



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Tillväxthinder inom lammproduktion – en fallstudie vid Östgötakusten

Barriers of growth in production of lamb meat – a case study by the coast of Östergötland

Edvard Hollertz

Självständigt arbete • 30 hp

Agronomprogrammet - ekonomi

Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi, 1215 • ISSN 1401- 4084
Uppsala 2019

Tillväxthinder inom lammproduktion – en fallstudie vid Östgötakusten

Barriers of growth in production of lamb meat – a case study by the coast of Östergötland

Edvard Hollertz

Handledare:	Karin Hakelius, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för ekonomi
Examinator:	Richard Ferguson, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för ekonomi
Omfattning:	30 hp
Nivå och fördjupning:	A2E
Kurstitel:	Självständigt arbete i företagsekonomi
Kurskod:	EX0806
Program/utbildning:	Agronomprogrammet – ekonomi 270,0 hp
Kursansvarig inst.:	Institutionen för ekonomi
Utgivningsort:	Uppsala
Utgivningsår:	2019
Serietitel:	Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi
Delnummer i serien:	1215
ISSN:	1401-4084
Elektronisk publicering:	https://stud.epsilon.slu.se
Nyckelord:	tillväxthinder, lammproduktion

Sammanfattning

Svensken konsumerar allt mer lammkött, men ungefär 70 procent av köttet importeras. Trots att det på flera platser i Sverige finns goda förutsättningar för lammproduktion ökar inte produktionen nämnvärt. Att tillväxten uteblir för lammproducenter – som agerar på en marknad med hög och ökande efterfrågan i konsumentledet – kan studeras med hjälp av Barths (2001) modell över tillväxthinder. Att förstå varför en verksamhet inte växer är viktigt, då tillväxt är centralt för både enskilda företag och samhället som stort. En fallstudie, inom vilken tre lammproducenter verksamma längs med den östgötska kusten intervjuas, ger att tillväxten hindras av en rad olika faktorer. Bland dessa märks regler, allmänhetens inställning och företagarens vilja till fasta inkomster. Mest framträdande tillväxthinder är dock tillgången till kapital, lönsamheten och företagarens attityd. En central aktör i de studerade företagens förädlingskedjor är slakterierna.

Abstract

The Swedish consumer eats more lamb meat than before – but around 70 percent of the meat is imported. This is the situation, even if the Swedish landscape on many places is suitable for sheep farming. The production of lamb meat is not increasing in any larger number either. Barriers of growth for lamb producers in Sweden – that is acting on a market with a high and increasing demand – can be studied using Barth's (2001) model, that categorizes growth barriers. To understand why a certain business do not grow is important, since growth is central for both companies and society as at large. A case study with three lamb producers, active by the coast in south east Sweden, has been conducted. This study show that a variety of factors is playing in – such as legislations, public attitudes and the entrepreneur's own economic preferences. The most important growth barriers are availability of capital, profitability and the entrepreneur's attitude. And key actors in the studied supply-chains are the slaughterhouses.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1	INTRODUKTION	1
1.1	BAKGRUND	1
1.2	PROBLEM, SYFTE OCH FORSKNINGSFRÅGOR	2
1.2.1	EMPIRISKT PROBLEM	2
1.2.2	TEORETISKT PROBLEM	2
1.2.3	SYFTE, MÅL OCH FORSKNINGSFRÅGOR	3
1.3	AVGRÄNSNINGAR	3
1.4	RAPPORTSTRUKTUR	4
2	TEORI	5
2.1	DEFINITION AV BEGREPP	5
2.1.1	TILLVÄXT	5
2.1.2	TILLVÄXTHINDER	5
2.2	TILLVÄXTHINDER I MINDRE FÖRETAG	6
2.2.1	INTERNA OCH MATERIELLA TILLVÄXTHINDER	7
2.2.2	INTERNA OCH IMMATERIELLA TILLVÄXTHINDER	7
2.2.3	EXTERNA OCH MATERIELLA TILLVÄXTHINDER	8
2.2.4	EXTERNA OCH IMMATERIELLA TILLVÄXTHINDER	8
2.2.5	TILLÄMPNING AV BARTHS MODELL	8
2.3	FÖRÄDLINGSKEDJAN	8
2.4	LIVSCYKELTEORIN	9
2.5	TEORETISK SYNTES	10
3	METOD	11
3.1	ANSATS OCH VAL AV METOD	11
3.2	LITTERATURGENOMGÅNG	11
3.3	FALLSTUDIE	13
3.3.1	URVAL	12
3.3.2	INTERVJUER OCH HANTERINGA AV DATA	12
3.4	TROVÄRDIGHET OCH ÄKTHET	13
3.5	ETIK	14
3.6	KRITISK REFLEKTION	14
4	EMPIRI	16
4.1	ÖSTGÖTAKUSTEN	16
4.2	FALLFÖRETAG	16
4.2.1	CAN FÖRETAGSRESURS	16
4.2.2	MISSJÖ GÅRD	18
4.2.3	EKEBY SÄTERI	19

4.3 EMPIRISK SAMMANFATTNING	20
5 ANALYS OCH DISKUSSION.....	22
5.1 FORSKNINGSFRÅGOR OCH UPPLÄGG.....	22
5.2 FÖRETAGETS KONTEXT.....	22
5.3 TILLVÄXTHINDER.....	23
<i>5.3.1 INTERNA MATERIELLA HINDER.....</i>	<i>23</i>
<i>5.3.2 INTERNA IMMATERIELLA HINDER.....</i>	<i>24</i>
<i>5.3.3 EXTERNA MATERIELLA HINDER.....</i>	<i>24</i>
<i>5.3.4 EXTERNA IMMATERIELLA HINDER.....</i>	<i>25</i>
5.4 DISKUSSION.....	25
6 SLUTSATSER	27
6.1 NÅDDA SLUTSATSER.....	27
6.2 VIDARE FORSKNING	27
REFERENSER	28

1 Introduktion

I följande kapitel beskrivs bakgrunden till studien. Därefter listas såväl det empiriska som det teoretiska problemet. Vidare beskrivs det syfte, mål och de forskningsfrågor som formulerats samt avslutningsvis presenteras studiens avgränsningar och rapportens struktur.

1.1 Bakgrund

Inom entreprenörskapsforskningen är tillväxt i företag ett klassiskt område, som intresserar såväl företagare som samhället i stort (Caesar, 2001). Företag som växer är viktiga skapare av arbetstillfällen (Storey, 1994) och kan ses som uttryck för ett samhälles konkurrens- och innovationskraft (Caesar, 2001).

För att utveckla kunskap om varför en del företag inte växer är det enligt Barth (2001) viktigt att studera tillväxthinder. Vad som kan hindra tillväxten i mindre företag är ett brett fält, på samma sätt som att en mängd faktorer spelar in när tillväxten kvantifieras (Davidsson, 2001). Begränsad tillväxtvilja hos företagaren bör dock enbart ses som ett hinder när förhållandena på marknaden tillåter en lönsam tillväxt (Barth, 2001; Davidsson, 2001).

Ett område där det tillsynes finns potential för företagstillväxt är inom svensk lammproduktion (Kumm, 2006). Svensken äter allt mer får- och lammkött, det senaste decenniet har konsumtionen av får- och lammkött per person ökat (Jordbruksverket, 2018a). Den totala årliga konsumtionen av får- och lammkött per capita uppgår till nästan 1,9 kilo (Jordbruksverket, 2018a). Dessutom finns en trend bland konsumenter att efterfråga inhemskt kött (Kumm, 2006). En tendens som även märks hos ungdomar – sju av tio unga i åldrarna 15–24 år vill generellt att köttet ska vara svenskt (www, Land lantbruk, 2019). Får- och lammkött är dock det köttslag av de fyra dominerande, det vill säga nöt-, gris-, matfågel- och lammköttfyra, som svenska konsumenter äter minst av (Jordbruksverket, 2012).

Att företagare drar sig för att investera i fårbesättningar kan bero på dålig ekonomisk lönsamhet (Jordbruksverket, 2012). En undersökning genomförd av LRF, Lantbrukarnas riksförbund, har visat att den optimistiska syn på framtiden som många lantbruksföretagare har saknas hos företagare verksamma inom lammproduktion (www, Land lantbruk, 2018a). Att lönsamheten är dålig inom lammproduktion har det även rapporterats om ett flertal gånger i olika ledande nyhetsmedier (www, Dagens Nyheter, 2017; www, Land lantbruk, 2018b; www, Sydsvenskan, 2017). Utöver ekonomiska hinder har det anförts att det i Sverige saknas en tradition av lammproduktion samt att besättningarna oftast är små (Jordbruksverket, 2018b). Jämfört med annan animalieproduktion i landet – såsom kyckling, mjölk och gris – finns inom lammproduktionen betydligt fler mindre aktörer (Jordbruksverket, 2018b).

Det rapporterades i Sveriges television (26/3 2015) att lammproduktion har blivit allt mer lönsamt. Det har vidare argumenterats för att det finns sätt att förbättra de ekonomiska förutsättningarna (JTI, 2015; www, ATL, 2017). Det finns också studier och experter som pekar på att det är möjligt för företag verksamma inom lantbruk att nå relativt god lönsamhet inom lammproduktion (Kumm, 2006; www, ATL, 2017). De ekonomiska utsikterna skulle dessutom gå att förbättra utan att företagaren behöver göra några stora investeringar, eftersom de resurser som krävs för produktionen redan finns på många gårdar, såsom byggnader

användbara för djurhållning, (Kumm, 2006) eller går att införskaffa till relativt låg kostnad (JTI, 2015).

1.2 Problem, syfte och forskningsfrågor

1.2.1 Empiriskt problem

Studier pekar på att det finns möjligheter till lönsam tillväxt inom lammproduktion i Sverige (JTI, 2015; Kumm, 2006; www, ATL, 2017). Marknadsförhållandena framstår även som goda, givet att konsumenters efterfrågan på lammkött är långt högre än den inhemska produktionen. År 2018 var den svenska andelen av lammköttet som förbrukades endast 30,3 procent, resten importerades (Jordbruksverket, 2018a). Under åren 2008–2017 har det visserligen noterats en uppgång om 14 procent i produktionen av lammkött i landet (Jordbruksverket, 2018b), men de svenska bönderna klarar ändå inte av att möta efterfrågan. Det senaste årtiondet har importen av lammkött nästan fördubblats (Jordbruksverket, 2018b).

Det finns dock i Sverige ”goda förutsättningar för en utökad får- och lammproduktion, eftersom det finns mycket outnyttjad mark som kan användas för bete och som dessutom möjliggör miljöersättning” (Jordbruksverket, 2012, s. 40). Ett betat odlingslandskap är dessutom något som eftersträvas i de svenska miljömålen (Naturvårdsverket, 2019).

Att identifiera tillväxthinder inom svensk lammproduktion är viktigt om det ska gå att öka tillväxten i näringen, samt i förlängningen nå de av riksdagen beslutade miljömålen. Att identifiera om tillväxthindren är möjliga att påverka av företagaren eller utom dennes kontroll är centralt för förståelse om vilka aktörer som har möjlighet att förbättra förutsättningarna.

1.2.2 Teoretiskt problem

Barth (2001) har presenterat en modell som klassificerar tillväxthinder i fyra kategorier. Hindren systematiserar utifrån två dimensioner. Den ena skalan är externa eller interna och den andra är materiella eller immateriella (Barth, 2001), en uppdelning som utvecklas vidare i avsnitt 2.2. Barth (2001, s. 234) har påtalat att ”för att studera tillväxthinder i mindre företag är det nödvändigt att även beakta företagets specifika situation avseende dess utveckling och mognad”. Det behöver etableras en helhetssyn över det studerade företagets situation (Storey, 1994). Alla företag genomgår också olika tillväxtfaser (Greiner, 1972). Ett företags livscykel kan delas upp i vissa tillväxtfaser, som i sin tur följs av förändringsfaser (Greiner, 1972). Denna livscykelteori beskrivs mer ingående i avsnitt 2.4. Det är även viktigt att överblicka den omvärld som påverkar företaget, och vilka aktörer som agerar i den (Nelke, 2006). Särskilt viktiga är de aktörer som agerar i samma förädlingskedja (Lambert & Cooper, 2000). Företag i dag agerar inte längre enbart som enskilda aktörer utan snarare som nätverk och förädlingskedjor (Lambert & Cooper, 2000). Förädlingskedjor beskriver flödet från producent till konsument, genom alla olika steg i processen (Sharifi et. al., 2013). Teorin om förädlingskedjor beskrivs i avsnitt 2.3.

Tillväxthinder i specifikt lantbruksföretag har studerats av Olsson och Åström (2017), efter att de har identifierat ett teoretiskt gap i den befintliga forskningen kring vad som hindrar tillväxt

inom lantbruket. Utgångspunkten i Olssons och Åströms studie (2017) är Barths modell. Visserligen är Olsson och Åströms (2017) studie på kandidatnivå, vilket betyder att såväl omfattning som de vetenskapliga kraven är lägre jämfört med en studie på avancerad nivå. Olssons och Åströms (2017) undersökningen är dock den ansats som har gjorts för att med utgångspunkt i Barth utgångspunkt identifiera tillväxthinder i renodlade lantbruksföretag i Sverige, vilket gör undersökningen till en utgångspunkt för vidare studier.

Den här studien avser att ytterligare komplettera kunskapen om tillväxthinder i svenska lantbruksföretag, genom att undersöka vad som hindrar tillväxt för företagare på en marknad med hög efterfrågan i konsumentledet. På så vis skiljer sig denna undersökning från Olsson och Åström (2017), vars studie strävade efter att mer övergripande beskriva tillväxthinder inom lantbruket och därmed inte berörde den särskilda situationen som gäller kring svensk lammproduktion. Den här studien utförs även i en annan del av landet än Olssons och Åströms (2017) undersökning, vilket kan tillföra ytterligare kunskap. Därmed – som Olsson och Åström (2017) efterfrågar – undersöks tillväxthindren i en annan kontext än den tidigare studerade.

1.2.3 Syfte, mål och forskningsfrågor

Syftet med studien är att identifiera och undersöka upplevda tillväxthinder för företagare på en marknad med hög efterfrågan i konsumentledet. Målet med uppsatsen är att förklara hur tillväxt hindras för lammproducenter i östra Östergötland, trots goda marknadsförutsättningar.

Forskningsfrågor:

– *Vilka tillväxthinder upplever lammproducenter i östra Östergötland?*

– *Är upplevda tillväxthinder möjliga för lammproducenten att hantera inom företaget?*

1.3 Avgränsningar

Studien är avgränsad till att studera tre företag med lammproduktion samt övergripande beskriva deras respektive förädlingskedjor. En begränsning i urvalet av lammproducenter har gjorts till östra Östergötlands län med betoning på kusten. En orsak till att studien har riktat in sig på skärgården och det kustnära landskapet är för att det är rikt på betesmarker, inte sällan med höga naturvärden. Områdets småbrutna landskapskaraktär och de många öarna i skärgården gör även att området bör lämpa sig väl för animalieproduktion med betesdrift, snarare än en typ av produktion som förutsätter storskalig växtodling. De svenska fårbesättningarna är dessutom koncentrerade till Götalands skogsbygder (Jordbruksverket, 2012), i vilket det studerade området ingår.

Den geografiska avgränsningen för med sig att resultatet inte blir generaliserbart för hela landet. Samtidigt tjänar den geografiska avgränsningen till att skapa ramar för studien, exempelvis kring vilka företag som är möjliga att studera. En begränsad studie säger även något om hela populationen, då de studerade fallen är en del av populationen som helhet. Eftersom alla undersökta företag är verksamma i samma geografiska område behöver de

förhålla sig till ungefär samma mark- eller arrendepriiser. Vidare är klimat- och landskapsförutsättningarna liknande, såväl som avsättningsmöjligheter för kött och möjligheterna att anlita extern arbetskraft. Då företagen är verksamma i samma region är även avstånden till större städer – där det kan finnas avsättningsmöjligheter för köttet och gynnsamma logistiska lägen – likartat.

Utgångspunkten för studien är vad respondenterna har sagt vid intervjutillfällena. De ekonomiska antagandena bygger således på företagarnas egna uppgifter, som inte har jämförts med bokslut eller annan dokumentation. Denna begränsning av studien kan innebära att det finns ett glapp mellan vad respondenten säger och den verkliga ekonomiska situationen. En respondent kan exempelvis vilja framställa sig själv i ett gott ljus vid ett intervjutillfälle och därför, medvetet eller ej, utelämnar en del information.

Studiens fokus är på Barths (2001) modell över tillväxthinder. Det faller således utanför uppsatsens mål att utveckla teorin om förädlingskedjor och livscykeln, vilket gör att teorierna om förädlingskedjorna och livscykeln presenteras kortfattat, medan Barths modell ges större utrymme. De två mer kortfattat beskrivna teorierna används för att ge en mer rättvisande bild av de studerade företagens situation, vilket ligger till grund för att förstå vilka hinder för tillväxt som finns.

Den teoretiska avgränsningen är gjord för att skapa en tydlighet i det teoretiska ramverket. Detta underlättar i sin tur insamlingen av data, analysen av det insamlade materialet och presentationen av resultaten.

1.4 Rapportstruktur

Uppsatsen disposition är enligt följande:

Kapitel 1 beskriver studiens bakgrund. I kapitlet anges det empiriska och det teoretiska problemet. Det redogörs även för studiens syfte, mål och forskningsfrågor samt avslutningsvis studiens avgränsningar och rapportens struktur.

Kapitel 2 redovisar de teoretiska utgångspunkterna för studien. De tre olika teoretiska modeller som används i studien presenteras.

Kapitel 3 presenterar och motiverar studiens metodval. För- och nackdelar med den valda metoden beskrivs.

Kapitel 4 redogör för empirin som ligger till grund för studien. I kapitlet sammanfattas den från respondenterna insamlade data.

Kapitel 5 analyserar de empiriska fynden och resultaten diskuteras. Återknytning till forskningsfrågor och syfte.

Kapitel 6 sammanfattar slutsatserna av studien. Även förslag på framtida studier presenteras.

2 Teori

I detta kapitel beskrivs den teoretiska basen för studien. Tre olika teoretiska modeller används. Dessa är Barths (2001) analysmodell för tillväxthinder för mindre företag, förädlingskedjan samt livscykelteorin.

Modellen över förädlingskedjan ger studien struktur och tillväxtmodellen, som kompletteras med livscykelteorin, används för att besvara frågorna om vad som hindrar tillväxt på en marknad med god och ökande efterfrågan.

2.1 Definition av begrepp

2.1.1 Tillväxt

Begreppet tillväxt är komplext och betydelsen kan variera (Landström & Löwegren, 2009; Penrose, 1959). Många – delvis olika – fenomen kan skrivas in i begreppet tillväxt (Davidsson, 2001). Men att ett företag som upplever tillväxt förändras är en grundläggande förutsättning (Penrose, 1959).

Tillväxt kan mätas på olika sätt, som i procent eller absoluta termer (Davidsson et al, 2001). Vad som mäts kan också variera – det kan handla om antalet anställda, omsättning, tillgångarna eller liknande. Dessutom kan ett företag anses växa både organiskt eller genom förvärv. Begreppet tillväxt kan således omväxlande ha fokus på en organisatorisk tillväxt och omväxlande på en avgränsad verksamhet.

Hur ska då tillväxt definieras? Enligt Penrose (1959) kan begreppet tillväxt ha en varierande laddning beroende på kontexten. Grundläggande för förståelsen av begreppet är att det syftar på en ökning av någon parameter, såsom företagets produktion, effektivitet eller storlek. Det är även denna definition som den här studien utgår ifrån.

2.1.2 Tillväxthinder

Eftersom tillväxt är ett komplext begrepp – vars innebörd kan variera från en kontext till en annan – kan tillväxthinder definieras på ett antal olika sätt (Davidsson et al, 2001). Det är dock av vikt att inte tillskriva begreppet allt för stor vidd. Hartley och Hutton (1989) påtalar att ett mindre företags misslyckande inte behöver vara hänförligt till tillväxthinder. Ett hinder kan förstås som något som hindrar företaget från att växa och utvecklas, men som är hanterbart (Hartley & Hutton, 1989).

Vad är då ett tillväxthinder? Barth (2001, s. 236) gör i en uttolkning av Webster (1994) en sammanfattning: ”ett hinder kan med andra ord uppfattas som ett materiellt eller immateriellt objekt/fenomen, som förhindrar eller bromsar uppkomsten av ett förväntat resultat.” I sin doktorsavhandling konkretiserar sedan Barth (2004, s. 76) definitionen än mer: ”Ett hinder är skillnaden mellan den nuvarande och den önskade/optimala situationen.” (egen översättning). I den här studien är det den förstnämnda av Barths definitioner som används, då det är den som har använts i den modell som kategoriserar tillväxthinder (Barth, 2001).

2.2 Tillväxthinder i mindre företag

Tillväxtmodeller antar oftast att ett företag har som mål att växa (Barth, 2004). Men vad som får ett företag att växa – eller inte göra det – kan variera. Ett företags tillväxttakt påverkas av en rad faktorer, som entreprenöriell drivkraft, kontakter och konjunktur (Landström & Löwegren, 2009). Exempelvis har det noterats att växande företag som kan uppvisa en hög lönsamhet utvecklas mer framgångsrikt än växande företag med låg lönsamhet (Davidsson et. al., 2009). Detta gör att tillväxthinder i mindre företag kan ta en rad olika former (Barth, 2001). Ett företags storlek, ålder och branschtillhörighet påverkar alla vilka effekter tillväxthindren får på företagets förmåga att växa (Carroll & Hannan, 2000). Andra förhållanden som kan påverka tillväxten är företagets geografiska placering, konkurrensen och positioneringen på marknaden såväl som företagarens mål med verksamheten (Storey, 1994). En annan viktig faktor för tillväxt är företagets förmåga att generera avkastning, som kan användas för att utveckla verksamheten (Davidsson et. al., 2001).

Att överkomma olika hinder kräver således olika strategier, beroende på förhållandena. En del hinder är hänförliga till olika stadier av ett företags utveckling, en del hinder kräver i stället kontinuerlig uppmärksamhet från ledningen för att företaget ska ha möjlighet att fortsätta utvecklas (Barth, 2001).

Alla småföretagare vill inte att verksamheten ska växa (Davidsson, 1989). En del företagare är tillfreds med företagets struktur och storlek, och strävar därför inte efter att nå snabb tillväxt (Davidsson, 1989; Wiklund & Davidsson, 2003). Samtidigt är det inte alldeles givet vad som ska klassificeras som ett beslut att inte växa, snarare än ett tillväxthinder. Skillnaden mellan att inte vilja växa och växtvärk är oklart definierad (Barth, 2004).

Att överblicka och analysera ett företags situation samt vad som hindrar dess tillväxt kräver att en mängd olika faktorer tas hänsyn till. Därför, i ett försök att göra en sådan analys mer överblickbar, har Barth (2001) tagit fram en analysmodell. Visserligen är modellen, som alla andra modeller, en förenkling av den verklighet som studeras, men den ger ett behövligt ramverk för att strukturera den komplexa verklighet som påverkar ett mindre företag. Barths analysmodell har tidigare använts för att identifiera och undersöka tillväxthinder i de gröna näringarna (Magnusson, 2013; Hollertz & Winberg, 2015; Olsson & Åström, 2017).

Barth (2001) har valt att klassificera tillväxthindren i fyra kategorier – interna, externa, materiella och immateriella. Dessa beskrivs närmare i figuren nedan samt de därefter följande underkategorierna.

Tillväxthindrets ursprung	Tillväxthindrets karaktär		
		Materiella hinder	Immateriella hinder
	Interna hinder	Brist i eller avsaknad av rutiner och metoder. Brist på arbetskraft och spridda kompetenser.	Brister i ledningens förmåga. Företagarens ovilja att expandera företaget.
	Externa hinder	Regelsystem. Förändrad lagstiftning. Tillgången till externt kapital.	Kulturellt betingade faktorer, så som satt arbetskraften söker trygga jobb.

Figur 1. Tillväxthinder i företag, kategoriserat utifrån ursprung och karaktär. Egen bearbetning efter Barths analysmodell (2001).

2.2.1 Interna och materiella tillväxthinder

Ett internt och materiellt hinder kan vara att det saknas metoder eller system i företaget för att kontrollera olika processer (Barth, 2001). Till den här kategorin räknas även bristande rutiner, eller generell avsaknad av rutiner. Brist på arbetskraft och kompetens klassificeras också som ett internt och materiellt hinder. Det bör dock påtalas att en kompetens som bara ägs av en person i stället räknas som en immateriell resurs, eftersom den inte delas av flera. Mer spridd kunskap klassificeras däremot som en materiell tillgång. Faktorn ”bristande kompetens” kan sedan delas upp i tre olika kategorier. Den första är brist på arbetskraft. Den andra är att det finns en klyfta mellan den befintliga arbetskraftens kompetensnivå och den kompetensnivå som krävs för att företagets processer ska fungera väl. Den tredje är att företaget saknar förmågan att identifiera att det överhuvudtaget finns en klyfta i kompetensnivån.

2.2.2 Interna och immateriella tillväxthinder

De tillväxthinder som räknas som interna och immateriella är främst kopplade till lednings- och resursfaktorer (Barth, 2001). Det kan handla om att det i ledningen saknas kunskap om hur företaget bäst utvecklas eller om att företagaren har en viss typ av attityd. En företagare kanske inte vill att företaget ska växa, vilket kan bero på faktorer kopplade till arbetssituation eller inställning. Exempelvis kan företagaren ha en rädsla att förlora kontrollen över företaget, om det växer över en viss nivå.

2.2.3 Externa och materiella tillväxthinder

Inom kategorin externa och materiella hinder ryms beslut från lagstiftare och myndigheter (Barth, 2001). Exempelvis kan regelverk och skattesystem i sig utgöra hinder för tillväxt. Men även förändringar av systemen kan utgöra en barriär för företagen, som måste hålla sig à jour om vad ändringarna innebär för företaget. Särskilt för mindre företag kan kravet att hålla sig uppdaterade om nya regler resultera i kostnader som bli svåra att bära för en liten enhet, jämfört med en stor. Den relativa frånvaron av medelstora företag i Sverige har också tillskrivits regelverken och skattesystemets utformning. Enligt Henrekson och Johansson (1999) upplevs skatter och arbetsmarknadslagstiftning mindre betungande för den minsta och den största kategorin av företag verksamma i Sverige.

Andra tillväxthinder som Barth (2001) hänför till kategorin externa och materiella är finansiella begränsningar. Det är vanligt att mindre företag vid kreditgivning möter såväl hårdare krav på säkerheten som högre räntor (Barth, 2001). Det är en ordning som kan härledas till att riskerna anses högre för småföretag samt att bankerna har en generellt avvaktande inställning till småföretag.

2.2.4 Externa och immateriella tillväxthinder

Till kategorin externa och immateriella hinder räknas befolkningens värderingar och uppfattningar (Barth, 2001). Det handlar således om kulturellt betingade faktorer. I praktiken kan hindren handla om att arbetskraft ogärna söker sig till mindre företag, då dessa arbetstillfällen inte anses lika trygga. Något som i sin tur leder till problem med kompetensförsörjningen.

2.2.5 Tillämpning av Barths modell

Olsson och Åström (2017) har i ett examensarbete från SLU undersökt vilka tillväxthinder som lantbruksföretagare i Uppsala län upplever hämmar eller förhindrar tillväxt. Samma studie granskade även hur tillväxthindren hanteras av företagarna. I studien kommer Olsson och Åström (2017) fram till att flera av de identifierade tillväxthindren kan härledas till varandra. Vidare visar studien att de intervjuade företagarnas motivation påverkar lantbruksföretagets utveckling. Olsson och Åström (2017) betonar särskilt att det måste tas hänsyn till kontexten, när frågor om tillväxthinder ska besvaras.

I studien utgår Olsson och Åström (2017) ifrån Barths (2001) kategorisering av tillväxthinder. De identifierade tillväxthindren kategoriseras efter Barths indelning i analysmodellen. Barths modell kompletteras dock med flera andra teoretiska ansatser, för att därmed öka hänsynstagandet till motivationsteori, betydelsen av kontexten, tillväxtcykler samt den tillgängliga resursbasen (Olsson & Åström, 2017).

2.3 Förädlingskedja

Enskilda företag konkurrerar inte enbart med varandra på en marknad – snarare står konkurrensen mellan olika förädlingskedjor, som kan inkludera ett flertal aktörer (Lambert &

Cooper, 2000). Således har det uppstått en situation där ett företags relationer och nätverk har avgörande betydelse i konkurrensen på marknaden (Sharifi et. al., 2013; Lambert & Cooper, 2000). Förädlingskedjor beskriver flödet av resurser mellan kedjans aktörer (Sharifi et. al., 2013). Resurserna kan vara allt från fysiska produkter till information, tjänster och finansiering (Sharifi et. al., 2013).

Till en förädlingskedja räknas alla de aktörer som är involverade och på något sätt bidrar till produktionen av en produkt, fram till och med att produkten når slutkonsumenten (Sharifi et. al., 2013). Hur många aktörer som bidrar till och påverkar en kedja varierar dock (Lambert & Cooper, 2000).

Förädlingskedjan bör dock inte ses som en enkel linjär modell, utan i den inkluderas en mängd relationer med komplexa samband (Lambert & Cooper, 2000). Det här gör att det kan vara svårt att få en överblick över kedjan. I ett försök att göra de stora och komplexa förädlingskedjorna begripliga och hanterbara kan en uppdelning göras av de olika aktörerna som verkar i den. Ett sätt att göra det är att dela in aktörerna i två kategorier – primära och stödjande. Det som utmärker en primär aktör är att den bidrar med en eller flera värdeskapande aktiviteter. Kännetecknande för en stödjande aktör är att den bidrar med resurser till de primära aktörerna. Uppdelningen kan samtidigt vara svår – det är inte alltid givet vilken roll en aktör har. Dessutom kan en aktör tillskrivas både den primära och den stödjande rollen. Vidare bör en analys av en förädlingskedja lägga stor vikt vid att identifiera de aktörer som har en kritisk inverkan på den studerade kedjan. Det är något som kan göras genom att lägga fokus på vilken del av företaget som är relevant för analysen.

2.4 Livscykelteorin

Ett företag går igenom ett antal stadier eller faser i sin tillväxtprocess, under sin livscykel (Greiner, 1972). Varje sådan fas av tillväxt följs av en fas av förändring (Greiner, 1972) – och att tillväxt och förändring är sammanlänkade är något av en grundförutsättning inom teoribildningen kring tillväxt (Penrose, 1959). Under tillväxtprocessen förändras företaget stegvis (Wiklund, 2001), vilket beror på att varje fas omformar företagets struktur, vilket i sin tur ställer nya krav på förändring (Wiklund, 2001). Det här betyder att när hindren i en fas har överkommit, leder det till att en ny uppsättning hinder uppkommer (Barth, 2001). Därmed uppstår den cykliska process där varje tillväxtfas utmärks av en grupp hinder, som är kännetecknade för den aktuella fasen. Under tillväxtens gång förändras även företaget – exempelvis är det lilla företagets karaktär väsentligt annorlunda jämfört med det stora företagets karaktär (Wiklund, 2001).

Teorin om ett företags livscykel har en svaghet i att den förutsätter att alla företag går igenom alla faser av livscykeln, vilket inte är fallet (Wiklund, 2001). Många företag slutar tidigt att växa eller upphör redan efter att ha gått igenom ett fåtal faser. En del företag har inte heller viljan eller potentialen att växa (Vos et. al., 2007). Samtidigt kan livscykelteorin vara tillämpbar och legitim när den används för att studera växande företag (Wiklund, 2001). Dessutom är livscykelteorin lämplig som komplement till teorin om tillväxthinder, för att analysen inte ska bli för statisk (Barth, 2001). Därmed kan livscykelteorin anses lämpad för att den här studien.

2.5 Teoretisk syntes

Det krävs en överblick över ett företags specifika situation för att få insikt i vilka tillväxthinder som kan påverka företaget (Barth, 2001). I denna studie har teorin om förädlingskedjan och ett företags livscykel använts för att få en förståelse för dels den omvärld och dels det läge som det studerade företaget befinner sig i. Vikten av att beakta livscykeln är något som har påtalats av Barth (2001). Olsson och Åström (2017) har även konstaterat att kontexten är viktig att fästa avseende vid. Genom att sedan översiktligt placera företaget i en förädlingskedja kan det tas hänsyn till vilka led som företagaren har överblick över. Detta kan i sin tur underlätta jämförelsen med andra företag. Eftersom företag konkurrerar som aktörer i förädlingskedjor (Lambert & Cooper, 2000) är det av vikt att granska hur förädlingskedjan ter sig.

3 Metod

I detta kapitel beskrivs den metodologiska utgångspunkten för studien, som är vald för att uppnå undersökningens syfte och besvara de uppsatta frågeställningarna. Frågor kring metoden och dess för- och nackdelar lyfts i kapitlet, såväl som frågeställningar kopplade till vetenskaplig trovärdighet.

3.1 Ansats och val av metod

Syftet med studien är att identifiera och undersöka upplevda tillväxthinder för företagare på en marknad med hög efterfrågan i konsumentledet. Målet med uppsatsen är att förklara hur tillväxt hindras för lammproducenter i östra Östergötland, trots goda marknadsförutsättningar.

Den här uppsatsen strävar således efter att dels undersöka vilka tillväxthinder som lammproducenter i östra Östergötland upplever. Dels avser uppsatsen undersöka vilka tillväxthinder som – med utgångspunkt i Barths analysmodell – kan finnas på en marknad med hög efterfrågan i konsumentledet, det vill säga två områden som är relativt utforskade. I studiens söks också en djupare förståelse för företagarnas situation och deras överväganden.

När ett relativt utforskat område ska studeras är det troligt att en kvalitativ ansats är den mest givande (Robson, 2011; Edmondson & McManus, 2007). Fallstudie-formatet är även passande när ett fenomen ska studeras på djupet (Bryman & Bell, 2015). Utmärkande för den kvalitativa studien är insamlingen av en större mängd data från ett mindre antal respondenter (Bryman & Bell, 2015). Vidare läggs i den kvalitativa studien fokus på subjektiva tolkningar av verkligheten (Bryman & Bell, 2015). Dragningen mot det subjektiva, snarare än det objektiva, får ses som ett naturligt resultat av att den data som samlas in beskriver enskilda respondenters uppfattningar.

En utgångspunkt är att tolka den sociala verklighet som ligger till grund för olika människornas ageranden (Bryman & Bell, 2015). Det ontologiska antagande som studien grundas på är att den studerade verkligheten förändras och därmed inte kan anses statisk.

3.2 Litteraturgenomgång

En litteraturstudie genomförs med tyngdpunkt på svenska källor, vilket beror på att Barths tillväxtmodell (2001) är författad av en svensk forskare samt att det är de nationella förhållandena för lammproduktion som undersöks. Sökningar görs också efter engelska källor.

Litteraturstudien är narrativ. Det betyder å ena sidan att genomgången av litteraturen riskerar att inte bli fullt lika omfattande som en systematiskt genomförd genomgång (Bryman & Bell, 2015). Å andra sidan möjliggör det att genomgången inte blir fastlåst i ett spår, utan kan rättas efter den befintliga litteraturen (Bryman & Bell, 2015).

Sökord som används för att hitta relevanta studier är ”tillväxt”, ”tillväxthinder”, ”lammproduktion” samt kombinationer av orden ”tillväxt”, ”lamm” och ”får”. Engelska sökord som används är ”growth barriers”, barriers of growth” och ”growth”. De databaser som främst används är Primo och Google Scholar. Andra databaser som nyttjas är Web of Science, Googles avancerade sökmotor, Google samt Epsilon. Alla databaser utom Googles vanliga och avancerade sökmotor är tillgängliga genom Sveriges lantbruksuniversitets, SLU:s, bibliotek.

Den litteratur som används har lagts in i Microsoft Words referenshanteringsprogram. Ett program som efter en tid visade sig ha svårigheter att anpassa referenserna till de av SLU ställda kraven på referenshantering för examensarbeten. Det fick resultatet att det automatiskt genererade källförteckningen fick kompletteras med en del uppgifter som fallit bort, som en del författares namn samt sidhänvisningar och volymnummer i vetenskapliga tidskrifter. Även en del av referenserna i den löpande texten kompletterades.

3.3 Fallstudie

En fallstudieansats har valts för att uppsatsens frågeställningar ska besvaras. Anledningen till det är att studien strävar efter att skapa en mer djupgående förståelse för de studerade företagens verklighet och för det lämpar sig fallstudieformen (Robson, 2011). Ett resultat av att fallstudieformatet har valts är att studiens slutsatser starkt har formats av de intervjuade företagarnas upplevelser av verkligheten. Enligt Bryman och Bell (2015) är fallstudieformatet passande då ett område ska undersökas mer grundligt.

3.3.1 Urval

Urvalet har gjorts genom sökningar i Google med orden ”lammproducent” och ”Östergötland”. Bland träffarna har sedan företag som inte varit verksamma i kustområdena gällrats bort. Den första lammproducenten som kontaktades avböjde medverkan, men hänvisade till andra företagare med lammproduktion i området som det upprättades kontakt med. En av de kontaktade lammproducenterna tipsade vidare om andra företagare i det angivna geografiska området. Genom att på detta sätt nysta i det upptäckta nätverket har urvalet av respondenter utförts i takt med att de tillfrågade företagarna har svarat positivt.

3.3.2 Intervjuer och hantering av data

Studiens primärdata samlas in genom intervjuer med tre företagare. Intervjuformen är halvstrukturerad, vilket betyder att frågeställningarna, se bilaga 1, är satta på förhand men anpassningsbara under intervjutillfället (Bryman & Bell, 2015). Det behövs flexibilitet under intervjutillfällena, så att det är möjligt att ställa följdfrågor på som sådant som respondenten berättar om. Följs ett frågeformulär allt för strikt riskeras svaren – och studien – att begränsas av intervjuarens kunskaper, föreställningar och förutbestämda frågeformulär.

Den första kontakten med respondenterna togs via telefon. I samtliga fall betonades särskilt att deltagandet var frivilligt samt att det fanns möjlighet att delta under fiktivt namn. En av företagarna valde att få sitt namn och företagsnamn anonymiserat. Under samtalet beskrevs också syftet med studien, inom vilken ram den utförs samt vilket tema som skulle beröras

under intervjun. Det här tillvägagångssättet leder förhoppningsvis till att respondenterna kan känna sig öppna under intervjutillfällena (Bryman & Bell, 2015). Innan intervjuerna genomfördes tydliggjordes även att respondenterna skulle få läsa sammanställningen och kunna framföra sina åsikter om dessa intervjuer. Det tillvägagångssättet kan förhoppningsvis ytterligare bidra till att respondenterna känner att de kan vara öppna under intervjutillfället.

Efter intervjuerna har därför en respondentvalidering genomförts. I en del fall har en något tillägg gjorts till den översända texten – något som kan bidra med ytterligare kunskap men också färga studiens slutsatser. Denna validering kan anses särskilt viktig, eftersom insamlade data presenteras i empirikapitlet i form av citat från respondenterna. Ett motiv för att presentera empirin med hjälp av citat var för att försöka minska textförfattarens påverkan, som kan ske omedvetet när resultaten framställs i en text.

Ett ytterligare steg som togs för att respondenterna skulle känna sig öppna och bekväma under intervjutillfällena var att intervjuerna inte spelades in, utan att det i stället togs noggranna anteckningar. För många är momentet att ett samtal spelas in både ovanligt och obekvämt, vilket riskerar att leda till att uppmärksamheten flyttas, uttalanden görs försiktigare och respondenten idkar självzensur. Att intervjuaren antecknade under samtalet resulterade i att det blev en del tystnad efter att en fråga besvarats, eftersom intervjuaren skrev ikapp. Detta hade dock den positiva effekten att respondenterna gavs tid att fundera och ofta utvecklade sina resonemang ytterligare. Under särskilt en av intervjuerna hade det dessutom varit svårt att spela in intervjun, eftersom den genomfördes i ett djurstall där fårens ljud hade kunnat förstöra inspelningen. En svaghet med att det saknas inspelningar av samtalet är att såväl transparens som replikerbarhet minskar, vilket i sin tur kan minska studiens trovärdighet. De två andra intervjuerna genomfördes över telefon, efter ett i det ena fallet besök på fallgården. I samband med att intervjuerna bokades in lyftes frågan om intervjun skulle ske per telefon eller på plats hos företagaren – två alternativ som bör göra att respondenten känner sig bekväm, då miljön i båda fallen kan vara känd.

I samband med intervjuerna har det informerats om SLU:s hantering av personuppgifter. Respondenterna har skrivit under ett dokument, se bilaga 2, som säger att de är införstådda med att deras personuppgifter hanteras och lagras inom ramen för studien. Respondenterna har även informerats om vilka personer de kan kontakta på SLU om de har frågor kopplade till hanteringen av personuppgifter.

3.3 Trovärdighet

Två viktiga begrepp som används för att beskriva en kvalitativ studies trovärdighet är validitet och reliabilitet (Bryman & Bell, 2015). Enligt Warren och Karner (2009) beskriver validiteten den aktuella studiens förmåga att mäta det som ska undersökas. Några nyckelbegrepp i avgörandet av en studies validitet är tolkning av observationer samt replikerbarhet (Bryman & Bell, 2015). Den externa validiteten av en studie visar om resultatet är applicerbart på en större population (Warren & Karner, 2009).

Reliabilitet handlar om att de resultat som studien har fått fram ska gå att förlita sig på (Warren & Karner, 2009). Begreppet reliabilitet fångar såväl de använda måttens som mätningarnas pålitlighet (Bryman & Bell, 2015). Inom kvalitativ forskning handlar reliabilitet

först och främst om trovärdighet (Golafshani, 2003). En viktig term kopplade till reliabilitet är således generalisering (Bryman & Bell, 2015).

Ett annat begrepp som är viktigt att adressera kring en studies trovärdighet är replikerbarhet. En studies replikerbarhet beskriver hur väl studien kan återupprepas (Bryman & Bell, 2015).

3.5 Etik

I kvalitativ forskning har den som utför studien många gånger en relativt nära kontakt med de personer vars svar utgör den insamlade datan – det här gör att etiska frågeställningar är viktiga att adressera. De etiska aspekterna för denna studie är därmed främst kopplade till kontakten med respondenterna och hanteringen av data. En studiedeltagare och organisationen den företräder kan riskera att påverkas negativt, som ett resultat av medverkan i studien. Det är således av vikt att utforma frågorna på ett sätt så att de inte framstår som obekväma eller för privata samt att beakta konsekvenserna studien kan ha för personen. (Bryman & Bell, 2015) Att undvika att intervjuerna med respondenterna blir allt för personliga fyller också ett metodologiskt syfte, då mycket personliga svar inte kan antas avspegla en större population (Warren & Karner, 2009).

I den här studien har etisk hänsyn tagits genom att från början tydliggöra studiens syfte och att den kommer att vara offentligt tillgänglig. Vidare har det för respondenterna förtydligats att deltagandet är frivilligt, såväl som att svara på enskilda frågor.

3.6 Kritisk reflektion

Då det är frågan om en fallstudie finns det en risk att de studerade företagen inte kan antas vara representativa för den större populationen (Bryman & Bell, 2015), vilket i förlängningen betyder att resultaten inte kan anses generaliserbara på hela populationen. Samtidigt är inte resultatet utan viss generaliserbarhet – även om studiens resultat inte är generaliserbart för hela populationen går det att visa att de resultaten förekommer inom den studerade populationen. Allt för personligt präglade intervjuer och svar från respondenterna är också ett riskmoment, om ambitionen med studien är ett resultat som är generaliserbart på en större population (Warren & Karner, 2009).

Intervjuerna som har genomförts inom ramen för studien kan även vara svåra att återupprepa. Det halvstrukturerade formatet är svårt för andra forskare att replikera (Bryman & Bell, 2015). Det finns vidare i intervjuprocessen en fara med att det ställs ledande frågor av intervjuaren. Respondenten å sin sida kan önska ge en positiv bild av såväl sig själv som sin verksamhet och formar svaren därefter (Bryman & Bell, 2015). Detta betyder att det finns en risk att såväl intervjuare som respondent leder svaren i en för dem önskvärd riktning.

Att urvalet av respondenterna inte har skett slumpmässigt utan genom att lammproducenter tipsat om andra i samma område kan bidra till en skevhet i urvalet. Detta problem kan dock motverkas genom öppenhet kring vilka fallföretag som deltagit i studien. De personer som det har hänvisats till kan dels vara företagare i samma sociala nätverk, dels företagare som har en värderingsgemenskap med den som tipsar. Att granska om det finns faktorer – som en liknande åsiktspalett – har dock inte gjorts i studien, eftersom genomgång av ideella

engagemang och åsiktsgemenskap på goda grunder kan anses falla utanför studien och uppfattas stötande.

4 Empiri

Kapitlet sammanfattar den data som har samlats in under studien från de intervjuade respondenterna. Inledningsvis ges en kort beskrivning av det geografiska område som har varit i fokus för studien. Därefter listas resultat från de intervjuade företagen. Intervjuerna med företagen presenteras i en sammanfattande citatform, för att företagarens egen röst ska framträda tydligare och få bort ett bearbetningsmoment av texten där respondentens svar kan vinklas av författaren av studien.

4.1 Östgötakusten

Det östgötska kustområdet domineras av skärgård. Området delas administrativt upp i tre kommuner, som från norr till söder är Norrköping, Söderköping och Valdemarsvik. Den största staden i området är Norrköping. På sommaren är hela kuststräckan populärt som både turistmål och för semesterfirare. Göta kanal har sin början i området. Landskapet är generellt småbrutet med skog, havsvikar och dalgångar med brukad åkermark. Det finns betydande inslag av trädbärande betesmarker, särskilt i anslutning till det öppna odlingslandskapet.

4.2 Fallföretag

4.2.1 CAN företagsresurs

Under namnet CAN företagsresurs driver Crister Nilsson två gårdar. Han äger en mindre gård och arrenderar en större gård i kustområdet där djuren är på stall. Det innebär att Crister Nilsson har 2,5 mil från köksdörr till staldörr. Han har tillgång till totalt cirka 60 hektar åker och cirka 30 hektar beten, som han själv beskriver som dåliga. Han föder upp lammen, som han säljer vidare till slakteri utan att ta hem kött därefter.

Med egna ord berättar Crister Nilsson om verksamheten:

– Oftast har jag runt 300 tackor, fördelat på olika raser. Jag har finull, päls, Suffolk, Leicester och korsningar mellan finull och Suffolk. Nu ligger det i spannet 280–290 tackor.

– Jag kör easy-care, vilket bygger på att fåren i stor utsträckning ska klara lamningen själva. Det arbetssättet kan vara lite kontroversiellt i branschen, men om jag ska värdesätta min egen tid och få verksamheten att gå ihop ekonomisk är fåren en halvtidstjänst. Det ger utslaget på hela besättningen att jag kan ägna fyra timmar åt varje tacka årligen. Tidigare var jag här hela tiden under lamningen, jag sov korta tider och var uppe var fjärde timme för att se till tackorna. Men en dag tog det helt enkelt stopp – jag orkade inte mer. Bestämde mig då för att gå över till easy-care.

– Nu har jag kört easy-care i fem-sex år. De första åren var det en del jobb med omställningen, jag slaktade ut de tackor som hade svåra lamningar och ej tog tillräckligt hand om lammen av olika orsaker. Men det arbetet har betalat sig. Nu har jag en lägre utslagsprocent än innan jag ändrade arbetssätt. Lamningar planeras att infalla under tre perioder på året, det är oktober, januari samt mars-april. Men hade jag ägt arrendestället hade jag kört lamningar fyra gånger om året.

Hur kom det sig då att Crister Nilsson började driva ett företag med lammproduktion?

– Jag har alltid varit fårintresserad. När jag gick på lantbruksskola fick jag en bok om får, som jag kastade mig över. Rektorn på skolan påtalade då att jag hade ett särskilt intresse för får.

– Sedan jag var 15 år har jag jobbat i den agrara sektorn. På 70-talet hade jag nöt, men sedan började jag med får. Men jag har haft andra jobb vid sidan om – det har i stort sett alla i branschen, om man räknar ideella engagemang. Jag är en gammal fodergubbe. Mellan 1982 och 2012 jobbade jag i foderbranschen, på olika positioner.

Om Crister Nilsson tittar på hela lammköttets kedja – upplever han då att det finns några hinder för att företaget ska växa ytterligare?

– Branschen som helhet har problem med lönsamheten. Och problemen kokar ner till tre huvudbitar: För det första är det massor med regler. Politiken har inte gjort det lätt att bedriva lammproduktion. För det andra är de ekonomiska marginalerna i slakt- och konsumentledet för höga. För det tredje är branschen inte tillräckligt professionell.

– Det är så in i helvete med regler. Ta exempelvis kravet på att både lammproducenten och slakteriet ska rapportera in att ett djur har gått till slakt. Hade det inte räckt om bara slakteriet rapporterat? Det känns som att många lagstiftningsbeslut tas för att det i politikernas och konsumenternas öron låter bra, vilket gör att reglerna styrs mer av känslor än bondförnuft.

– Ett problem för fårbranschen är att det är en verksamhet som är lätt att starta upp. Medelstorleken och medianstorleken på besättningarna är små. Man behöver ofta inte investera något nämnvärt för att komma igång – det finns vanligtvis någon lada eller uthus på de flesta gårdar som går att använda och beten brukar det inte heller vara brist på. Det här gör att massa som inte har bondförnuft eller ordentlig kunskap om att sköta djur drar igång med får. Och i det ljuset blir det ändå logiskt att det måste till massa regler och lagstiftning. Samtidigt gör reglerna att bondförnuftet inte får utrymme, det blir svårt att sköta saker själv efter eget huvud som man ser att djuren mår bra av. Exempelvis är reglerna kring bete och utevistelse väl hårda. Den som känner sina får märker att många av raserna trivs ute, många djur vill inte heller använda vindskydden som myndigheterna kräver.

– Det är inte heller några enskilda regler som är problemet, utan totalen. Många av reglerna är vettiga var för sig, men sammantaget blir det för mycket – som att man måste ha ligghall. Jag har i stället försökt få gehör för att det ska finnas krav på att djuren ska ha en viss centimeter ull, få en viss foderstat och ha ett tillräckligt hull. Eftersom djuren gärna är ute, oavsett väder. Fåren håller sig kring maten, de lämnar inte den för att gå in i ligghallen. Skottland har ett minst lika tufft klimat som Sverige men där får djuren gå ute. Men, antar jag, det låter väl bättre att djuren ska ha ligghallar än att de ska vara ute mer.

– De ekonomiska marginalerna i lammproduktionen är även låga i Sverige. De irländska bönderna får mer betalt för köttet per kilo, men till konsument är priset lägre än i Sverige. Varför ska affärerna ta så mycket i Sverige? Efterfrågan på lammkött stiger från nyår – men då är det i regel brist på kött. Jag skickar lamm till slakteri under hela året, då det här är ett utjämningsställe. Helst skickar jag inte djur i oktober, november och december, priset skiljer sig så mycket då. Kan handla om att få 60 kronor per kilo jämfört med 30 kronor kilot. Men det kostar också att ha djuren på stall. Varje år förhandlar jag också med flera slakterier, men ännu har jag aldrig bytt. Man måste komma ihåg att det också tar tid och därmed kostar att byta slakteri och anpassa sig till nya rutiner. Men jag är inte främmande för att byta slakteri. Jag tar dock inte hem någon större mängd kött från slakteriet, utan slakteriet säljer det vidare.

– Vissa lägger ner 12 timmar per tacka och år och slaktar 1,2 lamm per tacka. Med sådana kalkyler är det inte konstigt att verksamheten inte går ihop. Som jag ser det finns bara ett fåtal lammproducenter i det här landet som kan räkna. Det gäller att dela på nöje- och produktionskontot.

– Man bör ha med sig att lammproduktion är lågkostnadsverksamhet. Stora investeringar är ofta inte lönsamma. Samtidigt som man inte ska underskatta värdet av mindre investeringar, som kan göra att du sparar din egna tid – som du ju måste värdera. I ljuset av att det är en lågkostnadsverksamhet är det dock lite konstigt att inte fler bönder stoppar in 50 tackor i en gammal ladugård, planerar in en lamning

i december när växtodlingen ligger lågt, slår lite befintlig vall som foder och låter beta några åkerholmar. Men många växtodlare är nog inte djurintresserade.

4.2.2 Missjö gård

På Missjö i Sankt Anna skärgård driver paret Anna-Karin Utbult Almkvist och Bengt Almkvist lammproduktion. Utöver djurhållningen driver de gårdsbutik och restaurang – under namnet Magasinet – som ligger i anslutning till den egna hamnen på fastlandet.

Anna-Karin Utbult Almkvist beskriver själv verksamheten:

– Vi har både nötdjur och får i dag. Antalet tackor är drygt hundra. Vi började med tio tackor och den första lamningen var 1999, därifrån ökade vi besättningen stegvis. Andra året hade vi 16 tackor och så vidare. Men sedan ungefär tio år har storleken på besättningen legat stabil.

– Det som låg bakom beslutet att skaffa får var till en del insikten att de kunde komplettera nötdjuren vi redan hade, eftersom får och nöt betar olika. Vid den tiden såg vi hur landskapet på ön växte igen, när markerna under en tid stått obetade. Det är även bra att växla nöt och får i markerna, för att minska risken för parasiter. Dessutom hade min man Bengt haft får tidigare, vilket gjorde att det på ön redan fanns fårhus och annat som behövdes.

– En viktig drivkraft för att skaffa får var att jag ville ta vara på ullen, då jag har ett textilt intresse och tidigare har jobbat med textilier. För att få bra ull skaffade vi Gotlandsfår, som är avlade för att få en bra päls. Men från att ullen var det primära målet med fåren har vi allt mer börjat fokuserat på köttet, vilket har förändrat verksamheten. Trots det har vi hållit fast vid rasen och inte korsat in andra raser för att få mer kött. Vi avlar fortsatt på skinn och ull.

Vilka motiv hade då Almkvists för att få verksamheten att växa?

– Till att börja med var det för lite med de tio tackor som vi hade från början. Sedan började vi med tiden att öka arealen och beta fler öar. I början var det mest hemön Missjö som betades och där det togs höskörd. Nu arrenderar vi även mark av Naturvårdsverket, eftersom en stor del av Missjö har blivit naturreservat. Därmed finns det skötselplaner som säger att marken ska betas. Av olika orsaker har vi numera också beten på andra ställen. Vi har fått flera förfrågningar om att beta andra områden. Vi har nu djur som betar ett 40-tal öar. Under sommaren flyttar vi runt grupper av djur.

– En sak som är viktig att ha med sig för att förstå varför vi tidigt började skeppa ut fåren till andra öar är hur fastigheterna ser ut. Fastigheterna går som långa remsor, från Missjö och ut mot havet. Det är smala skiften på hemön som går ut någon mil. Det gör att det finns stora marker på andra öar.

– Att många har frågat oss om vi kan beta deras öar har varit bidragande till att vi har skalat upp. Sedan är en viktig del av ekonomin betesbidragen. Vi måste alltid se om markerna kan ge bidrag, är det bergiga marker kan mycket falla bort. Det kostar mycket att hålla igång en djurhållning här ute, så utan miljöersättning hade det inte gått.

– Men just nu när vi har fått bra avsättning för köttet har vi ändå fått ekonomi i lammproduktionen. Tidigare, när vi hade ett annat slakteri, var det svårt att få lönsamhet i köttet. Då fick vi inte hjälp att stycka köttet. Det var meckigt, rent av uselt. Vid den tidpunkten frågade vi oss om vi skulle fortsätta. Men genom att vi hade igång skinnhanteringen och avtal på betesmarkerna fortsatte vi. Det är först nu när vi skickar djuren till det mindre slakteriet på Vikbolandet och får hjälp med veterinärbesiktning och stycka som det har blivit bra. Det slakteriet kan stycka och paketera köttet åt oss. Sedan tar vi tillbaka det och säljer det eller serverar det på restaurangen vi har i Magasinet. Att vi nu har hittat en form för att ta tillvara köttet är en viktig del i att vi fortsätter. Nu har köttet mer blivit det primära målet, i och med att vi bygger en meny i Magasinet kring det. Vi försöker visa kunderna hela kedjan för köttet. Vi har bilder på hela kedjan i Magasinet, med djur på bete. Vi förklarar varifrån köttet kommer. Många tycker att det är så otroligt gott med naturbeteskött, som dessutom inte har behövt transporterats en lång

sträcka till slakteriet. Konsumenterna får en historia med sig, både när de äter kött och när de köper ett skinn. Helheten är viktig för oss.

Om vi tittar på hela köttets kedja – upplever Anna-Karin Utbult Almkvist att det finns några hinder för att verksamheten ska växa ytterligare?

– Vi vill ha vår verksamhet på ön hela året och det gör allt mycket dyrare. Att bygga nytt fårhus, gödselplattor eller liknande på en ö är så mycket dyrare. Det är vidare väldigt sårbart om någon del inte fungerar. Min man Bengt bröt benet förra året, när vi skulle flytta djuren på våren och eftersom det är han som kör färjan så komplicerade det allt. Vi är så beroende av transporter, färjorna och kunskapen om båtar. Är mycket runtomkring. Att hålla fåren, ta djuren till slakteriet och servera köttet är det enkla. Att få tid och ekonomi och ork för verksamheten på ön är det svåra. Det är svårt att få ut maskiner, så mycket behöver göras förhand. På det sättet är vi extrema i hur vi arbetar.

– Hade vi möjlighet att bygga ett ännu större fårhus hade vi kanske fortsatt att öka besättningen. Men å andra sidan känner vi att vi har besättningen och verksamheten på en bra nivå, eventuellt slutar vi med nötdjuren eftersom de är krävande och svårhanterliga. Det finns stora områden som ska betas i området, men om det sker bygger på att någon bor här. Ska någon kunna bo här måste det gå att få tillstånd att bygga och finnas möjligheter att lägga till med färja. Så fort du är ute i skärgården blir det en annan grej med allt. Delen att ta sig över vatten är ett permanent hinder. Det finns alltid där. Under vintern kan vi exempelvis inte slakta, eftersom det inte är säkert att det är öppet vatten så att vi kan transportera djuren. Sjön gör att vi måste tänka in mycket mer än bara djuren. Som skärgårdsbonde har man en annan klick av problem, men det är gudabenådat vackert här.

4.2.3 Ekeby säteri

Där havet möter fastland i Östergötlands skärgård driver Gösta Bang tillsammans med sin sambo lammproduktion. Gården som han arrenderar har ungefär 50 hektar åker och 150 hektar bete. En verksamhet han efter tio år nu har bestämt sig för att på sikt avveckla.

Gösta Bang beskriver själv driften:

– I år har vi 500 tackor, tidigare har vi haft över 600 tackor. Men vi har minskat antalet djur efter några dåliga år för att ta foder. För två år sedan var det riktigt blött och förra året var det i stället för torrt. Det gjorde att vallskördarna minskade och att köpa in det som fattas blir så dyrt. Då är det nästan billigare att gå ner i tackantal, vilket vi har gjort. Tyvärr betyder det ju att den potentiella inkomsten går ner, men så är det.

– Jag flyttade hit år 2010. Då tog vi över maskinerna och köpte fåren av den tidigare arrendatorn. Det har varit jättehärliga år, men arbetskrävande. Ekonomiskt har det också varit kniven mot strupen, vad man än håller på med.

– Markerna vi betar har enligt EU särskilt höga naturvärden, vilket är gynnsamt för stödnivåerna. Men av de 150 hektaren bete är mycket skog, exempelvis har vi sex hektar på en ö där vi sätter baggarna. Det hade varit bra med mer åker, då hade vi inte behövt minska antalet djur när skördarna gick ner.

– Det är mycket att hinna med. Jag driver verksamheten tillsammans med min sambo. Egentligen är inte lönsamheten att tänka på för två, även om arbetsbelastningen är det. Det skiljer sig samtidigt över året hur mycket jobb det är. I lamningstider hade vi behövt vara fler än två, under andra tider på året räcker det med en person. Lamning hade vi tidigare två gånger om året, men i år blev det en mer utdragen.

Hur kom det sig då att Gösta Bang började med lammproduktion?

– Min far flyttade från Stockholm till Ödeshög och skaffade 100 tackor. Jag flyttade dit -96 och köpte gården av pappa, och därefter fåren. Vid den tiden jobbade jag heltid och hade fåren vid sidan av. Men

det var krångligt, vi hade djuren på bete långt ifrån gårdscentrumet. När vi hörde talas om att det här arrendet skulle bli ledigt sökte vi det och fick det.

– Jag hade nog kunnat fortsätta att hålla på med fåren om det var mer lönsamt. Men mitt problem är att jag inte får mina lamm att växa och lägga på sig tillräcklig vikt. Det gör att jag inte får tillräckligt betalt för dem. Det är inte lönsamt att sälja vidare lamm till slakteri för säg 200 kronor styck. Hade jag haft mer och bättre åker skulle jag ha kunnat släppa lammen där, så att de hade kunnat äta upp sig ordentligt. Lammen behöver äta upp sig på bra marker. Tackorna kan däremot med fördel gå på de lite magrare betesmarkerna med de höga naturvärdena, de gör ett jättebra jobb med att hålla landskapet öppet. Det blir jättefint. Ett tag funderade vi på att främst ha djuren för att hålla landskapet öppet och därför bara betäcka 200 av tackorna.

Gösta Bang berättar att han under åren har arbetat med att få verksamheten att växa.

– Vi har gått från pälstackor till mer kötttraser. Även om det går att få pengar för skinnet måste man få iväg det i rätt tid. Köttet är därför smidigare.

– Verksamheten har växt under åren, vi har ändrat och fixat både stort och smått. Ägarna av gården har också kostat på och varit jättebra. De har byggt ett nytt fårhus. Nu är det inte alls lika tungarbetat som i början. Gården är egentligen som en dröm nu.

– Lammen skickar vi till slakteri. Vi har tidigare varit inne på att börja sälja kött själva, men det kräver mycket. En del har sagt att det är mer jobb än lönsamhet i att hantera köttet själv. Det kräver mycket i uppstarten och man måste åka runt och sälja det, lära sig marknaden och hitta rätt kontakter. Visst låter det kul, men att få den arbetsbördan ovanpå den befintliga skulle inte gå för mig. Man måste ju kunna få betalt för tiden man lägger ner.

– Att utveckla verksamheten är samtidigt svårt. Allt man testat kostar pengar och det tar ett par år innan man ser vad som fungerar. Bara att plöja åkrar för att bättra på betena är en investering som det tar tid att få lönsamhet på. Men nu känner jag att om det inte har gått att få på plats en verksamhet som känns långsiktigt stabil – utan att jag måste jobba vid sidan av med att snickra – så har jag gjort vad jag kan. Det kanske finnas andra som kan göra ett bättre jobb än mig och få det att fungera. Utan EU-bidragen hade jag inte varit här överhuvudtaget.

Om Gösta Bang tittar på hela lammköttets kedja – upplever han då att det är i några särskilda led som hindren finns?

– Jag tycker egentligen inte det, det finns säkert hinder. Mycket pappersarbete är det ju, men jag tycker inte att det är vad som håller mig tillbaka. För mig skulle det gå att växa, om jag kunde vara hemma mer. Men det är ett moment 22 – antingen ska man vara hemma och få igång lammen eller så åker man iväg och snickrar för att få inkomsterna. Utgifterna har vi hela tiden och därför måste intäktsidan hänga med. Det krävs ett jämnt och säkert inflöde av inkomster, som inte lammproduktionen med säkerhet ger. Det kan ju vara ett bra eller ett dåligt år.

– Priserna som slakterierna ger ser jag inte heller som det stora hindret. Visst önskar man att det gick att få mer för köttet. Men jag ser det inte som att priserna är det stora hindret för mig.

4.3 Empirisk sammanfattning

De tre studerade företagen har olika storlekar. Verksamheten spänner från 100 tackor till cirka 500 tackor. Den ena företagaren arrenderar all mark och alla hus som krävs för lammproduktionen. Av de två företagen andra bedrivs den ena verksamheten till största utsträckning på en arrendegård och den andra i störst utsträckning på en gård som ägs av företagen. De företag som helt eller till största delen bedriver verksamheten med arrenderade resurser har leden i förädlingskedjan till och med leverans av lamm till slakteriet.

Det tredje företaget sköter inte heller slakten av lammen internt, men tar tillbaka köttet för försäljning i en egen restaurang eller butik.

Alla tre av de aktiva företagen har haft en koppling till lammproduktion innan de startade upp den befintliga verksamheten. Två av företagen lägger stor vikt på värderingen av den egna tiden, när de beskriver verksamheten. De två företagen gör dock olika analyser av att det är en verksamhet där det är lätt att lägga fler timmar per tacka än vad det är lönsamt – den ena företagaren planerar avveckling, den andra ställde om verksamheten. Alla företagen behöver förhålla sig till slakteriet, både gällande pris och leveranser. Två av företagen betonar vikten av regelverk i samhället som inte försvårar lammproduktionen. En av företagen framhäver lagstiftning som en av tre orsaker till bristande lönsamhet. De andra två orsakerna till branschens bristande lönsamhet sägs vara betungande regelverk och okunskap inom företag verksamma inom lammproduktion. Kunskap om djuren och hur verksamheten ska bedrivas berörs särskilt av två av de intervjuade företagen.

5 Analys och diskussion

5.1 Forskningsfrågor och upplägg

Det syfte, mål och de forskningsfrågor som presenterades i kapitel 1 anger riktningen för analysen av den insamlad data. Som syfte med studien är angett: *att identifiera och undersöka upplevda tillväxthinder för företagare på en marknad med hög efterfrågan i konsumentledet. Målet med uppsatsen är att förklara hur lammproducenters tillväxt hindras, trots goda marknadsförutsättningar.*

Forskningsfrågorna som leder uppsatsen är:

- *Vilka tillväxthinder upplever lammproducenter i östra Östergötland?*
- *Är upplevda tillväxthinder möjliga för lammproducenten att hantera inom företaget?*

Analysen börjar med en övergripande sammanställning av de olika företagens kontext, där teorin om förädlingskedjan och livscykeln utgör ramverket. I det därpå följande kapitlet analyseras de av företagen upplevda tillväxthindren. Avslutningsvis i kapitlet diskuteras vad som har framkommit i analysen.

5.2 Företagets kontext

Enligt Storey (1994) bör det upprättas en överblick över fallföretagets situation. Att se den omvärld och de aktörer som påverkar ett företag är av vikt (Nelke, 2006). Barth (2001) har likaså påtalat vikten av överblickbarhet när tillväxthinder undersöks. Kontexten är således i detta fall förädlingskedjan, samt livscykelteorin.

Intervjuerna stödjer att alla företag i en förädlingskedja är nära sammanlänkade. Ska kedjan fungera krävs att alla aktörer är engagerade (Sharifi et. al., 2013). Exempelvis vittnas det om att slakteriernas rutiner är en faktor som påverkar lammproduktionen (pers. med., Almkvist, 2019; pers. med., Nilsson, 2019). Hur andra aktörer i kedjan agerar är viktigt till den grad att det kan avgöra om företagaren anser att det är värt att fortsätta med lammproduktionen (pers. med., Almkvist, 2019). En aktör som verkar ha kritisk inverkan på de studerade fallföretagen är slakterierna.

Att antalet aktörer som bidrar till och påverkar en kedja kan variera (Lambert & Cooper, 2000) framträder med tydlighet efter intervjuerna. Ett av de studerade företagen har bara outsourcat slakt och styckning av kött, resten sköts inom företaget (pers. med., Almkvist, 2019). Samma företag tar hem köttet och säljer det till slutkonsument, i form av restauranggäst eller kund i butik. Det är då en viktig del av konceptet att ha det stora flertalet leden i förädlingskedjan internt i företaget (pers. med., Almkvist, 2019). De andra två företagen säljer i stället djuren till slakteriet, utan att ta hem kött för försäljning (pers. med., 2019, Nilsson; pers. med., Bang, 2019). Respondenterna uppvisar olika attityder till slakterierna. De två intervjuade som säljer fåren till slakteri utan att ta tillbaka kött för försäljning ser slakteriernas priser som viktiga (pers. med., Nilsson, 2019; pers. med., Bang, 2019). Den respondent som tar hem köttet från slakteriet (pers. med., Almkvist, 2019) malar upp slakteriets närhet och service som avgörande för att de fortsatte med lammproduktionen.

Av de studerade fallföretagen befinner sig det ena i ett läge där avveckling planeras (pers. med., Bang, 2019). De andra två har avstannat i sin tillväxt, i termer av att deras djurantal ligger stabilt (pers. med., Almkvist, 2019; pers. med., Nilsson, 2019). Däremot kan tillväxt spåras om en annan måttstock än antalet djur används – en ansats som bör anses given då tillväxt är ett komplext begrepp med en betydelse som kan variera (Landström & Löwegren, 2009; Penrose, 1959). Det ena fallföretaget expanderar med matservering och gårdsbutik (pers. med., Almkvist, 2019).

5.3 Tillväxthinder

Tillväxthindrets karaktär			
Tillväxthindrets ursprung	Materiella hinder		Immateriella hinder
	Interna hinder	Bristande kunskap i näringen.	Företagares önskan om fasta och säkra inkomster.
	Externa hinder	Regelsystem. Tillgång till kapital. Slakteriernas priser och rutiner.	Samhällets och beslutsfattares föreställningar.

Figur 2. Tillväxthinder i de studerade fallföretagen, kategoriserat utifrån ursprung karaktär. Egen bearbetning efter Barths analysmodell (2001).

5.3.1 Interna materiella hinder

Enligt Barth (2001) kan brister kopplade till arbetskraften och dess kompetensnivå delas in i tre kategorier. Först generell brist på arbetskraft. Den andra kategorin är en klyfta mellan den existerande arbetskraftens kompetensnivå och den kompetens som behövs för att företagets processer ska fungera tillfredsställande. Den tredje kategorin är att det inom företaget saknas själva förmågan att se att det finns kompetensbrister. I intervjuerna framträder främst två av de kategorier som är listade av Barth (2001) – det rör sig om de två sistnämnda. En av företagarna ger uttryck för att den egna förmågan kanske är det som har brustit (pers. med., Bang, 2019). En annan av företagarna menar att det inom den lammproducerande näringen generellt finns brister i kunskapen (pers. med., Nilsson, 2019). Samme företagare påpekar

även att det krävs för lite för att som företagare dra igång med lammproduktion, den situationen leder i sin tur behovet av tillväxthämmande och hårda regler från lagstiftaren. Två påpekanden som passar in i Barths (2001) tredje kategori, om oförmågan att se bristande kompetens.

Den bristande kompetensen kan också klassificeras som ett internt immateriellt hinder. Detta då lammproduktionen sysselsätter få och kunskapen inte är vitt spridd, vilket framträder i en av intervjuerna (pers. med., Nilsson, 2019). En annan av företagarna reflekterar även över om den egna förmågan har varit ett hinder för verksamheten (pers. med., Bang, 2019).

En respondent målar upp bilden av att det tidigare inom företaget saknades hållbara metoder och system (pers. med., Nilsson, 2019). Innan företagaren bytte arbetsätt – till easy-care – var arbetsbelastningen allt för hög. Efter en inlärningsperiod och anpassning av verksamheten till den nya arbetsmetoden har verksamheten anpassat sig och fungerar nu bättre än innan omställningen. Avsaknaden av metoder eller system för att klara lammproduktionen beskrivs av en av respondenterna som ett stort hinder (pers. med., Bang, 2019).

5.3.2 Interna immateriella hinder

En av företagarna påpekar behovet av fasta och säkra inkomster, vilket han ställer emot att satsa på lammproduktionen (pers. med., Bang, 2019). Samme företagare beskriver också att han hört att det krävs mycket arbete för att starta med egenförsäljning av lammköttet. En annan av respondenterna ser i stället egenförsäljningen av kött som avgörande för att fortsätta verksamheten (pers. med., Almkvist, 2019). Den företagare som ser problemen med egenförsäljning av kött resonerar också att det är svårt att få lönsamhet i lammproduktionen, och prioriterar därför andra jobb. En annan av företagarna har tidigare gjort en liknande analys – att det krävs fler arbetade timmar än vad som är lönsamt – men drog en annan slutsats. Den sistnämnda företagaren ändra arbetsätt, i stället för att välja bort lammproduktionen. Därmed framstår attityden som en begränsande faktor. Enligt Barth (2001) är en del av hindren hänförliga till olika stadier av ett företags utveckling, andra hinder kräver kontinuerlig uppmärksamhet från ledningen för att företaget ska ha möjlighet att utvecklas.

5.3.3 Externa materiella hinder

De svenska regelverken och skattesystemen har en stor effekt på företagens utveckling (Barth, 2001; Henrekson & Johansson, 1999). Av de intervjuade företagarna nämner alla på något sätt regelbördan. En av respondenterna anser inte att pappersarbetet – vilket kan anses vara ett uttryck för delar av sysslorna som lagstiftaren kräver av en lantbrukare med får – är det största hindret (pers. med., Bang, 2019). En annan av företagarna anser däremot att reglerna är en av de tre största hindren för att den svenska lammproduktionen ska gå att öka (pers. med., Nilsson, 2019). Samme företagare anser att reglerna är för hårda och inte lämnar utrymme för bondförnuft. Den tredje av respondenterna nämner främst lagstiftarens inverkan och reglernas påverkan kopplat till möjligheterna för folk att bygga och leva i skärgården (pers. med., Almkvist, 2019).

Mindre företags tillgång till kapital är ett annat ofta framträdande hinder (Barth, 2001). Alla respondenter närmar sig även det här läget på något sätt. Det sägs att lammproduktion är en lågkostnadsverksamhet (pers. med., Nilsson, 2019). Det uttrycks även av alla på något sätt att

läget hade varit ljusare om det hade funnits mer resurser. I en av intervjuerna framträder brist på kapital som ett av de största problemen (pers. med., Bang, 2019).

Slakteriernas roll lyfts särskilt fram av två av respondenterna. Det pris som slakterierna ger beskrivs som en av faktorerna till att det är svårt att få lönsamhet i branschen (pers. med., Nilsson, 2019). En syn som understryks av en annan av företagarna, som sade sig vara när på att sluta med lammproduktionen som ett resultat av slakteriernas låga ersättningsnivåer och svåra rutiner (pers. med., Almkvist, 2019).

5.3.4 Externa immateriella hinder

De föreställningar som beslutsfattare och allmänheten i stort har beskrivits som ett problem, då dessa skapar underlag för sträng lagstiftning (pers. med., Nilsson, 2019). Dessa kulturellt betingade faktorer har av Barth (2001) klassificerats som ett externt immateriellt hinder.

5.4 Diskussion

Av insamlade data framträder en bild av att lönsamheten är central för tillväxten, vilket Davidsson et. al. (2009) har påtalat. Som Olsson och Åström (2017) har identifierat samverkar olika tillväxthinder och påverkar varandra. Vad som är bristande kompetens i näringen och kunskapsluckor hos den enskilde företagaren är dock en svår gränsdragning, särskilt i företag som inte sysselsätter fler än två personer. Företagarens attityd spelar även en stor roll i hur företaget hanterar problem som upplevs i den del av livscykel som företaget befinner sig i. Egenförsäljning av kött ses som en möjlighet av en av respondent (pers. med., Almkvist, 2019) och av en annan som en icke framkomlig väg (pers. med., Bang, 2019).

Kontexten spelar även stor roll för ett företags möjligheter att växa. En intressant situation är att en landskapstyp som bör passa för får inte avkastar tillräckligt för att få lammen tillräckligt stora (pers. med., Bang, 2019). Samtidigt ger det skärgårdsnära betet möjligheter till höga betesbidrag, då landskapet uppvisar höga naturvärden (pers. med., Almkvist, 2019). Således kan attityden till landskapet variera, vilket gör att landskapet begräsningar hanteras olika av olika företagare.

Det framhävs att bristande kunskap i näringen är ett problem för branschen som helhet (pers. med., Nilsson, 2019). Denna okunskap kan i enskilda fall framstå som kopplade till individen, och därmed klassificeras som ett internt immateriellt hinder i Barths modell (2001). Samtidigt – om okunskapen är utbredd – bör företagarens bristande kunskap klassificeras som ett internt och materiellt tillväxthinder.

Den goda efterfrågan på marknaden märks inte tydligt i företagarens upplevda verklighet, där dålig lönsamhet är ett problem (pers. med., Bang, 2019; pers. med., Nilsson, 2019). Det här läget hanteras dock olika av företagarna. Den ena respondentens strategi är att ändra arbetsmetoden (pers. med., Nilsson, 2019). En annan av företagarna väljer att avveckla verksamheten (pers. med., Bang, 2019). Den företagare som återtar allt lammkött för att sälja den genom egna kanaler framhäver däremot inte bristande efterfrågan som ett hinder (pers. med., Almkvist, 2019).

Slakterierna är en kritisk del av förädlingskedjan. Alla tre av de intervjuade företagen måste förhålla sig till slakterierna, även om erfarenheterna varierar. Två företagare beskriver främst köttpriset när det talas om slakterierna (pers. med., Bang, 2019; pers. med., Almkvist, 2019). Den tredje företagaren beskriver slakteriernas tjänsteutbud och flexibilitet som det största hindret och kritiska momentet (pers. med., Almkvist, 2019).

Avsaknaden av interna metoder och system framhävs särskilt av en av företagen. Innan övergången till easy-care var lammproduktionen allt för arbetskrävande (pers. med., Nilsson, 2019).

6 Slutsatser

I detta kapitel sammanfattas slutsatserna av studien. Förslag på vidare forskning presenteras avslutningsvis.

6.1 Nådda slutsatser

– *Vilka tillväxthinder upplever lammproducenter i östra Östergötland?*

De tillväxthinder som lammproducenter i östra Östergötland kan utifrån Barths modell klassificeras i alla fyra kategorier. Men särskilt framträdande är ekonomiska begränsningar, kring lönsamhet och brist på kapital, samt hinder skapade av företagarens attityd och kunskapsnivå. Regelverk beskrivs också som ett hinder.

– *Är upplevda tillväxthinder möjliga för lammproducenten att hantera inom företaget?*

Attityden och kunskapsnivån hos företagaren är en avgörande faktor för om lammproducenterna kan hantera och överkomma tillväxthinder. Detta tillväxthinder kategoriseras som ett internt hinder, både när det är vida spritt och enbart hänförligt till en person. Därmed pekar studien på att en del av tillväxthindren är möjliga att hantera inom företaget. Hinder kopplade till regelverk och tillgången till kapital är däremot i stort omöjliga för lammproducenten att hantera inom företaget.

6.2 Vidare forskning

Företagare som säljer lammköttet direkt till slakteriet ger inte uttryck för att de känner av den goda efterfrågan på lammkött, då lönsamheten beskrivs som den kanske viktigaste begränsande faktorn. Däremot verkar företagaren som säljer lammköttet genom egna försäljningskanaler ha bättre avsättningsmöjligheter för köttet. Framtida studier kan med fördel fokusera på lammproducenter med egenförsäljning av kött, för att på så vis mer på djupet granska tillväxthinder på en marknad med god och ökande efterfrågan på marknaden.

Referenser

Tryckta referenser

Barth, H., 2001. Tillväxthinder i mindre företag. i: Davidsson, P; Delmar, F; Wiklund, J, red. *Tillväxtföretagen i Sverige*. Stockholm: SNS Förlag.

Barth, H., 2004. *Barriers to Growth and Development in Small Firms*. Doctoral thesis 2004:55. Luleå: Luleå tekniska högskola.

Bryman, A. & Bell, E., 2015. *Business Research Methods*. Fourth edition. Oxford: Oxford University Press.

Caesar, M. & L. A., 2001. Förord. i: Davidsson, P; Delmar, F; Wiklund, J, red. *Tillväxtföretagen i Sverige*. Stockholm: SNS Förlag.

Carroll, G. R. & Hannan, M. T., 2000. *The Demography of Corporations and Industries*. New Jersey: Princeton University Press.

Davidsson, P., 1989. *Continued Entrepreneurship and Small Firm Growth*. Stockholm: Handelshögskolan i Stockholm.

Davidsson, P., Delmar, F. & Wiklund J., 2001. Forskning om tillväxt i småföretag: *Tillväxtföretagen i Sverige*. Stockholm: SNS Förlag.

Davidsson, P., Steffens, P., & Fitzsimmons, J., 2009. Growing profitable or growing from profits: Putting the horse in front of the cart?. *Journal of Business Venturing*, 24: 388-406.

Edmondson, A. C. & McManus, S. E., 2007. Methodological fit in management field research. *Academy of Management Review*, 32: 1155-1179.

Golafshani, N., 2003. Understanding reliability and validity in qualitative research. *The Qualitative Report*, 8: 597-607.

Greiner, L., 1972. Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*, 37-46.

Hartley, K. & Hutton, J., 1989. *Large purchases*. In Barber, J. et. al., (eds.), *Barriers to Growth in Small Firms*. London: Routledge.

Henrekson, M. & Johansson, D., 1999. Institutional effects on the evolution of the size distribution of firms. *Small Business Economics*, 12: 1-13.

Hollertz, E. & Winberg, I., 2015. *Tillväxthinder med vildsvinskött för vilthanteringsföretagare: en fallstudie i Södermanlands län*, Uppsala: SLU.

Jordbruksverket, 2012. *Marknadsöversikt – får- och lammkött*, Jönköping: Enheten för handel och marknad.

- Jordbruksverket, 2018a. *Marknaden för får- och lammkött*, Jönköping: Enheten för handel och marknad.
- Jordbruksverket, 2018b. *Marknadsrapport lammkött*, Jönköping: Enheten för handel och marknad.
- Kumm, K., 2006. *Vägar till lönsam nöt- och lammköttproduktion*, Skara: Sveriges lantbruksuniversitet.
- Lambert, D. M. & Cooper, M. C., 2000. Issues in Supply Chain Management. *Industrial Marketing Management*, 29: 65-83.
- Landström, H. & Löwegren, M., 2009. *Entreprenörskap och företagsetablering*. Lund: Studentlitteratur.
- Magnusson, F., 2013. *Tillväxthinder för skogsturismföretagare – en studie av skogsturismföretag i Jämtlands län.*, Uppsala: Sveriges lantbruksuniversitet.
- Nelke, M., 2006. *Bevaka din omvärld*. Malmö: Liber AB.
- Olsson, S. & Åström, E., 2017. *Tillväxthinder i svenska lantbruksföretag – en studie av sex lantbruksföretag i Uppsala län*, Uppsala: SLU.
- Penrose, E., 1959. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Basil Blackwell.
- Robson, C., 2011. *Real world research*. West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.
- Sharifi, H., Ismail, H. S., Qin, J., Tarini, S. N., 2013. Supply chain strategy and its impacts on product and market growth strategies: A case study of SMEs. *Int. J. Production Economics*, 145: 397-408.
- Storey, D. J., 1994. *Understanding the Small Business Sector*. London: International Thomson Business Press.
- Warren, C. & Karner, T. X., 2009. *Discovering qualitative methods: Fields research, Interviews, and Analysis.* 2nd red. New York: Oxford University Press.
- Webster's New Encyclopedic Dictionary. 1994 Köln: Könenmann.
- Wiklund, J., 2001. Små företags tillväxtstrategier, i: P. D. F. & W. J. Davidsson, red. *Tillväxtföretag i Sverige*. 272-293. Stockholm: SNS Förlag.
- Wiklund, J & Davidsson, P. 2003. What do they think and feel about growth? An expectancy-value approach to small business managers attitudes toward growth. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Vos, E., Yeh, A. J. Y., Carter, S. & Tagg, S., 2007. The happy story of small business financing. *Journal of Banking & Finance*. 31: 2648-2672.

Internetbaserade referenser

ATL

- a. Så får du lönsamhet i lammproduktion, 2017-05-21, 2019-02-05,
<https://www.atl.nu/lantbruk/sa-far-du-lonsamhet-i-lammproduktionen/>

Dagens Nyheter

- a. *Lönsamheten är dålig så det är frestande för folk att luras*, 2017-04-15, 2019-02-02,
<https://www.dn.se/arkiv/nyheter/lonsamheten-ar-dalig-sa-det-ar-frestande-for-folk-att-luras/>

JTI, www.jti.se

- a. *Får i tält kan ge bättre lönsamhet*. 2015, 2019-02-01,
<http://www.jti.se/index.php?page=far-i-taelt-kan-ge-baettre-loensamhet>

Land lantbruk

- a. *Framtidstro inom kött och förädling*, 2018-03-09, 2019-02-03,
<https://www.landlantbruk.se/lantbruk/framtidstro-inom-kott-och-foradling/>
- b. *Stillastående lönsamhet för lamm*, 2018-03-22, 2019-02-02,
<https://www.landlantbruk.se/ekonomi/stillastaende-lonsamhet-for-lamm/>
- c. *Unga vill ha svenskt på tallriken*, 2019-03-13, 2019-03-18,
<https://www.landlantbruk.se/lantbruk/unga-vill-ha-svenskt-pa-tallriken/>

Naturvårdsverket, www.naturvardsverket.se

- a. *Sveriges miljömål*, 2019-03-03, <http://sverigesmiljomal.se/miljomalen/>

SVT, www.svt.se

- a. *Fårkött allt mer lönsamt*, 2015-03-26, 2019-02-01,
<https://www.svt.se/nyheter/lokalt/jonkoping/fortjansten-pa-farkott-okar-kraftigt>

Sydsvenskan, www.sydsvenskan.se

- a. *Många utmaningar för svensk lammproduktion*, 2017-04-17, 2019-02-03,
<https://www.sydsvenskan.se/2017-04-14/manga-utmaningar-for-svensk-lammproduktion>

Personliga meddelande

Bang, Gösta, 2019-04-28, Ekeby säteri

Nilsson, Crister, 2019-04-02, CAN företagsresurs.

Utbult Almkvist, Anna-Karin, 2019-04-08, Missjö gård

Bilaga 1

Temat för intervjuerna

Frågorna kan anpassas under intervjuens gång. Frågorna nedan bör främst ses som ett stöd för att inte någon väsentligt ska missas under intervju.

1) Om företaget och företagare.

- Hur länge har verksamheten bedrivits?
- Storlek på verksamheten? Med avseende på antal tackor.
- Hur kom det sig att ni började med lammproduktion?
- Något i den intervjuades bakgrund som låg bakom beslutet att starta lammproduktion?
- Hur har företagets "resa" sett ut?
- Hur hanterar ni slakten?
- Vad gör ni med köttet?
- Vilka delar av förädlingskedjan har företaget?
- Vilka andra aktörer är viktiga?

2) Tillväxt och tillväxthinder

- Vad har ni för planer för verksamheten framöver?
- Vill ni att verksamheten ska växa?
- Är det något som gör det svårt för verksamheten att växa?
- Har ni stött på några problem tidigare?
- Hindrar något tillväxten?
- Om ja på frågan ovan: är det i några särskilda led i kedjan – från uppfödningen av lamm tills att lammköttet når konsumenten – som hindren finns?
- Känner du att du själv saknar något för att verksamheten ska kunna växa?
Som en särskild kunskap.

Bilaga 2



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

[Ev. kompletterande text,
t.ex. befattningshavare]

EV. DOKUMENTTYP SLU ID: SLU.[Skriv numret här]

2019-04-28

Samtyckeblankett: Personuppgiftsbehandling i studentarbeten

När du medverkar i arbetet med examensarbetet om tillväxthinder i lammproduktion innebär det att SLU behandlar dina personuppgifter. Att ge SLU ditt samtycke är helt frivilligt, men utan behandlingen av dina personuppgifter kan inte forskningen genomföras. Denna blankett syftar till att ge dig all information som behövs för att du ska kunna ta ställning till om du vill ge ditt samtycke till att SLU hanterar dina personuppgifter eller inte.

Du har alltid rätt att ta tillbaka ditt samtycke utan att behöva ge några skäl för detta. SLU är ansvarig för behandlingen av dina personuppgifter, och du når SLUs dataskyddsombud på dataskydd@slu.se eller via 018-67 20 90. Din kontaktperson för detta arbete är: Edvard Hollertz, edt0002@stud.slu.se, 070-7617757. Alt. Lektor Karin Hakelius, karin.hakelius@slu.se, 018-671745.

Vi samlar in följande uppgifter om dig: Namn, telefonnummer, adress, e-postadress, intervjuunderlag, anteckningar från samtal, anteckningar från intervju, korrespondens.

Ändamålet med behandlingen av dina personuppgifter är att SLUs student ska kunna genomföra sitt examensarbete enligt korrekt vetenskaplig metod och bidra till forskning på: Tillväxthinder i medelstora företag, lammproduktion i Sverige.

Om du vill läsa mer information om hur SLU behandlar personuppgifter och om dina rättigheter kan du hitta den informationen på www.slu.se/personuppgifter.

Jag samtycker till att SLU behandlar personuppgifter om mig på det sätt som förklaras i denna text, inklusive känsliga uppgifter om jag lämnar sådana.

Underskrift

Plats, datum

Namnförtydligande

Postadress: Postadress
Besöksadress: Besöksadress
Org nr: 202100-2817
www.slu.se

Tel: 018-67 10 00 (vx)
Mobilnr: XXX-XXX
fornamn.efternamn@slu.se