överens om vikten av att ha en så kostnadseffektiv produktion som möjligt. För de företag, som inte har möjligheten att uppnå det på den egna gården, krävs i de flesta fall att man gemensamt skapar detta. Lantbrukarna tycks ha lyckats bra med det. Antingen har de stordriftsfördelar på den egna gården eller också skapar de dem gemensamt.

*Hypotes 2.2 Att samarbete mellan gårdarna ej utvecklas beror på företagen som individer.*

Hypotesen om att samarbete mellan gårdarna ej utvecklas beror på företagen som individer kan bekräftas. Alla utvalda gårdar svarar att det största hindret för ett utökat samarbete ligger på det individuella planet. Det rör sig ofta om att personkemin inte stämmer eller att företagen har olika inställningar till sitt företagande. Det finns även närbelägna gårdar, som på grund av sina olika produktioner inte anser sig kunna samarbeta med varandra.

”De flesta lantbrukarna vill vara sina egna. De vill inte stå i någon sorts beroendesituation till någon annan.”

Grisproducent B funderar om varför lantbrukare inte hjälps åt mer.

Det tycks finnas goda möjligheter för ett utökat samarbete mellan gotländska grisproducenter. Det finns någon sorts tradition bland gotländska lantbrukare om att vara sin egen och att detta går före allt. Det finns dock undantag. Det finns ett område på Gotland, där lantbrukarna är yngre än genomsnittet och har ett väl utvecklat samarbete. Utifrån data kan jag konstatera att det även är Gotlands djurtätaste område. Det kan finnas ett samband. Unga lantbrukare, som hjälps åt, producerar mycket grisar, mjölk och nötkött var och en för sig. Detta sker trots att produktionerna i många fall skiljer sig åt. Detta exempel indikerar att det går att hjälpas åt utan att för den skull tappa känslan av att vara sin egen.

### **6.3 Analys baserad på teori om företagsledning**

*Hypotes 3.1 Lantbrukarna, som ligger i den bästa gruppen, ser sitt lantbruksföretag och sig själva som en enda enhet.*

Hypotesen stämmer väl överens med data. När jag samlade in de 15 boksluten, frågade jag var och en varför de var lantbrukare. De flesta svarade att de ville kunna leva på sitt lantbruk. I de mer djupgående intervjuerna med de fem utvalda grisproducenterna framkom att alla ser sitt företagande som det roligaste de vet. Hela deras liv kretsar mer eller mindre kring företaget. Denna inställning är viktig för att ett lantbruk skall fungera.

”Om jag skulle få leva om mitt liv så skulle jag i stort sett göra samma sak igen. Möjligheten att få driva den här typen företag ger mig en stor personlig tillfredsställelse.”

Grisproducent A om sitt liv som lantbrukare.

”Jag kan inte tänka mig någon bättre företagsform än lantbruk. Möjligheten att få vara nära jord, skog och djur är otroligt stimulerande.”

Grisproducent D om sitt liv som lantbrukare.

Lantbrukarna i den utvalda gruppen kan inte tänka sig något annat än att vara just lantbrukare. Det är oerhört viktigt att man verkligen trivs med sina arbetsuppgifter för att göra en god arbetsinsats. Samtidigt är det betydligt lättare att uppleva glädje i sin vardag om det finns lönsamhet i företaget.

”Lönsamheten är väldigt viktig. Har man ingen lönsamhet så spelar det ingen roll hur roligt lantbrukarlivet är. Det hänger ihop på något vis.”

Grisproducent C.

*Hypotes 3.2 Lantbrukarna, som gjort stora investeringar med hjälp av lånat kapital, ser det som en möjlighet, inte som ett tvång.*

Hypotesen har stöd av data. Samtliga grisproducenter ser det som en nödvändighet att ta in externt kapital för att kunna expandera sin företagsverksamhet. Den risk, som det medför att låna kapital, ser ingen i den utvalda gruppen som något stort problem utan mer som en nödvändighet för att utveckla företaget.

”Vi känner oss inte hämmade av att låna kapital för att klara en investering som vi upplever kommer att föra företaget framåt. Då tycker vi att det är bättre att låna pengar och snabbt genomföra investeringen, annars förlorar vi ju en massa år.”

Grisproducent A

”Då använde vi kontantprincipen. Det innebar ju att vi stod på samma ställe och stampade. Det hände liksom ingenting. Företaget utvecklades inte, om vi inte satsade. Det är först under den senaste tioårsperioden som vi har investerat med hjälp av lånat kapital. Trots en relativt hög skuldsättning så sover vi gott om nätterna.”

Grisproducent D.

De utvalda grisproducenterna är övertygade om att utan lånat kapital skulle deras produktion inte ha sett ut som den gör idag. De upplever att om inte möjligheten att låna kapital inte utnyttjas står deras verksamhet still och risktagandet upplevs sällan som ett tvång utan är mer ett sätt att fortsätta som lantbrukare.

”Som någon risktagare känner jag mig inte som. Lyckas jag bara hålla produktionen uppe så brukar det ordna sig, när väl investeringen är gjord så får man helt enkelt försöka att ro det i land..”

Grisproducent C.

”Jag såg ingen risk eller osäkerhet. Det var så självklart att den var lönsamt. Det fanns liksom ingen anledning att inte genomföra den.”

Grisproducent E om sin senaste investering i grisproduktionen.

## 6.4 Slutsatser

Tabell 3 visar huruvida hypoteserna kan bekräftas av intervjuerna med grisproducenterna på de fem fallgårdarna. Resultatet är slående, då samtliga hypoteser utom 1.4, bekräftas helt eller delvis.

Viktiga faktorer, som påverkar den enskilde grisproducentens företag, kan därmed konstateras vara av *social karaktär*, beroende av fungerande *erfarenhetsutbyten* med omvärlden samt en stor portion *glädje och kunskap* i den verksamhet, som grisproducenten håller på med. En annan slutsats är att det finns en potential att förbättra *företagsklimatet* bland Gotlands grisproducenter. Lantbrukarnas *konservativa värderingar* tillsammans med den *mentalitet*, som tycks finnas hos en del grisproducenter, hämmar utvecklingen av den gotländska grisproduktionen.

Tabell 3: Vilka fallgårdar kan bekräfta hypoteserna?

Hypotes	Gård				
	A	B	C	D	E
1.1 Framgångsrika grisproducenter tar till sig ny kunskap genom personliga möten för att på så sätt hitta en "ny väg" att gå.	bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad
1.2 Framgångsrika grisproducenter upplever att de besitter en större framåtanda än sina kollegor.	bekräftad	bekräftad	delvis bekräftad	bekräftad	bekräftad
1.3 Gotländska grisproducenter anser sig ha ett hinder gentemot fastlandskollegor-na på grund av Gotlands geografiska läge.	bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad
1.4 Jantelagen är stark bland Gotlands lantbrukare	delvis bekräftad	bekräftad	bekräftad	ej bekräftad	delvis bekräftad
1.5 För att vara en framgångsrik grisproducent krävs en social trygghet.	Bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad
2.1 Stora grisproducenter eller grisproducenter med ett omfattande samarbete är de mest lönsamma.	bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad
2.2 Att samarbete mellan lantbrukarna ej utvecklas beror på företagarna som individer.	bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad
3.1 Lantbrukarna, som ligger i den bästa gruppen, ser sitt lantbruksföretag och sig själva som en enda enhet.	bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad	delvis bekräftad
3.2 Lantbrukare som gjort stora investeringar med hjälp av lånat kapital ser det som en möjlighet inte som ett tvång.	bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad	bekräftad

## 7. Diskussion

I problemanalysen nämns ett antal faktorer, som är mer eller mindre påverkbara för den enskilde lantbrukaren och dennes intresseorganisationer. Syftet anger att studien behandlar enbart faktorer, som är påverkbara för grisproducenten, samt att de externa hindren för gotländsk grisproduktion endast konstateras. Externa hinder och möjligheter är svåra att påverka för den enskilde grisproducenten. Exempel på sådana är höga transportkostnader, kostnadsdrivande miljö- och djurskyddslagar samt en på Gotland dåligt fungerande grisrådgivning. De gotländska grisproducenterna kan bäst påverka dessa faktorer genom sina intresseorganisationer. För att återknyta till teorierna om regional utveckling och nätverk så löses dessa problem således bäst tillsammans.

Efter att ha analyserat boksluten bedömer jag att det inte är omöjligt att i framtiden bedriva grisproduktion på Gotland. Det finns goda exempel på lönsamma grisproducenter, varav några redovisas i kapitel 5.

De företag, som inte är bland de mest lönsamma, gör naturligtvis inte ett dåligt arbete. Alla företagare kan inte vara bland de bästa. En äldre lantbrukare nämnde att han i 30 års tid hade fått berättat för sig att om han bara låg bland den övre fjärdedelen i resultat, skulle allt lösa sig. Han menade att alla inte kan ligga i topp. Trots det skulle alla grisproducenter, även de med bäst lönsamhet, ha nytta av att utbyta kunskaper och erfarenheter för att på så sätt gemensamt hitta konkurrensfördelar. Med begränsade medel och med en positiv inställning går det att vända en nedåtgående trend.

Hos de telefonintervjuade grisproducenterna finns det en önskan att åstadkomma något och en förmåga att arbeta hårt. Detta är säkert inget särdrag för just denna grupp, då alla 19 gotländska grisproducenter, som jag intervjuat personligt, arbetar 2000 årsarbetstimmar eller mer. Vid intervjuerna framgick att det krävs hängivenhet och envishet för att klara den hårda belastning, som det innebär att nyinvestera i en grisproduktion. Livsstilen som grisproducent är krävande, men detta upplevs dock sällan som betungande för företagarna.

Ingen av de telefonintervjuade grisproducenterna säger att det är stora personliga penninguttag, som är målet med verksamheten. Intervjuerna pekar på att värdet av att kunna bo kvar, att göra ett bra arbete eller att få hålla på med ens huvudintresse är starkare drivkrafter än förtjänstmöjligheterna.

Större delen av de intervjuade lantbrukarna vill långsiktigt fortsätta som lantbrukare. Följande resonemang kan visa skillnaden mellan kort eller lång siktigt planerande.

Jag gör ett antagande om att det finns två identiska grisgårdar med en relativt liten grisproduktion och med en ordnad ekonomi. De båda gårdarna gör var sitt vägval – den ena producenten väljer att i befintliga anläggningar fortsätta sin produktion, medan den andra expanderar sin produktion med hjälp av lånat kapital. Under en period kan mycket väl den, som behöll sin anläggning, ha störst disponibel inkomst på grund av lägre kapitalkostnader, men om denne skall göra framtida rationaliseringar, tvingas han kanske att i en framtid avveckla sin verksamhet. Företagaren som expanderade har kvar sina möjligheter att utveckla sitt företag.

I studien analyseras en rad faktorer, som rör grisproducenternas mentalitet och sociala situation. Dessa faktorer har stor betydelse för om en grisproduktion skall nå goda resultat. På gårdsnivån finns andra faktorer, som påverkar om ett lantbruksföretag skall bli lönsamt.

Land Lantbruk (050701) skriver om ett samarbete bland mjölkbönder i När på Gotland. Lantbrukarna ser en framtid i jordbruket utan att gårdarna nödvändigtvis behöver växa i snabb takt. I stället för att köpa upp eller att bli uppköpt tror de på ett ökat samarbete. De är övertygade om att de därigenom skall kunna vara kvar som lantbrukare. Samma fenomen finns i Hablingbo och Havdhem på södra Gotland. Detta område är troligen ett av Gotlands mest djurtäta. Det kan finnas olika förklaringar; (1) Lantbrukarna är relativt unga, (2) de har ett utpräglat samarbete och erfarenhetsutbyte samt (3) de har en framåtanda, som sporrar av att *"kan grannen så kan jag"*. Inom detta område har lantbrukarna gemensamt skapat ett lantbrukarvänligt klimat, som stödjer investeringsvilliga kollegor.

Avgörande för gotländska grisproducenter och lantbrukare är inställningen. Det får inte upplevas som skrytsamt, när en lantbrukare berättar om sin lyckade grisproduktion. Det krävs ett positivt tänkande och entusiasm för att kunna driva denna typ av produktion. Om grisproducenterna håller positiva saker för sig själva, hämmas utvecklingen.

Trots att antalet grisproducenter på Gotland har minskat den senaste 15-årsperioden, har antalet grisar varit mer eller mindre konstant. Strukturrationaliseringen bland Gotlands grisproducenter är lätt att utläsa. Jag nämner i avsnitt 1.1, att enstaka individers beslut kan ha betydande konsekvenser, såväl negativa som positiva. Det räcker att ett fåtal lantbrukare bestämmer sig för att expandera och börja producera fläskkött för att det ska bli en kraftigt ökad grisproduktion på Gotland.

Något exempel på att lantbrukare tillsammans bygger en produktionsanläggning för grisar finns ännu inte. Gemensamt ägda anläggningar, där lantbrukarna delar på riskexponering, spridningsareal, fodertillgång mm. borde vara möjliga. Det finns exempel på liknande samarbeten på Gotland, dock inte inom grisproduktionen. Företaget Gotlandsmjolk som ägs av fyra lantbrukare, som gemensamt har byggt en modern mjölkanläggning med 400 kor.

Avslutningsvis – trots att det existerar externa hinder som är opåverkbara för den enskilde grisproducenten, finns det företag som är lönsamma på Gotland. Således finns det förutsättningar och kunskap på Gotland för att bedriva grisproduktion.



## Referenser

### Skriftliga källor

- Alm, Johny. 1996. *Nätverksguiden* Liber-Hermods, Kristianstad.
- Davidsson, Per. 1992. *Risk och egenföretagande*. FE-publikationer 128. Handelshögskolan i Umeå, Umeå
- Gaddefors, Johan. 1996. *Reflexion och handling – entreprenörskap i ett kreativt perspektiv* Doktorsavhandling 12. Institutionen för ekonomi, SLU. Uppsala
- Hogdal, Jon. och Öhman, Jan, 1994, *Samhällsgeografiska studier på Gotland*. Kulturgeografiska institutionen, Uppsala universitet, Uppsala
- Kinding, Anders 1995, *Odladina kontakter* Kompetens förlag, Stockholm.
- Land Lantbruk nr 8, 2005
- Land Lantbruk nr 27, 2005
- LRF Konsult, 2005, *Lantbruksbarometern 2005*
- Nilsson, Jerker och Björklund, Thomas. 2003. *Kan Kooperationen klara konkurrensen? Om marknadsorientering i livsmedelssektorn*, Rapport nr 149, SLU, Uppsala.
- Persson, Olle. 1991. *Att leva som småföretagare*. Göteborgs universitet, Psykologiska institutionen, Göteborg.
- Petersson, Lennart. 2004. *Arbetskraftsförsörjningen - en utmaning för Gotland*. Gotlands länsstyrelses publikationer. Gotland nr 301-05938-2004
- Rietz, Bengt. 2000. *Gotlands jordbruk - tillstånd och utveckling 1961-1999-2015*. Gotlands länsstyrelses publikationer, Gotland.

### Muntliga källor

- Hallbom, Kurt, platschef på Swedish Meats slakteri i Visby, 2005-03-10
- Hedin, Thomas, säljare Lantbruk, Lantmännen Gotland, 2005-08-29
- Kindesjö, Börje, chef för LRF Konsults grisrådgivning, Linköping, 2005-01-25
- Nilsson, Claes, bankchef Föreningssparbanken, Hemse, 2005-05-20
- Nilsson, Oskar, LRF Konsult, Örebro, 2005-03-20
- Petersson, Stig, regionchef, LRF Gotland, 2005-03-10
- Åkesson, Emil, Gotlands länsstyrelse 2005.

### Källor från internet

- www.sjv.se, Statistikrapport 2005:5
- www.gris.se, 2005-08-20
- www.nutek.se, 2004, publikation nr 009-2004, *Näringsliv och utbildning under utveckling*

## Bilaga 1: Intervjuguide

Slaktvolym  
Suggplatser  
Slaktsvinsplatser  
Antal grupper  
Veckointervall  
Boxsystem  
Rekrytering

Vilket sorts foder?

Suggor  
Slaktsvin  
Spädgris  
Tillväxtgris

Färdigfoder, alternativfoder eller egen tillverkning

Firma:

Vad har ni för mål med verksamheten?

Utvecklingsplaner?

Vad ser ni som problemområden i dag?

Vad skulle ni vilja bli bättre på?

Vad vill ni få ut av er rådgivning?

Till datalagret:

Hektar åker?

Hektar skog?

Antal grisningar?

Antal producerade smågrisar per år?  
Därav till egen slaktsvinsproduktion?

Antal suggplatser?

Antal slaktsvinsplatser?

Antal producerade slaktsvin per år?

Antal slaktsvinsomgångar per år?

Produktionsinriktning smågris, slaktsvin, integrerad, suggring?

Antal arbetstimmar?

Antal anställda?

Produktionsanläggning, storlek, teknologi, integrering.?

Samarbeten, hur ser det ut i dag, vad kan förbättras? Vilka hinder finns det för ökat samarbete? Känslor och motsättningar mellan lantbrukarna?

Tankar om intresseorganisationer och egna föreningar, vad är bra och vad kan göras bättre?

Hur går du till väga när större förändringar/investeringar görs på din gård?

Vem diskuterade du med?

Vilka faktorer har störst betydelse för att en lantbrukare fortsätter som lantbrukare? (Lönsamhet i lantbruksföretaget, sociala förhållanden inklusive familj, mentalitet i form av framåtanda mm)

Är det lätt för dig att berätta för andra lantbrukare, när det går bra i ditt företag?

Hur ser din sociala situation ut? Vem: Familj, släkt och vänner. Vilken betydelse har var och en av grupperna?

Vilken var din senaste investering i grisproduktionen? Hur ser du på den risk och osäkerhet det innebär att göra den här investeringen? Hur upplever du risktagande?

Vad har du för strategi i ditt företag?

Hur uppfattar du externa hinder, såsom politik och lagar.

## Bilaga 2: LRF Konsults studie av 66 västgötska grisgårdar 2003

	Värden för jämförelsegruppen		
	Övre	Medel	Nedre
<b>Intäkter</b>			
Spannmål	427.8	321.2	311.5
Övrig växtproduktion inklusive lagerförändringar	440.8	311.2	263.4
Djurförsäljning inkl. lagerförändring	4720.5	4383.0	4218.3
Mjök	0.0	0.0	0.0
Skog och skogsprodukter	141.8	57.6	19.8
Arrende hyror	191.0	80.5	34.0
Övriga intäkter	475.9	384.2	390.7
<b>Summa intäkter:</b>	<b>6397.8</b>	<b>5537.7</b>	<b>5237.6</b>
<b>Kostnader</b>			
Utsäde	80.2	72.8	80.6
Gödning	94.7	98.4	86.9
Övriga förnödenheter växtodling	92.1	84.8	81.5
Omkostnader växtodling	151.7	98.2	78.2
Djurinköp	1417.0	1499.0	1605.4
Foder	1282.7	1322.6	1393.8
Omkostnader husdjur	178.5	166.4	206.7
Omkostnader skogen	8.9	7.2	6.3
Övriga varukostnader	-22.5	21.0	15.1
Arrende hyror	100.9	171.5	232.7
Underhåll ekonomibyggnader	62.4	50.4	59.6
Underhåll bostäder	7.5	3.9	4.2
Underhåll markanläggningar	20.2	17.1	15.6
Övriga fastighetskostnader	8.7	12.1	5.6
Drivmedel	98.6	79.5	95.4
Energikostnader	176.2	145.3	138.8
Förbrukningsinventarier	30.1	29.5	32.0
Underhåll inventarier	203.7	151.0	154.2
Kostnad transportmedel	26.4	19.7	17.4
Kontorskostnader	49.0	46.8	58.5
Försäkringar	66.7	52.6	45.9
Allmänna omkostnader	14.8	25.6	30.3
Övriga kostnader	57.7	27.1	11.4
Löner	308.7	236.1	342.9
Löneomkostnader	118.0	82.3	113.5
<b>Summa kostnader:</b>	<b>4632.8</b>	<b>4520.9</b>	<b>4912.4</b>
<b>Resultat före avskrivningar:</b>	<b>1765.0</b>	<b>1016.8</b>	<b>325.2</b>
<b>Ränta plus arrende</b>	<b>571.5</b>	<b>518.8</b>	<b>467.5</b>
<b>Skulder:</b>	<b>9932.3</b>	<b>7931.5</b>	<b>7576.6</b>



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