



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Avgörande faktorer för att lyckas starta lantbruksföretag från grunden – hur inträdesbarriärer har hanterats vid inträde i lantbruksbranschen

*Determining factors to successfully start a farm business from
square one – how barriers to entry have been managed*

Filip Blomqvist
Gustaf Stråkander

Självständigt arbete • G2E • 15 hp

Agronomprogrammet-ekonomi

Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi, 1247 • ISSN 1401-4084

Uppsala 2019

Avgörande faktorer för att lyckas starta lantbruksföretag från Grunden – hur inträdesbarriärer har hanterats vid inträde i lantbuksbranschen

Determining factors to successfully start a farm business from square one – how barriers to entry have been managed

Filip Blomqvist
Gustaf Stråkander

Handledare:	Hans Andersson, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för ekonomi
Examinator:	Karin Hakelius, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för ekonomi
Omfattning:	15 hp
Nivå och fördjupning:	G2E
Kurstitel:	Självständigt arbete i företagsekonomi
Kurskod:	EX0902
Program/utbildning:	Agronomprogrammet - ekonomi 300,0 hp
Kursansvarig inst:	Institutionen för ekonomi
Utgivningsort:	Uppsala
Utgivningsår:	2019
Serietitel:	Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi
Delnummer i serien:	1247
ISSN:	1401 4084
Elektronisk publicering:	https://stud.epsilon.slu.se
Nyckelord:	<i>lantbruksföretag, jordbruk, lantbruksbranschen, inträdesbarriärer, barriers to entry, avgörande faktorer.</i>

Sammanfattning

Lantbruksbranschen är kapitalintensiv i förhållande till andra branscher, i Sverige är efterfrågan stor på åkermark och den förväntas bli än större. I kombination med en ökad efterfrågan på mark och arrende i med och ett begränsat utbud har priserna ökat, vilket har orsakat svårigheter att skapa en stabil och lönsam verksamhet. Genomsnittsåldern hos den svenska lantbrukaren är 58 år. Detta kan ses som ett tecken på att det finns höga inträdesbarriärer inom jordbruksverksamhet.

Syftet med denna studie är att skapa förståelse för vilka faktorer som är avgörande för att lyckas starta lantbruksföretag från grunden samt identifiera vilka inträdesbarriärer som upplevts vid inträdet och hur dessa har hanterats.

För att uppnå syftet har en kvalitativ forskningsstrategi tillämpats där en multipel fallstudie tillämpats. Empirin har samlats in genom intervjuer med tre fallföretag med inriktning växtodling och mjölkproduktion.

Studien grundar sig i relevant teori för den insamlade empirin. Teorier som tillämpats är bricolage, intressentmodellen och Porters femkraftsmodell. Utifrån dessa teorier har en teoretisk syntes skapats kopplat till inträdes och etableringsstadium följt av tillväxt och överlevnadsstadium. Sedan har den teoretiska syntesen använts för att analysera den insamlade empirin.

Studien har identifierat att avgörande faktorer för att starta lantbruksföretag från grunden är bricolage, diversifiering, socialt nätverk och kunskap. Genom att uppfylla ovan nämnda faktorer har lantbrukarna lyckats etablera och utveckla sin jordbruksverksamhet. De inträdesbarriärer som identifierats är tillgång till distributionskanaler, kostnadsnackdelar oberoende av storlek, stordriftsfördelar och kapitalbehov. Tillgång till distributionskanaler har upplevts som svårigheter vid försäljning, vilket har hanterats genom att tidigt teckna kontrakt samt genom försäljning till flera olika köpare. Vidare har kostnadsnackdelar upplevts vid arrende i förhållande till etablerade företag med ägd mark. Dessa har kunnat överbryggas genom fler verksamhetsgrenar, men även via nära samarbeten med grannar vilket lett till möjligheter att begränsa kostnaderna. Stordriftsfördelar har upplevts som en inträdesbarriär då inträdet i branschen har skett i liten skala, vilket har medfört svårigheter att få förmånliga lån från kreditgivare. Kreditproblematiken har kunnat bemästras genom att förmånliga leverantörskrediterna erbjudits. Med hjälp av leverantörskrediter har företaget kunnat betala efter skörd då intäkterna kommit in. Den sista inträdesbarriär som identifierats är kapitalbehov. Detta har kunnat hanteras med hjälp av kunskap. Med kunskap har tidigare erfarenhet och noggranna kalkyler kunnat visas upp vilket har möjliggjort lån från kreditgivare. Utöver kunskap har EU-bidrag och investeringsbidrag varit till stor hjälp vid finansiering av inträdet.

Abstract

The agricultural business is comparatively capital intensive relative to other major industries. In Sweden the demand for farmland is high and is expected to increase. In combination with an increasing demand for land as well as leasing of land with fairly limited and finite supply, implies that prices are increasing. This has resulted in difficulties creating a stable and profitable industry. The average age of a Swedish farmer is 58 years old. This clearly shows that there are in fact entry barriers present within the agricultural industry.

The purpose of this report is to expand on the factors that are determining a successful outcome of starting a farmbusiness from square one. We will also identify the entry barriers that were present on entry as well as how they were handled. In order to achieve this purpose, we have created a qualitative research strategy where we conducted a multiple case study approach. Empirical data has been collected through interviews with three companies that focus on crop and dairy production.

The study is based on relevant theory for the empirically collected data. The theories we have decided to use are bricolage, stakeholder theory and Porters' five forces. With the use of these theories, a theoretical synthesis was created based on entry and establishment followed by growth and survival phases. We then utilised this synthetic theory to analyse the collected data.

The study has identified the major determining factors for starting an agricultural company from the initialising phase as bricolage, diversification, social network and knowledge of the industry. By fulfilling the aforementioned factors, the farmers have managed to establish and develop their businesses. The barriers of entry that we identified is supply of distribution channels, cost disadvantages independent of size, economies of scale and capital demand. These have been managed by signing a contracts with multiple buyers, more cultivated land, cooperation with neighbours, credits by supplier and industry knowledge.

Förord

Vi vill börja med att tacka våra tre respondenter som trots en hektisk tid på året, tagit sig tiden att medverka och följaktligen möjliggjort att denna studie har kunnat genomföras.

Vi vill också rikta ett stort tack till vår handledare, Hans Andersson, för sitt engagemang och den konstruktiva kritik han gett oss. Vidare vill vi tacka våra kurskamrater som korrekturläst och kommit med bra feedback.

Uppsala, juni 2019

Filip Blomqvist

Gustaf Stråkander

Innehållsförteckning

1	INTRODUKTION	1
1.1	Bakgrund	1
1.2	Problemformulering	2
1.2.1	<i>Empiriskt problem</i>	2
1.2.2	<i>Teoretiskt problem</i>	2
1.3	Syfte och forskningsfrågor	3
1.4	Avgränsningar	3
1.5	Rapportstruktur	4
2	TEORI	5
2.1	Bricolage	5
2.2	Intressentmodellen	5
2.3	Inträdesbarriärer	6
2.4	Inträdes och etableringsstadium	8
2.5	Tillväxt och överlevnadsstadium	9
2.6	Teoretisk syntes	9
3	METOD	12
3.1	Kvalitativ forskningsmetod med en induktiv ansats	12
3.2	Litteraturgenomgång	12
3.3	Fallstudie	13
3.4	Urval	13
3.5	Intervjuer	14
3.6	Metoddiskussion	15
3.6.1	<i>Trovärdighet</i>	15
3.6.2	<i>Äkthet</i>	15
3.7	Etiska aspekter	16
3.8	Kritisk reflektion	16
4	EMPIRISK DATA	17
4.1	Lantbrukare A	17
4.1.1	<i>Bakgrund</i>	17
4.1.2	<i>Politik</i>	18
4.1.3	<i>Tillgång till distributionskanaler</i>	18
4.1.4	<i>Kostnadsnackdelar oberoende av storlek</i>	18
4.1.5	<i>Produktdiversifiering</i>	18
4.1.6	<i>Stordriftsfördelar</i>	19
4.1.7	<i>Kapitalbehov</i>	19
4.2	Lantbrukare B	19
4.2.1	<i>Bakgrund</i>	19
4.2.2	<i>Politik</i>	20
4.2.3	<i>Tillgång distributionskanaler</i>	20
4.2.4	<i>Kostnadsnackdelar oberoende av storlek</i>	20
4.2.5	<i>Produktdiversifiering</i>	20
4.2.6	<i>Stordriftsfördelar</i>	21
4.2.7	<i>Kapitalbehov</i>	21
4.3	Lantbrukare C	21
4.3.1	<i>Bakgrund</i>	21
4.3.2	<i>Politik</i>	22
4.3.3	<i>Tillgång till distributionskanaler</i>	22
4.3.4	<i>Kostnadsnackdelar oberoende av storlek</i>	22
4.3.5	<i>Produktdiversifiering</i>	22
4.3.6	<i>Stordriftsfördelar</i>	23
4.3.7	<i>Kapitalbehov</i>	23
5	ANALYS OCH DISKUSSION	24
5.1	Bricolage	24
5.2	Intressentmodellen	25
5.3	Hur inträdesbarriärer hanterats vid inträde i lantbruksbranschen	26

5.4	Avgörande faktorer för att starta ett lantbruksföretag från grunden	28
5.4.1	<i>Inträdes och etableringsstadium</i>	28
5.4.2	<i>Tillväxt och överlevnadsstadium</i>	28
6	SLUTSATSER	30
6.1	Slutsatser utifrån forskningsfrågorna.....	30
6.2	Kritisk reflektion	31
6.3	Förslag till vidare forskning.....	31
	REFERENSER	32
	BILAGOR	36
	Bilaga 1- Intervjuguide	36
	Bilaga 2 – Intervjufrågor	37

Figurförteckning

Figur 1:	Uppsatsens rapportstruktur. Egen Bearbetning.....	4
Figur 2:	Intressentmodellen. Källa: Freeman & Reed (1983). Egen bearbetning.....	5
Figur 3:	Porters 6 inträdesbarriärer. Källa: Porter (1979) Egen bearbetning.....	8
Figur 4:	Studiens teoretiska syntes baserad på bricolage, intressentmodellen, Porters inträdesbarriärer och inträdes & etableringsstadium följt av utvecklings & överlevnadsstadium. Egen bearbetning.....	10

Tabellförteckning

Tabell 1:	Verksamhetsbeskrivning. Egen bearbetning.....	17
Tabell 2:	Avgörande faktorer och inträdesbarriärer som identifierats. Egen bearbetning.....	23

1 Introduktion

I detta kapitel presenteras en bakgrundsbeskrivning om ämnet samt en problemformulering där det empiriska och teoretiska problemet beskrivs som sedan följs av studiens syfte och forskningsfrågor.

1.1 Bakgrund

Det finns idag i Sverige cirka 63 000 lantbruksföretag där 171 400 människor är sysselsatta, vissa arbetar på heltid och vissa på deltid (Jordbruksverket, 2017). Går man tillbaka till 1970 så fanns det mer än dubbelt så många lantbruksföretag till följd av att mindre lantbruk har avvecklats och större lantbruk har utvecklats och blivit större. 1970 gav ett hektar vårvete cirka tre ton i genomsnitt medan det idag ger cirka fyra eller fem ton och en mjölkko avkastade i genomsnitt 4000 liter mjölk på ett år, idag får vi ungefär 8 700 liter mjölk per ko på ett år vilket är en markant ökning (Jordbruksverket, 2017). Definitionen av lantbruk är näringsgrenarna jordbruk, husdjurskötsel, trädgårdsbruk och skogsbruk (Nationalencyklopedin, 2018). Genomsnittsåldern för den svenske lantbrukaren är 58 år enligt Jordbruksverket (2013) och ungefär 28 % av de svenska lantbrukarna är 64 år eller äldre (Jordbruksverket, 2018). Eftersom den genomsnittliga åldern är så pass hög i branschen, kan det ses som ett tecken att det finns höga inträdesbarriärer inom jordbruksverksamhet (Hofstrand, 2007). I och med att andelen yngre i branschen är liten blir följderna en åldrande lantbrukskår. Vidare ställs allt högre krav från lantbrukaren utifrån miljö och konsumentsynpunkt som i sin tur innebär ett större behov av kunskap och utbildning för att driva ett lantbruk så bra som möjligt i dagens samhälle. För att främja unga jordbrukare ges stöd till nystartade jordbrukare som är 40 år eller yngre, stödet ges för högst 90 hektar och som mest i 5 år från det första året som stödet söktes för unga jordbrukare (Jordbruksverket, 2019).

För att kunna producera livsmedel till en befolkning krävs åkermark. Därför är just åkermarken en av lantbrukarens viktigaste resurser (Länsstyrelsen, 2014).

I Sverige är efterfrågan stor på åkermark och den förväntas bli än större framöver (Internet, Jordbruksaktuellt, 2015). I kombination med en ökad efterfråga på åkermark och arrenden samt ett begränsade utbud drivs priserna upp menar Gustavsson (2010). Priserna på åkermark i Sverige har mellan åren 2014- 2017 stigit med 24 %, 2017 kostade marken i genomsnitt 83 900 per hektar (SCB, 2018).

Vanliga förekommande sätt att inträda i jordbruksbranschen är att börja som anställd eller som familjemedlem i ett jordbruk, att starta en maskinstation, investera tillsammans med en partner, arrendera jord eller ensam investera i en jordbruksfastighet (Olson, 2004). Gemensamt för samtliga sätt är att företagarna till en början ofta arbetar med en verksamhet på sidan av jordbruket för att kunna finansiera köpet av åkermark eller arrendet. Förklaringen är att lantbruk är en kapitalkrävande bransch vilket är en anledning till att det är få yngre personer i branschen (Liljeström, 2010). Det är svårt för unga personer att inträda i jordbruksbranschen eftersom den är kapitalkrävande och problem uppstår med att erhålla tillgång till den mängd kapital som krävs (Malmström & Ersson, 1999). Den vanligaste formen av finansieringskälla för nyetablerade småföretagare är genom bankerna, där lånen ställer krav på säkerheter (Isaksson & Larsson, 2017). Även personliga krav kan ställas som berör låntagarens egenskaper och attityd utifrån ett företagsekonomiskt perspektiv. Nyckelfaktorerna för att inträda i jordbruksbranschen är kunskap, färdigheter och besittningsrätt till mark och kapital (Olson, 2004).

1.2 Problemformulering

I det här avsnittet presenteras det empiriska och teoretiska problemen som ligger till grund för studiens syfte och forskningsfrågor.

1.2.1 Empiriskt problem

Åkermark anses som en av lantbrukarens viktigaste resurser (Länsstyrelsen, 2014). En begränsad mängd åkermark och en hög efterfrågan har medfört höga priser för såväl arrenden som köp av åkermark (Gustavsson, 2010). Sedan Sveriges inträde i EU ökade priserna enligt Enhäll (2017) vilket har lett till att lantbruksbranschen blivit än mer kapitalintensiv (Johansson et al, 2014). Den genomsnittliga kostnaden för inköp av åkermark i Sverige är 83 000 kr och för arrende är det genomsnittliga priset 1726 kr per hektar (SCB, 2018). Lantbruksbranschen anses enligt Johansson et al (2017) vara förhållandevis kapitalintensiv jämfört med andra branscher. Detta kan illustreras genom att jämföra lantbruksföretag med 1-4 anställda med andra företag i samma storlek som är verksamma i andra branscher (SCB, 2018). Lantbruksföretag med 1-4 anställda har ett medianvärde för kapitalomsättningshastigheten 0,7-0,8 ggr/år. Med ett medianvärde på totala tillgångar om 3 043 tkr. Byggbolag och Frisörsalonger i samma storlek har en kapitalomsättningshastighet på 2,4 ggr/år respektive 2,7 ggr/år. De totala tillgångarna i dessa företag har medianvärden om 785 tkr för byggföretagen respektive 369 tkr för frisörsalonger (SCB, 2018).

Ett vanligt problem för nystartade lantbruksföretag är att det är svårt att få tillgång till det kapital som krävs för inträde i branschen (Malmström & Ersson, 1999). Detta diskuteras även av Reiss (1960) som visar att nytillträdande lantbrukare konkurrerar med redan etablerade lantbruksföretag som befinner sig i en tillväxtfas vilket kan ses som ett hinder för inträde i lantbruksbranschen. Enligt Isaksson & Larsson (2007) är den vanligaste finansieringsformen banklån för småföretagare. De visar vidare att det då ställs höga krav för att få garanterade säkerheter för lånen. Med hänsyn till nämnda faktorer är det empiriska problemet att analysera de avgörande inträdesbarriärerna vid inträde i lantbruksbranschen samt att få förståelse för vilka faktorer som är avgörande för att lyckas starta ett lantbruksföretag från grunden. Detta innebär att starta ett lantbruksföretag utan att ha tillgång till en gård eller ett betydande eget kapital som personen fått eller ärvt.

1.2.2 Teoretiskt problem

Inträdesbarriär är något som kan ses som hinder eller blockering vid inträde i en viss bransch (Olausson & Persäter, 2011). Åkermark och andra nödvändiga resurser för att driva ett lantbruksföretag är kapitalkrävande (Olson, 2004). Detta innebär att nödvändiga metoder för att inträda i branschen kan vara att ingå i ett delägarskap i en redan etablerad verksamhet, att erhålla stöd i form av finansiering via tredje part, att vara sambo med en person ur en lantbrukarfamilj eller gifta in sig i en sådan. Dresner, Windle, & Yao (2002) har utfört en studie om hur identifierade inträdesbarriärer påverkade aktörer som inträdde i den amerikanska flygplansindustrin. Det har identifierats luckor i forskningen kring hur inträdesbarriärer hanterats vid start av lantbruksföretag från grunden via gap-spotting (Sandberg & Alvesson, 2011). Tidigare forskning på ämnet har framförallt utgått från att företagaren redan har en befintlig verksamhet eller tar över en redan etablerad verksamhet (Carter, 1998). Som ett belysande exempel har Ferguson och Olofsson (2011) analyserat vilka faktorer som bidrar till att lantbruksföretag vill diversifiera sig. Även här utgår de från att

företagaren redan har en befintlig verksamhet. Därför ämnar denna studie att undersöka hur inträdesbarriärer hanterats av lantbruksföretag som startats från grunden och därmed bidra till den befintliga litteraturen.

1.3 Syfte och forskningsfrågor

Syftet med studien är att undersöka de avgörande faktorerna för att lyckas starta lantbruksföretag från grunden, samt identifiera vilka inträdesbarriärer som upplevts och hur de har hanterats vid inträdet i branschen. Detta görs i syfte att bidra till utvecklingen framöver för nystartade lantbruksföretag.

Forskningsfrågor

- Vilka faktorer är avgörande för att lyckas starta lantbruksföretag från grunden?
- Vilka inträdesbarriärer har upplevts som mest påtagliga vid inträde i lantbruksbranschen och hur har de hanterats?

1.4 Avgränsningar

Studien avser att belysa de avgörande faktorerna för att lyckas etablera ett lantbruksföretag. Studien avgränsas till tre fallföretag som startat ett lantbruksföretag med inriktning spannmålsodling samt mjölkproduktion från grunden. Definitionen från grunden syftar till ett inträde i branschen där lantbrukaren startat företaget gradvis från grunden utan tillgång till en lantbruksfastighet från start, eller ett betydande eget kapital som personen tillskansat sig genom gåva eller arv. Lantbrukaren ska därmed inte ha tagit över ett etablerat företag från närstående släkt (Skatteverket, 2018). Vidare begränsas studien geografiska position till Västra Götaland där samtliga lantbrukare verkar under liknande kontext för att skapa substans i studiens analys och slutsats (Bryman & Bell, 2017). För att tydliggöra definitionen av närstående släkt redogörs Skatteverket (2018) definition nedan:

- Make, maka eller sambo
- Föräldrar
- Morföräldrar och farföräldrar
- Barn, barnbarn och barnbarnsbarn och så vidare, samt deras makar
- Syskon och deras makar samt dina syskons barn, barnbarn och barnbarnsbarn och så vidare

Författarna ser lantbrukare som entreprenörer ur ett ekonomiskt perspektiv. Entreprenörskap definieras som en process där entreprenörer genom kreativitet upptäcker nya eller befintliga resurser för att skapa värde enligt Shane & Venkataraman (2000). I studien tillämpas McElwees (2004) definition av jordbrukare, vilket beskrivs som en person som arbetar på hel eller deltid där den huvudsakliga inkomsten erhålls genom att bruka jord, odla grödor samt föda upp boskap. Studiens avsikt är att analysera professionella entreprenörer med etablerade lantbruk med minst 150 hektar åkermark. Teorier som lyfts fram i studien avgränsas till att belysa inträde

samt tillväxt och utvecklingsstadium i lantbruksbranschen kopplat till bricolage, intressentmodellen och Porters sex inträdesbarriärer.

1.5 Rapportstruktur

Uppsatsen är uppdelad i sex delar, här redogörs för studiens struktur genom att ge läsaren en överblick av de olika delarna som tas upp.

I det första kapitlet ges en bakgrundsbeskrivning till ämnet som följs av det empiriska och teoretiska problemet. Bakgrunden leder sedan vidare till studiens syfte och forskningsfrågor som avslutningsvis mynnar ut i avgränsningar.

Vidare presenteras valda teorier som ligger till grund för studiens analys och diskussion som sammanfattas i en teoretisk syntes.

I Kapitel tre redogörs för uppsatsens tillvägagångssätt samt metod vilket följs av kritiska reflektioner där ett reflexivt synsätt beaktas.

I kapitel fyra redogörs för den insamlade empirin som består av en redogörelse av respondenterna svar. Svaren presenteras var för sig för att förenkla för läsaren att bilda sig en egen uppfattning.

Kapitel fem består av analys utifrån empirin och de presenterade teorierna. Här görs en jämförelse mellan empiri och teori för att urskilja likheter och skillnader där läsaren även har möjlighet att dra egna slutsatser.

Kapitel sex är det avslutande kapitlet där studiens slutsats presenteras. Här besvaras studiens syfte och forskningsfrågor som följs av en kritisk reflektion och förslag på vidare forskning.

Rapportens struktur illustreras i figur 1 nedanför.



Figur 1. Uppsatsens rapportstruktur. Egen bearbetning.

2 Teori

I det här avsnittet presenteras relevant teori som ligger till grund för analysen och diskussionen till det berörda ämnet. Kapitlet består av fem delar som behandlar den utvalda teorin för att skapa en förståelse och ett tydligt sammanhang. Vidare avslutas kapitlet med en teoretisk syntes som är en kort sammanfattning av de utvalda teorierna.

2.1 Bricolage

Teorin bricolage kan tolkas och definieras på flera olika sätt (Baker & Nelson, 2005; Levi-Strauss, 1966). Enligt Baker & Nelsson (2005) är definitionen av bricolage förmågan att skapa nya möjligheter med redan befintliga unika resurser som finns tillgängliga, samt förmågan att lösa nya problem som uppstår. Viktiga och avgörande faktorer för att lyckas är kreativitet och innovation. Vidare beskriver Levi-Strauss (1966) bricolage som något individen är, en bricoleur är en person som kan hantera många olika uppdrag och klara sig med de begränsade resurser som finns tillgängliga. Båda dessa synsätt kommer användas i studien för att få ett bredare perspektiv. Entreprenörer har ofta begränsade resurser att förhålla sig till, därför kan bricolage och entreprenörskap kopplas samman (Baker & Nelson, 2005). Det är viktigt för entreprenörer att nyttja och kombinera befintliga resurser på ett optimalt sätt för att skapa värde. Enligt Baker & Nelson (2005) accepterar inte entreprenören begränsningar som finns i den miljö som företaget verkar i. Istället för hinder ser entreprenören möjligheter med resurser som redan finns i miljön. Viktiga egenskaper hos en entreprenör är kompetens, drivkraft och att vara riskbenägen (Landström & Löwegren, 2009). Med riskbenägen avses förmågan att ta risker genom att starta nya projekt och med kompetens avses förmågan att kunna medverka och bidra till utveckling av ett företag.

2.2 Intressentmodellen

Enligt Freeman & Reed (1983) är ett företag inte ett slutet system som helt självt kan skapa framgång. Företaget påverkas av sin omgivning och av de intressenter som företaget har kopplingar till, såsom kreditgivare, kunder, leverantörer, stat, anställda, ägare och övriga intresseorganisationer (Bakka, Fivelsdal & Lindkvist, 2006). Det är alltså ett samspel mellan de olika intressenterna och företagens förmåga att förvalta dessa relationer som bestämmer hur framgångsrikt det blir. Förmågan är väsentlig då de olika intressenterna har olika mål (Ljung, 1999). Figur 2 illustrerar intressentmodellen där företaget står i centrum och kan påverkas av aktörer i sin omgivning.



Figur 2. Intressentmodellen. Egen bearbetning. (Freeman & Reed, 1983).

2.3 Inträdesbarriärer

Inträdesbarriär kan beskrivas som ett hinder eller en blockering när någon ska inträda och konkurrera i en viss bransch (Olausson & Persäter, 2011). En förenkling av definitionen är att barriärer kan beskrivas som en faktor som fördröjer eller hindrar en förändringsprocess.

En vanlig förekommande typ av inträdesbarriär för nystartade lantbruksföretag är att de har svårt att erhålla tillgång till det kapital som krävs (Malmström & Ersson, 1999).

Banker och andra finansiärer är främst osäkra när det gäller yngre företagare. Detta leder många gånger till att den yngre entreprenören endast får en del av det nödvändiga kapital som krävs. Det är även så att yngre företag inte har lika många alternativ till långsiktig finansiering som de större och äldre företagen. Denna teori stärks av Reiss (1960) som visar att nya lantbrukare konkurrerar med lantbruksföretag som redan är etablerade och är i en tillväxtfas. Enligt Isaksson & Larsson (2007) är den vanligaste finansieringskällan för småföretagare banklån, där kravet från bank är att det finns en betydande säkerhet. Krav för att få lån kan även ställas i form av personliga egenskaper hos låntagaren, vilka kan beröra faktorer som egenskaper och attityd utifrån ett företagsledarperspektiv (Granath & Jansson, 2010).

Många lantbruksföretag är små vilket ofta innebär att de har få anställda på gården (Wihlborg, 2011). Det innebär ett stort ansvar för familjen då det är svårt att vara ledig och få möjlighet till föräldraledighet vilket kan ses som en social inträdesbarriär. När det gäller lantbruksföretag bör även placeringen beaktas utifrån social inträdesbarriär eftersom gården dels ligger på landsbygden, belägen en bit från staden samt att företagaren ofta bor på sin arbetsplats tillsammans med familjen vilket kan göra det svårt att koppla av på fritiden.

Malmström & Ersson (1999) belyser problematiken att dagens regelsystem i liten utsträckning är anpassade för lantbruks- och småföretag. Detta trots att småföretag är en stor bidragande faktor till den framtida näringslivsutvecklingen inom bland annat lantbrukssektorn. Det är problematiskt att möjligheten för småföretagare och lantbruksföretag att erhålla kapital är så pass begränsad som idag menar Malmström & Ersson (1999).

Porters Barriers to entry

Porters (1979) femkraftsmodell menar att det finns sex inträdesbarriärer som hindrar nya aktörer att sig in på en marknad. Dessa identifieras som:

Politik

Den politik som drivs både nationellt och internationellt påverkar i stor utsträckning möjligheterna till inträde (Porter, 1979). Aktören måste ta hänsyn och rätta sig efter lagstiftning och regelverk. Detta kan delas upp i direkta och indirekta barriärer. Exempel på direkta barriärer är att få tillstånd till produktion från kommun eller staten. Indirekta barriärer är olika former av krav såsom utsläppskrav eller säkerhetskrav.

Tillgång till distributionskanaler

Tillgång till distributionskanaler är en viktig del i allt företagande då företagen måste få sina varor och tjänster sålda (Porter, 1979). Om distributionskanalerna är begränsade, krävs att den produkt som företaget producerar står i en särställning till de konkurrerande. Detta kan överbryggas genom att företaget öppnar och säljer sina produkter via egna distributionskanaler.

Kostnadsnackdelar oberoende av storlek

Kostnadsnackdelar oberoende av storlek är nackdelar som nyetablerade företag kan möta på grund av de fördelar redan etablerade företag har (Porter, 1979). Det kan vara exempelvis erfarenhet av branschen, som ny aktör är man längre ner på inlärningskurvan, tillgång till den bästa marken eller råvarorna. Ytterligare exempel kan vara att äldre aktörer har genomfört investeringar i produktionen när det vara mer förmånligt eller att de äldre företagen har patent som de kan utnyttja.

Produktdiversifiering

Produktdiversifiering är en barriär där den nya aktören måste arbeta hårt för att sticka ut och vinna kundernas lojalitet (Porter, 1979). Detta är en dyr process som kräver att aktören satsar på marknadsföring, forskning och utveckling. Denna process är betingad med hög risk.

Stordriftsfördelar

För att etablerar sig på en ny marknad krävs att aktören går in i stor skala eller få finna sig i att den har konkurrensnackdelar gentemot övriga aktörer (Porter, 1979).

Kapitalbehov

Kapitalbehov är en tröskel i uppstartsfasen (Porter, 1979), då inträdet inte kan finansieras via eget kapitalet utan måste hämtas från externa parter såsom banker. Detta ökar riskexponeringen och framförallt när lånat kapital finansierar exempelvis marknadsföring. Detta ställer krav på att verksamheten måste generera en högre avkastning än räntan på det lånade kapitalet.

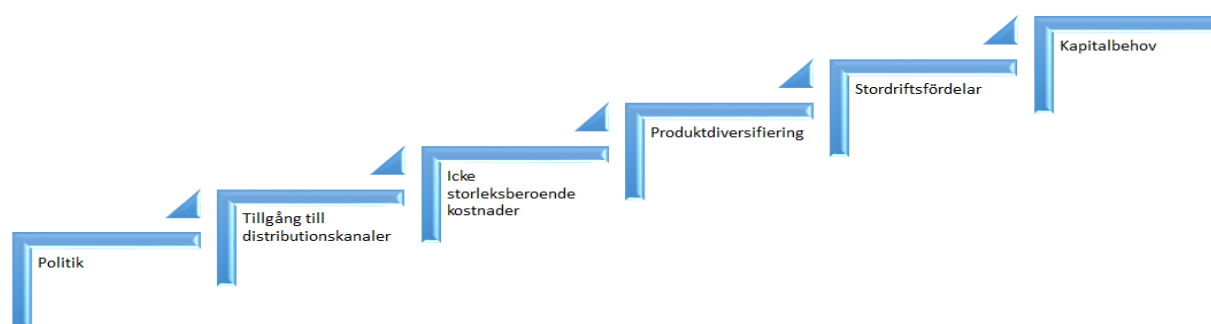
I figur 3 illustreras Porters (1979) sex inträdesbarriärer genom en enklare modell som består av sex trappsteg där varje trappsteg utgör en barriär.

Vidare menar Porter (1979) att det finns två ytterligare aspekter som är avgörande vid inträden på marknaden. Det första är om förutsättningarna ändras, då ändras barriärerna också. Ett exempel som nämns är när ett patent går ut och tekniken blir tillgänglig för konkurrenterna.

Den andra aspekten som påverkar inträdesbarriärerna är om branschen ändrar sin strategi. Exempelvis om de satsar mycket på marknadsföring eller introducerar nya produkter. Detta ökar svårigheten ytterligare för nya aktörer att inträda på marknaden.

Den kritik som framförts mot Porters teori är att den inte kan appliceras på många av dagens företag, inom framförallt tjänstesektorn utan är skapad för de industrier som var verksamma under 1980-talet (Sheehan, 2005). Vidare resonerar Dobbs (2014) att modellen har en rad svagheter som, bristen på kvantitativa eller numeriska mätningar vilka är väsentliga vid analys av företag och branscher. Dobbs (2014) anser också att modellen i för stor utsträckning riktar sig till identifieringen av attraktiva marknader och i för liten utsträckning verkar som ett instrument för verksamma företag att utveckla strategier.

Slater & Olsen (2002) är av uppfattningen att det är missvisande att analysera marknader efter nyckeltalet ROI (Return Of Investment). Detta för att det kan skilja väsentligt mellan företag som är verksamma inom samma bransch. Karakaya & Stahl (1989) lyfter fram kompletterande aspekter på teorin och belyser att ingen av de nämnda faktorerna har större generell påverkan än övriga faktorer. Den relativa betydelsen styrs av företagets bransch, marknad eller de företag som är verksamma. Vidare kritiserar företagens relevans av storlek av Markman & Waldron (2014) som menar att företagets storlek i förhållande till inträdesbarriärer inte diskuteras tillräckligt av Porter (1979).



Figur 3. Porters 6 inträdesbarriärer. Egen bearbetning.

2.4 Inträdes och etableringsstadium

De traditionella sätten att inleda sin jordbrukskarriär är att börja som anställd eller som familjemedlem i ett jordbruk, starta en maskinstation, investera tillsammans med partner, att arrendera jord eller ensam investera i en jordbruksfastighet (Olson, 2004). Något som ofta är gemensamt för samtliga företagare är att de börjat arbetat med någonting utöver sitt egna jordbruk. Gemensamt är också att de arbetat med någonting innan för att kunna finansiera arrendet eller köpet av marken samt de maskinkostnader som uppstår (Olson, 2004). Lantbruk är en kapitalkrävande bransch och därför är det också få yngre personer som inträder branschen. Detta eftersom yngre personer sällan har ett så stort kapital som krävs enligt Liljeström (2010). Eftersom mark och nödvändig utrustning är dyrt, samt att marken dessutom fortfarande ökar i värde på sikt, kan andra metoder vara nödvändiga för att kunna etablera ett lantbruksföretag (Olson, 2004). Dessa metoder kan bland annat innebära att inleda ett delägarskap i en redan etablerad verksamhet, att man erhåller stöd i form av finansiering av en tredje part för att beviljas lån för köp av mark eller att man gifter sig alternativt blir sambo med en person från en lantbrukarfamilj. Olson (2004) belyser att nyckelfaktorerna för att inträda lantbrukssektorn är kunskap, färdigheter och besittningsrätt till mark och kapital.

2.5 Tillväxt och överlevnadsstadium

Efter att företaget lyckats inträda på marknaden kommer en fas i företagandet som innefattar tillväxt och överlevnad (Olson, 2011). Här läggs fokus på att växa och företaget strävar efter att effektivisera och arbeta bort eventuella flaskhalsar. Intresset för risk är större och företagaren arbetar mer aktivt för att minska riskexponeringen. Företaget arbetar aktivt för att minska skuldsättningen och öka soliditeten. Samtidigt som detta sker ökar också möjligheten att göra större investeringar, vilket ökar företagets risk. När företagaren har kommit till denna fas ökar också intresset av ökad inkomst i form av lön men även mer fritid. Enligt Penrose (1959) finns det inga begränsningar för hur mycket ett företag kan utvecklas, det kan däremot finnas begränsning för hur stor utveckling som är möjlig per produktionsenhet. Både Penrose (1959) och Renborg & Karlsson (1969) visar att utvecklingsmöjligheter bygger på outnyttjade produktionsmöjligheter samt outnyttjade produktionsmedel som är tillgängliga. Sedan lyfter Olson (2004) och Wiklund (2001) upp betydande faktorer så som resurser och kompetens och dess viktiga funktion för företagets överlevnad. Det är av stor vikt att företagsledaren har förståelse för drivande faktorer för utveckling på företaget, inte minst när det gäller stimulerande utveckling för mindre företag för att minimera risken att konkurreras ut från marknaden enligt Schoonjans, Van Cauwenberge & Vander Bauwhede (2011).

En betydelsefull faktor vid utveckling av en verksamhet är tillgång till ett socialt nätverk (Macpherson & Holt, 2006; Schoonjans, Van Cauwenberge & Vander Bauwhede (2011)). Det är framförallt viktigt för mindre företag vid en utvecklingsfas att känna till det sociala nätverket och vara medveten om vilken kontext verksamheten befinner sig i för att kunna nyttja nätverket så väl som möjligt (Macpherson & Holt, 2006). Genom att ha tillgång till ett brett internt och externt nätverk med mindre företag erbjuds tillgång till resurser, kompetens och kunskap vilket ökar förutsättningarna för konkurrensfördelar. För att skapa ett väl utvecklat socialt nätverk bör företagsledaren ha öppenhet att knyta kontakter som kan generera viktiga resurser Schoonjans, Van Cauwenberge & Vander Bauwhede (2011). Vidare belyser Landström & Löwegren (2009) vikten av att förmedla trovärdighet och legitimitet då det kan leda till ökad samarbetsvilja från finansärer och kunder vilket kan ge viktiga fördelar vid anskaffning av till exempel kapital. Ett problem för lantbruksföretag som ökar i storlek är brist i företagsledning, detta beror på att lantbruksföretag inte varit i behov av företagsledning traditionellt sett, därför kan kunskaperna inom företagsledning vara bristande anser Butcher & Whittlesey (1966) och Hansson & Öhlmer (2008). Vidare menar Patrick & Eisgruber (1968) och Olson (2002) att när lantbruksföretag utvecklas och blir allt större blir företagsledningen allt viktigare. Lantbruksföretagens tillväxthastighet brukar även vanligtvis avta när de blir större då mindre företag ofta utvecklas snabbare (Edenbrandt, 2012; Shapiro, Bollman, & Ehrensaft, 1987).

2.6 Teoretisk syntes

Teorin som presenterats i kapitel 2 sammanfattas här i en teoretisk syntes, som utgör ett underlag för att sammanställa de empiriska materialet samt analysera detta och besvara forskningsfrågorna.

Viktiga och avgörande faktorer för att en entreprenör ska lyckas är kreativitet och innovation. Entreprenörer har ofta begränsade resurser att förhålla sig till vilket kan kopplas till bricolage

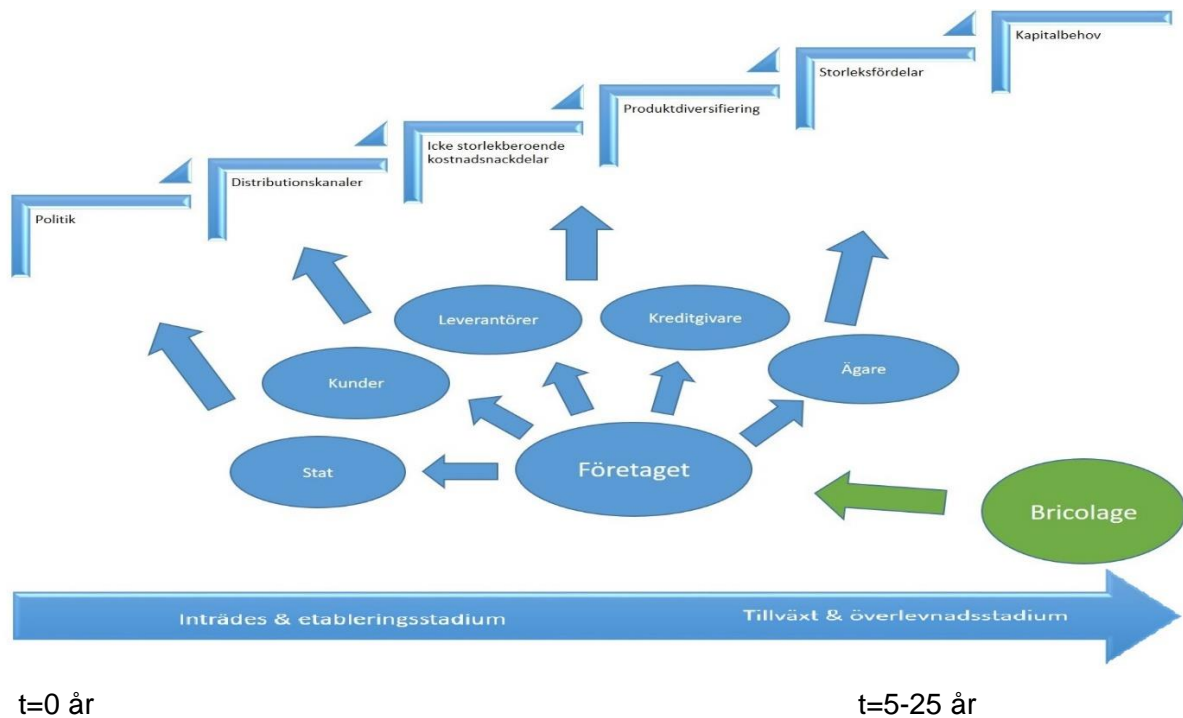
(Baker & Nelson, 2005). Definitionen av bricolage är förmågan att skapa nya möjligheter med redan befintliga resurser, samt förmågan att lösa nya problem som uppstår. Vidare beskriver Levi-Strauss bricolage som något individen är, en bricoleur är en person som kan hantera många olika uppdrag och klara sig med de begränsade resurser som finns tillgängliga. Båda dessa synsätt kommer användas i studien för att få ett bredare perspektiv. Enligt Baker & Nelson (2005) accepterar inte entreprenören begränsningar som finns i den miljö som verksamheten arbetar inom. Istället för hinder ser entreprenören möjligheter med redan befintliga resurser i miljön.

För att kunna etablera sig i en ny bransch behöver företagaren förhålla sig till och utnyttja de andra intressenterna till sitt företagande (Ljung, 1999). Intressenter i lantbruksbranschen är bland annat kreditgivare, leverantörer, kunder, ägare och staten för att nämna några. Dessa intressenter påverkar företagarens möjligheter att bedriva sin verksamhet (Freeman & Reed, 1983).

Enligt Reiss (1960), konkurrerar nya lantbrukare med lantbruksföretag som redan är etablerade och är i en tillväxtfas. Då de vanligaste strategierna för dagens lantbruksföretag är att specialisera sig, expandera till större enheter eller diversifiera sin verksamhet (Edenbrandt, 2012). Denna problematik blir extra tydlig om den inträdande aktören har begränsade möjligheter att anskaffa det kapital som krävs för att förvärva exempelvis fastigheten eller maskiner. Alternativet till att förvärva fastigheten som man har för avsikt att börja bruka, är att arrendera. Detta alternativ kräver mindre kapital och kan vara ett sätt att anskaffa sig mer kapital över tiden, genom att företaget tjänar ihop kapitalet. För att inträda en ny marknad finns det enligt Porter (1979) sex inträdesbarriärer som består av politik, tillgång till distributionskanaler, kostnadsnackdelar oberoende av storlek, produktdiversifiering, stordriftsfördelar och kapitalbehov.

Enligt Olson, (2004) finns det några traditionella sätt att påbörja sin lantbrukskarriär, till dessa hör bland annat att börja som anställd, att arrendera och att starta maskinstation. Enligt Liljeström (2010) är kapitalbehovet inom lantbruksbranschen högt, vilket leder till att det är svårt för yngre personer att slå sig in i branschen. Vidare anser Olson (2004) att viktiga faktorer vid inträde är kunskap, färdighet och besittningsrätt till mark och kapital.

När företaget lyckats etablera sig på marknaden kommer en fas i företagandet som innefattar tillväxt och överlevnad (Olson, 2011). Här läggs mer fokus på tillväxt och effektivisering i företaget. Intresset för att beakta risk ökar och företaget arbetar aktivt med riskhantering, där ett aktivt arbete sker för att minska skuldsättning och öka soliditeten. I samband med detta ökar också möjligheten för investeringar, som ökar företagets risk. Vidare menar Olson, (2011) att när företaget kommit till denna fas ökar intresset för ökade inkomster men även mer fritid. Enligt Penrose (1959) finns inga begränsningar för hur mycket ett företag kan utvecklas, Penrose (1959) och Renborg & Karlsson (1969) visar att utvecklingsmöjligheter bygger på outnyttjade produktionsmöjligheter samt de outnyttjade resurser som finns tillgängliga. Vidare lyfter Olson (2004) och Wiklund (2001) upp betydelsen av kompetens och dess viktiga funktion för företagets överlevnad. Något som är värdefullt under utveckling av en verksamhet är tillgång till det sociala nätverket (Macpherson & Holt, 2006; Schoonjans *et al.*, 2011). Enligt (Macpherson & Holt, 2006) är det framförallt viktigt för mindre företag vid en utvecklingsfas att känna till det sociala nätverket och vara medveten vilken kontext man verkar i för att kunna nyttja nätverket så bra som möjligt.



Figur 4. Studiens teoretiska syntes baserad på entreprenörskap, intressentmodellen, Porters inträdesbarriärer och inträdes & etableringsstadium följt av utvecklings & överlevnadsstadium. Egen bearbetning.

Figur 4 illustrerar kopplingen mellan de teorier som används i studien. Där ett stort bricolage visar en persons förmåga att se möjligheten att starta ett lantbruksföretag och gör detta med begränsade resurser (Baker & Nelson, 2005). Detta leder till företaget som är den centrala delen i intressentmodellen, som i sin tur påverkas på olika vis av de olika intressenterna (Freeman & Reed, (1983). Dessa påverkas av de olika stegen i Porters inträdesbarriärer (Porter, 1979). Varje intressent påverkas av flera av Porters barriärer och flera intressenter kan påverkas av samma barriär. Exempelvis påverkar distributionskanaler både kunder och leverantörer vilket leder till att företaget påverkas. Vidare illustrerar figuren inträdes- och etableringsstadium följt av tillväxt- och överlevnadsstadium som kan kopplas till samtliga teorier i modellen, eftersom bricolage, intressentmodellen och Porters inträdesbarriärer har en viss påverkan på dessa stadium. För att ge en överblick över tiden för dessa stadium anges detta med benämningen t längs pilen, där t står för tiden. Inträdet i branschen sker vid tidpunkten 0 medan tillväxt och överlevnadsstadierna sker efter 5-25 år.

3 Metod

I detta kapitel presenteras uppsatsens metod och tillvägagångssätt. Vidare presenteras valet av forskningsstrategin samt en redogörelse för metodens relevans beträffande studiens syfte och forskningsfrågor. Desutom diskuteras de konsekvenser som valet av metod kan leda till. Detta görs i syfte att öka studiens trovärdighet och äkthet.

3.1 Kvalitativ forskningsmetod med en induktiv ansats

Uppsatsen har skrivits utifrån en kvalitativ forskningsstrategi. Den kvalitativa forskningen bedrivs i syfte att skapa en djupare förståelse, genom att den insamlade data analyseras och tolkas för att kunna koppla empirin till teorin (Bryman & Bell (2017)). Utifrån en kvalitativ forskningsstrategi samlas data in under projektet för att på så sätt utforma teorin efter den empiri som samlats in. Teorin är inte en utgångspunkt i den deduktiva processen utan den tar sin form allteftersom projektet fortlöper. Enligt Alvesson & Sköldberg (2008) kan den kvalitativa forskningsmetoden ses som ett begrepp där ett av huvudkriterierna är att analysera empiri som är flertydig. Vidare anser Bryman & Bell (2017) att den induktiva processen lägger vikt vid ord och mening till skillnad från den deduktiva processen som lägger vikt vid numeriska värden. Enligt Bryman & Bell (2017) undersöker forskarna i de kvalitativa processen den sociala och konstruktionella kontexten som forskningsobjektet verkar i.

Ontologi betyder lärandet om det varandes väsen och beskriver hur den yttre verkligheten uppfattas (Bryman & Bell, 2017). Ontologin kan delas upp i två synsätt, den objektivistiska och konstruktivistiska. Där objektivismen är naturvetenskapligt orienterad och menar att den yttre verkligheten existerar oberoende av sociala aktörer, vilket betyder att verkligheten inte är påverkbar (Bryman & Bell, 2017). Det andra synsättet är konstruktivismen som baseras sin verklighetsuppfattning på samhällsvetenskapliga grunder. Konstruktivismen menar att verkligheten är ett resultat av samspelet mellan olika sociala aktörer, vilket i denna studie kan relateras till den koppling som finns mellan Porters (1979) sex inträdesbarriärer och intressentmodellen (Bakka, Fivelsdal & Lindkvist, 2006). Konstruktionismen menar vidare att verkligheten på grund av de sociala aktörernas samspel är i ständig förändring (Bryman & Bell, 2017). Denna uppsats tar sin utgångspunkt från konstruktivismens lära och på så sätt ta hänsyn till att aktörerna och den kontext de verkar i är i ständig förändring.

3.2 Litteraturgenomgång

Författarna till studien har genomfört en litteraturstudie i syfte att inhämta information om vad som redan finns skrivet i ämnet samt att finna relevant kunskap som är applicerbar i studien. Detta har gjorts för att bygga en analytisk referensram som hjälper till att förstå resultatet av studien bättre.

En narrativ litteraturgenomgång är mer ofokuserad än en strukturerad litteraturgenomgång som följer ett tydligt mönster och skall vara replikerbar (Bryman & Bell, 2017).

Litteraturgenomgången i denna studie är narrativ vilket ger författarna mer flexibilitet och möjlighet att ändra inriktning under studiens gång. Enligt Bryman & Bell (2017) är den narrativa litteraturgenomgången lämplig i samband med kvalitativa studier.

Litteraturen som används i studien har hämtats genom sökningar via Sveriges Lantbruksuniversitetets bibliotek samt bibliotekets databas Primo. Litteraturen som har använts till studien utgörs av tidigare examensarbeten, rapporter, vetenskapliga artiklar och kurslitteratur. Vid sökningar har sökord som inträdesbarriärer, barriers to entry och lantbruk använts.

De artiklar som ligger till grund för arbetet är peer – reviewed, vilket betyder att de har granskats av andra forskare som är verksamma inom området (Bryman & Bell, 2017). Fakta beträffande det svenska lantbruket har inhämtats från Jordbruksverket och Statistiska Centralbyrån.

Litteraturgenomgången ger insikten att, forskning rörande ämnet att starta ett lantbruksföretag från grunden är begränsat. Det finns internationella studier som tar upp ämnet med hur lantbruksföretag startas, drivs och likvideras. Detta benämner Olson (2004) lantbruksföretagets livscykel. I Sverige är ämnet utforskat vilket har lett till ett hålrum i litteraturen. Detta har identifierats genom Gap-spotting (Sandberg & Alvesson, 2011). Gap-spotting betyder att forskarna identifierar utforskade områden och försöker bidra med att utveckla litteraturen.

3.3 Fallstudie

Forskarnas syfte med fallstudier är att undersöka verkliga fall och belysa unika företeelser i deras specifika miljö där syftet är att samla in empirisk data (Bryman & Bell, 2017). Fallen studeras genomgående för att skapa förståelse för den kontext verksamheten verkar i (Merriam, 1994). Fallstudier används för att öka kunskapen om individuella och sociala företeelser, därför har författarna valt att tillämpa denna forskningsdesign. Fallstudier har fått kritik för dess begränsning gällande generalisering eftersom studien utgått från fallets specifika kontext (Bryman & Bell, 2017). Fördelen är att fallstudier ger forskaren möjlighet att behålla en helhet och det meningsfulla i den verkliga händelsen (Yin, 2006). Genom multipel fallstudiedesign tillåts en komparativ jämförelse mellan flera företag (Bryman & Bell, 2017). I den här studien undersöks tre fall vilka har analyserats och jämförts med varandra. Intervjuerna sker ute på gårdarna vid den enskilde individens omgivning där det finns utrymme för att uttrycka sig fritt.

3.4 Urval

Det är viktigt att beakta hur urvalet utförts för att rätt data ska erhållas vid datainsamlingen. I fallstudier används två typer av urval vilka är sannolikhetsurval och icke- sannolikhetsurval (Bryman & Bell, 2017; Merriam, 1994). Sannolikhetsurval bygger på att urvalen väljs ut slumpmässigt medan icke- sannolikhetsurval innebär att författarna själva väljer ut specifika fall vilket innebär att alla företag i populationen inte har samma möjlighet att bli valda. Sannolikhetsurval lämpar sig om målet med studien är att resultatet ska vara generaliserbart (Merriam, 1994). Icke- sannolikhetsurval tillämpas oftast i fallstudier. Vanligast förekommande urval i icke- sannolikhetsurval är målinriktat och ändamålsinriktat urval (Bryman & Bell, 2017; Merriam, 1994). Målinriktat urval innebär att forskarens avsikt är att upptäcka och förstå samt få insikter i det undersökta fallet. Ändamålsinriktat urval går ut på att respondenterna måste uppnå vissa kriterier för att få ingå i urvalet.

Målet med denna studie är inte att generalisera resultatet, därför tillämpas ett icke-sannolikhetsurval. Fallförtagen är specifikt utvalda för att ge studien underlag för att uppfylla

syftet samt besvara forskningsfrågorna. Vidare tillämpas ändamålsinriktat urval i studien där författarna utgår från förutbestämda kriterier. Urvalet består av tre lantbruksföretag med inriktning spannmålsodling samt mjölkproduktion. Kriterierna är att lantbruksföretagen bedriver spannmålsodling och mjölkproduktion, att företaget har startats från grunden, att lantbrukaren brukar minst 150 hektar åkermark samt är beläget i Västra Götaland. Med startat från grunden avses att företaget är startat utan tillgång till en lantbruksfastighet, eller ett betydande eget kapital som personen fått eller ärvt. Därmed ska alltså inte lantbrukaren tagit över ett etablerat företag från närstående släkt. Valet av tre fallgårdar har övervägts, men det anses av forskarna vara tillräckligt för en teoretisk mättnad. Med en teoretisk mättnad menas att den insamlade empirin bör fylla och vara tillräcklig för studiens analys kopplat till teorin (Bryman & Bell, 2017).

Objekten erhöles dels genom LRF ungdomen i Västra Götaland och dels genom insiktsfulla personer i branschen. Genom kontakt med LRF ungdomen i Västra Götaland beskrev forskarna fallföretagens kriterier och fick därefter en lista med tre namn. Av de tre namnen valdes endast ett företag ut, detta på grund av att de andra föll utanför ramen för företagens kriterier. Vidare hittades resterande två objekt genom insiktsfulla personer i branschen.

3.5 Intervjuer

Insamling av empiri har skett genom semistrukturerade intervjuer med de tre fallföretagen. Inledningsvis kontaktades respondenterna till fallföretagen genom telefon där studien presenterades innan förfrågan om tänkbar medverkan. Innan intervjutillfällena skickades en sammanfattande intervjuguide med förutbestämda frågor kopplade till ämnet ut via mejl till samtliga respondenter. Den sammanfattande intervjuguiden utgår från ett stort frågeområde för att ge respondenten, i viss utsträckning möjlighet att välja vilken riktning frågorna tar (Bryman & Bell, 2017).

Semistrukturerade intervjuer är lämpliga i denna studie, då frågorna kan ställas på ett flexibelt sätt men med en viss styrning för att se hur respondenten reflekterar kring forskningsämnet (Bryman & Bell, 2017). Med en viss styrning avses att erhålla relevanta svar för att kunna besvara forskningsfrågorna. Intervjuerna genomfördes hemma hos respektive respondent i deras egen hemmiljö vilket kan ses som positivt då författarna får möjlighet att uppfatta respektive fallföretags miljö. Det kan även ses som en fördel att respondenterna befann sig i en trygg miljö under intervjutillfällena. Intervjuerna hölls i cirka två timmar med respektive företag vid olika tillfällen. För att säkerställa att få med allt relevant material inför analysen gjordes inspelning av intervjuerna efter godkännande av respondenterna (Merriam, 1994). Efter intervjuerna sammanställde författarna relevant empiri som skickades till respektive respondent för att säkerställa att den insamlade data tolkats rätt.

3.6 Metoddiskussion

I metoddiskussionen presenteras kvalitetskriterierna äkthet och trovärdighet som har tillämpats i denna studie för att uppnå en hög kvalitet.

3.6.1 Trovärdighet

Trovärdighet är ett av kriterierna som måste uppfyllas vid uppsatsskrivande (Bryman & Bell, 2017). För att uppnå trovärdighet i en kvalitativ studie måste studiens resultat vara pålitliga, överförbara, bekräftade och tillförlitliga (Bryman & Bell, 2017). Uppsatsen är utformad så att läsaren ska kunna ta till sig informationen och härleda resultatet på ett enkelt sätt. Andra forskare ges också möjlighet att göra en bedömning och att applicera denna studie en annan kontext.

Pålitlighet

Pålitligheten i uppsatsen påvisas genom att alla de faser och beslut som författarna tagit dokumenteras (Bryman & Bell, 2017). Detta görs i syfte att skapa transparens och ge läsaren tillgång till samma litteratur och information som författarna haft tillgång till, för att på så sätt möjliggöra för läsaren att skaffa sig en egen uppfattning. För att öka uppsatsens pålitlighet ytterligare har flera olika källor använts (Yin, 2013).

Överförbarhet

Enligt Merriam (1994) är överförbarhet ett kriterium som syftar till hur en studie kan appliceras till andra situationer än just den situation som undersökts. Vidare anser Bryman & Bell (2017) att detta ger läsaren möjlighet att applicera resultatet på andra situationer.

Tillförlitlighet

Kriteriet tillförlitlighet uppnås genom att resultatet stämmer överens med verkligheten. Det är därför viktigt att författarna reflekterar huruvida det insamlade materialet är relevant för uppsatsen (Merriam, 1994). För att öka tillförlitligheten i en uppsats är det viktigt att få tillgång till respondenter som verkar inom samma bransch men även i samma geografiska område (Bryman & Bell, 2017).

Konfirmering

Konfirmeringen sker genom att författarna i sitt arbete uppvisar en medvetenhet kring vikten av ett objektiva förhållningssätt. Det är också viktigt att uppvisa en förståelse i uppsatsen att detta inte är möjligt i alla situationer (Bryman & Bell, 2017). Kvalitativa studier är inte fullt objektiva, vilket leder till att författarna bör visa att de aktivt arbetat för att öka trovärdigheten (Bryman & Bell, 2017). Detta har tillämpats genom respondentvalidering där respondenterna har fått möjlighet att korrigera feltolkningar av intervjun samt genom att samtliga respondenter fått läsa uppsatsen.

3.6.2 Äkthet

I kvalitativa studier ställs krav på äkthet som består av flera olika delkriterier (Bryman & Bell, 2017). Äkthet handlar om att ge en rättvis och korrekt bild av respondenternas åsikter. Detta bör tas hänsyn till vid analysen med anledning att olika grupper av människor har olika uppfattningar av verkligheten. Författarna bör ha förståelse för hur respondenterna kan förändra sin egen situation. Kritik kan riktas mot att författarna bör förhålla sig till ett reflexivt

förhållningssätt samt att de är tvungna att förlita sig på att respondenterna ger sanningsenliga svar under intervjun vilket kan vara svårt att kontrollera. Den ovannämnda kritiken finns enligt författarnas kännedom. Därför har författarna antagit ett reflexivt förhållningssätt kring de teorier och empiri som analyserats i studien.

3.7 Etiska aspekter

En kvalitativ uppsats bygger på förståelsen om hur omgivningen påverkar individen (Bryman & Bell, 2017). Vid tidpunkten för offentliggörandet av en intervju i forskningsprojektet är det av stor vikt att respondenten är informerad om hur det insamlade materialet ska användas. Det är också viktigt att respondenten är medveten om vart materialet kommer publiceras. För författarna är det också viktigt att respondenten har fått ta del samt godkänt materialet innan publicering. Genom detta skapas förtroende mellan författarna och respondenten. Vidare ämnar studien även att beakta ekonomisk, social och miljömässig hållbarhet.

3.8 Kritisk reflektion

Vid författandet av en kvalitativ studie är risken för feltolkningar en faktor att ta hänsyn till då den utgår från insamlad empiri (Bryman & Bell, 2017). Då data inhämtas via intervjuer så blir empirin subjektiv, vilket författarna måste reflektera över. Med detta menas att författarna måste inse att beroende på vilka frågor de ställer påverkas utfallet av studien. Därför måste författarna ställa frågor som på ett så trovärdigt sätt speglar verkligheten så rättvist som möjligt. Enligt forskare som sysslar med kvantitativ forskning är den kvalitativa forskningen för subjektiv, då en kvalitativ studie i uppstarten ofta har en bred frågeställning. Det är först senare i processen som kvalitativa studier smalnar av, vilket gör att det blir svårt för läsaren att förstå varför forskningsämnet valts (Bryman & Bell, 2017). Ett av de största problemen med kvalitativ forskning och som ligger till grund för kritik är det faktum att återskapa en studie. Detta beror på att författarna eller forskarna är en stor del av studien, genom att datainsamlingen sker genom författaren själv. Författaren själv blir alltså ett viktigt verktyg i studien.

4 Empirisk data

I kapitlet som följer kommer empirin som insamlats att presenteras. Relevant empiri har samlats in med utgångspunkt från studiens teoretiska syntes. Kapitlet kommer att inledas med korta beskrivningar av företagarnas verksamheter, detta i syfte att ge läsaren djupare förståelse kring de olika företagen. Respondenterna hålls efter önskemål anonyma och kommer därför att kallas för A, B och C. I tabell 1 nedanför ges en sammanfattande verksamhetsbeskrivning av lantbruksföretagen.

Tabell 1: Verksamhetsbeskrivning. Egen bearbetning.

Lantbrukare	A	B	C
Bolagsform och ägarstruktur	Enskild firma och aktiebolag	Enskild Firma	Enskild firma
Ålder	47 år	39 år	48 år
Arealunderlag	1070 ha ägd (780 ha åker och 290 skog)	10 ha ägd+ 140 ha arrende	170 ha ägd (85ha åker, 85 ha skog) + ca 200 ha arrende
Verksamhetsgrenar	Växtodling (spannmål), maskinstation, maskinuthyrning, vind- och vattenkraft, skogsbruk	Växtodling (spannmål - eko), maskinstation, Potatisodling (eko)	Växtodling (foder & spannmål), mjölkproduktion, skogsbruk

4.1 Lantbrukare A

4.1.1 Bakgrund

Lantbrukare A är 47 år och driver ett växtodlingsföretag i enskild firma samt ytterligare aktiebolag i Skaraborg. Lantbrukaren startade sitt företag våren 1989 med att köpa en kalk/gödnings-spridare och starta maskinstation. Samtidigt fick han arrendera en gård på 46 ha av en person som han tidigare hade hjälpt med lantbruket. I utbyte mot att driva dennes gård fick lantbrukaren låna personens traktor. Samma person hjälpte A att få sin första kredit beviljad, då var lantbrukaren 17 år gammal och hade inte gått ur grundskolan. Personen som hjälpte lantbrukaren arbetade som advokat och var inte släkt med lantbrukaren.

Under sommaren 1989 köptes en rundbalspress då egeninsatsen hade tjänats in från gödnings-spridaren. Då började A att köpa halm och sedan sälja. Denna verksamhet bedrevs i 3 år innan lantbrukaren avyttrade gödnings-spridaren och behöll pressen. 1996 köptes en 4 meters såmaskin av typen Väderstad Rapid och kördes i maskinstationen. Första säsongen såddes ca 1000 ha. Samma år köptes den första gården som var på 40 ha åker och 18 ha skog.

Efter detta har lantbrukaren köpt och sålt gårdar för att på så sätt möjliggjort nya förvärv av fastigheter. Samtidigt som maskinstationen växte fram tills 2009 då konkurrensen gjorde att priserna på tjänsterna dumpades. Då valde lantbrukaren att avsluta sin maskinstationsverksamhet och satsa på andra verksamheter som mellanlagring och legotorkning åt ett större foderföretag, vindkraft, vattenkraft, försäljning av halm, renovering av fastigheter samt uthyrning och tvättning av maskiner.

4.1.2 Politik

Enligt Lantbrukare A så påverkades hans inträde inte av den rådande politiken och upplevdes således inte som en inträdesbarriär. Dock har myndighetskrav kunnat ses som en barriär då de varit negativt inställda till vissa insatser som lantbrukaren velat göra. Han anser inte heller att förändringar i de politiska konstellationer som skett under hans verksamma år påverkat honom som företagare. Hans uppfattning är att som företagare ska du köra ditt "eget race", ständigt göra affärer och att alltid ta bra betalt oberoende av hur det politiska läget ser ut. EU- och investeringsstöden är något som lantbrukaren nämner som positivt.

4.1.3 Tillgång till distributionskanaler

Vid inträdet i branschen upplevde inte A att tillgången till distributionskanaler var något som begränsade eller uppfattades som en barriär. Enligt A så har det aldrig varit svårt att sälja spannmål, utan det som kräver mer eftertanke och förhandling är att kunna maximera avkastningen på de sålda produkterna. Detta var svårare vid inträdet då han inte sålde så stora kvantiteter och inte hade hunnit bygga upp det kontaktnät som krävs. Han belyser dock att han tidigt förstod vikten av att ha ett stort socialt nätverk. Detta för att hela tiden kunna välja den distributionskanal som vid försäljning av produkterna genererade störst intäkter. A har byggt upp ett stort nätverk som han idag har stor nytta av och gynnat honom när han ska hitta distributionskanaler för sina produkter. Detta är har byggts upp genom sin maskinstation och sin förmåga att göra affärer samt förmåga att knyta kontakter. Detta kan dock enligt A delvis kopplas till storleksutvecklingen på företaget, ju större han har blivit desto lättare har det blivit att hitta distributionskanaler.

4.1.4 Kostnadsnackdelar oberoende av storlek

Kostnadsnackdelar oberoende av storlek är upplevdes av lantbrukare A vid inträdet, eftersom A började med arrende och därför konkurrerade med etablerade företag som ägde marken. Detta var en nackdel med anledning av att redan etablerade lantbruksföretag kunde hålla nere produktionskostnaderna och tjäna pengar trots lägre avsalupriser. En nackdel som kunde hanteras genom inkomster från den andra verksamhetsgrenen som bestod av maskinstation.

4.1.5 Produktdiversifiering

Lantbrukare A anser att diversifiering är viktigt i lantbruksbranschen och driver ett diversifierat företag med flera verksamheter. Detta arbetssätt applicerade A redan vid inträdesfasen i sitt företagande, i och med att han både drev sitt egna lantbruksföretag samt hade en maskinstation som utförde olika tjänster. Att kunna dra nytta av de olika driftsinriktningarna och att försöka vidareförädla produkter har varit väsentligt för företagets utveckling. Lantbrukare A påpekar att produktdiversifieringen är något som man vid uppstart eller inträde kan dra stor nytta av, då man får intäkter från olika verksamheter. Han upplevde alltså inte produktdiversifiering som en barriär vid inträdet, snarare en möjlighet för att lyckas inträda lantbruksbranschen.

4.1.6 Stordriftsfördelar

Vid inträdet upplevde A stordriftsfördelar som en inträdesbarriär då det var svårt att konkurrera med de större, redan etablerade företagen. Framförallt märktes detta vid förhandlingar med kreditgivare och leverantörer. Då A inte hade några befintliga tillgångar att nyttja som säkerheter vid kreditgivning, ledde det till en sämre förhandlingssituation än de som redan hade befintliga verksamheter och således kunde erbjuda säkerheter. A har överkommit denna barriär genom diversifiering, noggranna kalkyler samt genom att successivt växa och förvärva och arrendera mer mark. Detta ger A exempel på då han anser att för att kunna göra affärer måste du ha tillgångar. För att kunna köpa den mark som företagaren vill ha kan man behöva köpa annan mark som kan avyttras när affärsmöjligheter uppstår. Dock nämner A att det är viktigt att oberoende på hur stort företaget blir så ska alla tillgångar utnyttjas maximalt. Denna taktik har varit framgångsrik vilket A har kunnat påvisa för kreditgivare vilket lett till att relationen blivit bättre. Med bättre relation menar A att det blivit mindre omständigt att få krediter beviljade. Relationen till leverantörer anser A har blivit bättre i takt med att han vuxit och då speciellt i takt med att han rört sig med större kvantiteter. Kvaliteten på den producerade spannmålen har enligt A varit förhållandevis konstant över tiden och målet har alltid varit att producera spannmål med hög kvalitet. Detta kan mätas i bättre priser.

Han ger ett exempel på hur han nyttjat stordriftsfördelarna när han nu byggt vindkraftverk. Han har lagt om amorteringarna från andra verksamheter så att just vindkraften kan amorteras av snabbare för att på så sätt göra den verksamhetsgrenen mer lönsam och minska riskexponeringen.

4.1.7 Kapitalbehov

Beträffande kapitalkravet som en inträdesbarriär anser lantbrukaren att det inte varit ett problem då han aldrig fått nej från någon bank. Men påpekar emellertid att för att kunna få krediter beviljade måste man som företagare kunna visa upp bra resultat. Dock påtalar lantbrukaren att när han startade och fick sin första kredit var det en annan anda i den svenska ekonomin. A upprepar igenom hela intervjun att det bästa sättet att anskaffa kapital är goda kontakter med kreditgivare och att man som företagare ständigt gör affärer. A resonerar vidare att om man ständigt gör affärer så blir man inte lika beroende av bankerna och han har som målsättning att aldrig ha mer än 60 % skuldsättning på sina förvärv. Det som möjliggjort denna strategi är att A genom sitt nätverk kunnat få möjlighet att köpa fastigheter och sedan utnyttjat den värdestegring som skett på lantbruksfastigheter de senaste åren. På så sätt har han anskaffat eget kapital och köpt större eller bättre fastigheter. Detta har varit A:s strategi alltsedan han etablerade sig i lantbruksbranschen.

4.2 Lantbrukare B

4.2.1 Bakgrund

Lantbrukare B är en företagare som är 39 år och driver ett lantbruksföretag inriktat på ekologisk växtodling, ekologisk potatisodling och maskinstation. B började arbeta på en maskinstation som F-skattare efter avslutade gymnasiestudier, samtidigt fick han möjlighet att arrendera 12 ha åker. Arealunderlaget har sedan successivt vuxit fram till dagens 150 ha där 10 ha ägs och 140 ha arrenderas. Samtidigt har maskinstationen vuxit med framförallt olika specialredskap till ekologisk odling samt en såmaskin. Detta har skett då B fick möjlighet att starta egen maskinstation och tog över en del av verksamheten av sin tidigare arbetsgivare. Lantbrukare B driver även potatisodling som gör att de tre olika verksamheterna står för ca $\frac{1}{3}$ var av intäkterna.

4.2.2 Politik

Lantbrukare B anser att politiken inte varit en barriär utan resonerar kring att som arrendator är det ett förmånligt alternativ för att etablera sig på. Arrendet betalas vid årets slut samt att det finns möjlighet att belåna EU-stöden med en EU-kredit för att så sin första skörd. Dock anser han att det finns vissa inlåsnings effekter med dagens stödsystem, där det finns möjlighet att erhålla fullt stöd trots att marken trädas. B anser sig ha påverkats av Mid Term Review av CAP. Då EU-stödet frikopplades fanns det inte längre enligt B något incitament att odla då man som markägare kunde träda sin mark och ändå få fullt EU-stöd. Detta ledde till att arrendepriiserna steg till ett minimum av gårdsstödet nivå, 1800kr/ha. Tidigare var 1000kr/ha bottenivån då man trädade sin åkermark. Detta är ett förhållande som B identifierar som ett problem eller barriär.

4.2.3 Tillgång distributionskanaler

Enligt lantbrukare B var tillgången till distributionskanaler inte ett problem när det gäller spannmålen. Spannmålen kördes till en närliggande spannmålmottagning som tog emot all B:s producerade spannmål utan att det krävdes extra arbete. Enligt B var försäljningen av potatisen ett större problem då det är en specialgröda som kräver lagringskapacitet för att bibehålla kvalitén. För att överbrygga denna problematiska faktor har B byggt ett potatislager med kylning för att kunna lagra potatisen. Det är även en hårdare konkurrens om priser och kvantiteter mellan lantbrukaren och kunderna. Detta leder till att det tar mer tid och kräver mer förhandling för att träffa avtal. B försöker överbrygga detta genom att tidigt på odlings säsongen skriva avtal med kunder.

4.2.4 Kostnadsnackdelar oberoende av storlek

Kostnadsnackdelar oberoende av storlek upplevdes av lantbrukare B liksom A vid inträdet eftersom B också började med arrende och därmed konkurrerade med etablerade företag som ägde mark. Detta var en nackdel med anledning av att redan etablerade lantbruksföretag kunde begränsa kostnaderna och därmed uppnå ett godtagbart resultat på sin spannmål trots låga spannmålspriser. Den nackdelen hanterades på samma sätt som A genom inkomster från den andra verksamhetsgrenen som bestod av en maskinstation. Lantbrukare B till skillnad från lantbrukare A hade dock förmånen att ta över en redan uppbyggd kundstock då han tog över arrendet från den tidigare arrendatorn som också var hans arbetsgivare.

4.2.5 Produktdiversifiering

Vid inträdet så upplevde inte B att diversifieringen var ett problem. Men för att nischa sig och på så sätt uppnå större intäkter i företaget så valde han att diversifiera sig. Lantbrukare B driver idag ett diversifierat företag med tre verksamhetsgrenar, eko-spannmål, eko-potatis och maskinstation. För maskinstationen är det en ständig konkurrens från andra maskinstationer framförallt gällande sådd. Dock har B enligt egen uppgift en bra kundstock och har aldrig haft för liten areal att så. Även om det har varit år med mycket nederbörd som gjort att den höstsådda arealen minskat, har det istället lett till att B fått så större areal på våren. Han har som mål att så ungefär 1000 ha om året och har sedan inköpet av såmaskinen inte haft lägre areal än 1000 ha/år.

Men för att öka sin konkurrenskraft har han investerat i olika specialredskap som radhacka, ogräsharv, kupare för potatisrader och ett mobilt rensverk för utsäde. Syftet är att nischa sig och kunna möta efterfrågan på redskap anpassade för ekologisk odling. Rensverket har också gjort att han rensar det utsäde han själv använder när han sår åt kund. Därmed kan B erbjuda en helhetslösning för kunderna som varit framgångsrik. Då B är KRAV-certifierad är han tvingad att ha vall i sin växtföljd (KRAV, 2019) och eftersom han själv inte har några djur, byter han

vallen med en granne som har djur och får gödsel i utbyte, vilket också är en positiv aspekt för båda parter.

4.2.6 Stordriftsfördelar

Vid inträdet så märktes denna barriär av enligt B. Han arrenderade mark som var spridd över ett stort område samt att arealunderlaget var ganska litet. Detta gjorde att hans produkter var dyrare att producera än de etablerade företagen, då transportkostnader och maskinkostnaderna blev höga i förhållande till producerad kvantitet. Detta har kunnat bemästras genom de förmånliga leverantörskrediterna som erbjudits. Med hjälp av leverantörskrediter har företaget kunnat betala fakturorna efter skörd. Det var när han fick möjlighet att ta över de arrenden samt den gård han idag äger som han märkte av att han kunde dra nytta av stordriftsfördelarna. Lantbrukare B är i dagsläget nöjd med sitt arealunderlag och söker inte aktivt mer mark. Om det skulle erbjudas mer mark skulle han inte tacka nej, men det är inget han aktivt söker. B anser att han kunde notera en betydande skillnad i relationen till kreditgivare efter att han gick från att vara enbart arrendator till att också bli markägare. I relationen till leverantörer och kunder märker han inte av någon större förändring från att han startade. Det är ett förmånligt system där man som lantbrukare kan köpa utsäde, handelsgödsel och andra insatsvaror på kredit och betala först när man sålt sina produkter.

4.2.7 Kapitalbehov

Kapitalanskaffningen har enligt B aldrig varit ett problem för honom. Dock anser han att relationen till kreditgivare förändrades när han förvärvade en fastighet. Enligt B så ledde det till att banken fick var mer positiva till vidare investeringar. B vill dock poängtera att relationen alltid varit god med kreditgivaren men det blev mindre omständigt när han övergick från enbart arrendator till att också vara markägare. Detta har möjliggjorts via väl underbyggda kalkyler som visats upp som underlag för investeringarna, goda kassaflöden och bra bokslut från verksamheten. Vidare anser B att det är viktigt att de kalkyler som lämnas in visar hela driften och inte bara bidragskalkyler. Det är viktigt att påvisa att hela verksamheten uppvisar god betalningsförmåga för att öka trovärdigheten hos kreditgivaren. Vidare anser han att möjligheten att nyttja leverantörskrediter har varit till stor hjälp. I uppstartsfasen möjliggjorde dessa att få tillgång till olika insatsmedel och betala när skörden har bärgats. EU-bidragen samt investeringsstödet har också underlättat. Dessa har dock varit omständiga att söka och enligt B tar det oftast lång tid efter att ansökan skickats in innan stöden betalas ut. Att kunna finansiera arrendena har enligt B aldrig varit ett problem då arrendena som tidigare nämnts betalas vid årsslutet.

4.3 Lantbrukare C

4.3.1 Bakgrund

Lantbrukare C är 48 år och driver ett lantbruksföretag med inriktning växtodling och mjölkproduktion i enskild firma. Företaget är beläget i Skaraborg och har drivits i 17 år. Verksamheten började med ett gårdsarrende där både mark och anläggningar var inkluderade. Till gården hör idag totalt 170 hektar där hälften är skog och hälften åker. Dessutom brukas ytterligare 190 hektar åkermark genom arrende. Utöver växtodlingen bedriver företagaren mjölkproduktion med 240 mjölkkor där han även har en egen gårdsbutik med mjölkförsäljning. Lantbrukaren har en gymnasial jordbruksutbildning samt genomgått en driftledarkurs i Skara. Innan han startade företaget drev han ett F-skatt företag som startades 1992 där han bland annat arbetade som avbytare, traktorförare och med olika byggen.

4.3.2 Politik

Vid C:s inträde uppfattade han inte att den nationella politiken som en barriär för hans företagande. Den internationella politiken anser han dock ha påverkat hans företagande då den lett till att mjölkmarknaden blivit väldigt volatil. C framhåller dock att vid just inträdet så uppfattades detta inte som en barriär. Däremot har han upplevt hinder från myndigheterna vid bygget av ladugården. Trots att han byggt ett slutet gödselsystem och en säker gödselhantering, har han fått begränsade möjligheter att sprida gödseln. Han får inte sprida gödseln på hösten vilket enligt C hade varit det bästa alternativet då han kan bruka ner gödseln i marken. För att minska näringsläckage och få en bättre gödsling av grödorna. Lantbrukaren ser detta som en negativ påverkan på verksamheten då han inte får full effekt av sin stallgödsel. Detta har inte kunnat överbryggas utan C har fått finna sig i detta och göra det bästa av situationen.

4.3.3 Tillgång till distributionskanaler

Vid inträdet upplevde inte C att distributionskanalerna var en barriär. Han framhåller att som mjölkproducent till Arla så sker distributionen väldigt smidigt, utan extra arbete. Arla hämtar all mjölk som deras producenter producerar till samma pris oberoende av kvantitet. Det har däremot varit svårare att sälja den egen förädlade mjölken till livsmedelsbutiker konditorier och restauranger. Problemet har hanterats genom att sälja mjölken till flera olika butiker för att säkra upp försäljningen till flera olika köpare. Han har aldrig upplevt några hinder gällande spannmålen då Lantmännen alltid tagit emot hans spannmål.

4.3.4 Kostnadsnackdelar oberoende av storlek

Vid inträdet upplevde lantbrukare C kostnadsnackdelar oberoende av storlek gällandet räntan hos kreditgivare. Trots att investeringen utgjorde en storskalig produktion blev inte lantbrukare C erbjuden likvärdig ränta som redan etablerade företag i branschen. Detta är något som lantbrukaren upplevt blivit bättre under åren som verksamheten drivits i samband med bättre relation till kreditgivaren. Dock anser han inte att tilliten är tillräcklig stor trots att han kunnat visa att verksamheten är väl fungerande. Vidare ser han en nackdel med att han får samma pris för mjölken som övriga svenska mjölkproducenter trots en storskalig produktion. Genom ett nära samarbete med grannar har lantbrukare C kunnat överbrygga dessa kostnadsnackdelar genom att låna och nyttja varandras maskiner. C har även genom samarbete med grannar ett skötselutbyte. Skötselutbytet innebär att C får odla vall på grannars mark och grannarna får odla spannmål på hans mark, för att få en fungerande växtföljd. De lånar alltså mark av varandra för att dra nytta av de förfruktseffekter som uppstår (Samuelsson, 2003). Detta kan också ses som ett sätt att överbrygga kostnadsnackdelarna.

4.3.5 Produktdiversifiering

Företagets verksamhetsgrenar är mjölk, skog, spannmål och eget mejeri. Till det egna mejeriet finns en gårdsbutik på gården där mjölk tappas upp som sedan utöver gårdsbutiken säljs vidare till livsmedelsbutiker, konditorier och restauranger. Till en början upplevde C motgångar med att finna kunder till den egenförädlade mjölken då han hade förväntat sig att det skulle vara lättare. Han lyckades till slut sälja produkten till flera olika kunder. Han påpekar att produktdiversifiering inte varit en barriär vid inträdet, snarare en möjlighet att få verksamheten att gå runt och utvecklas. Vad gäller konkurrens till sin gårdsbutik har inte lantbrukare C uppfattat detta som något hot eller negativt trots att en granngård längre bort också driver ett eget gårdsmejeri. Beträffande de övriga verksamhetsgrenarna har han inte upplevt någon

konkurrens från grannar utan snarare bara positiv inverkan av den sammanhållning de har och de samarbeten som resulterat.

4.3.6 Stordriftsfördelar

Lantbrukare C har inte upplevt några stordriftsfördelar i mjölkproduktionen eftersom han gjorde hela investeringen via köp av gården, bygge av ladugård och inköp av djuren vid samma tillfälle. Han inträdde alltså i branschen med en betydande produktion och har därför inte upplevt en nackdel gentemot andra större producenter. Han har heller inga planer på att utöka produktionen då han anser att ju fler kor man har ju större blir belastningen. Om han skulle utöka antal kor krävs en större investering vilket skulle bli en belastning snarare än en fördel anser han. Belastningen uppkommer då han utan utökat arealunderlag inte kan säkra foderbehovet till djuren. Efter att han inträdde branschen har han inte lyckats köpa eller arrendera mer mark eftersom han inte kunnat konkurrera med större företag runt omkring. Därför har han inte märkt någon skillnad gällande stordriftsfördelar under tidens gång gällande leverantörer och kunder inom varken växtodlingen eller mjölkproduktionen. Däremot har han noterat en liten skillnad i relationerna till sina kreditgivare på ett positivt sätt men han skulle vilja möta mer tillit efter 17 år. Han menar att de inte skulle bevilja ytterligare lån till någon större investering och att bankerna borde ändra sin inställning till bönder för att värna om deras överlevnad.

4.3.7 Kapitalbehov

Lantbrukaren inträdde branschen vid 31 års ålder då han tidigare arbetade som F-skattande lantbruksarbetare. Vid inköp av den ägda marken, anläggningstillgångarna och byggnation av kostall förekom ingen större insats av eget kapital. Därför krävdes noggranna kalkyler att visa upp samt tidigare erfarenheter för att banken skulle bevilja lån. Detta upplevdes som en inträdesbarriär då det var en svår process. Till slut beviljades lånet efter noggranna kalkyler från olika banker. Lånet utgjorde 95 % av den totala investeringen vilket gjorde det möjligt eftersom Lantbrukare C inte hade någon större insats av eget kapital. Lantbrukare C har upplevt goda möjligheter att få finansiering via sina kreditgivare men han upplever fortfarande att han inte har kreditgivarnas förtroende fullt ut. Han utvecklar tankarna med att han anser att hans räntor är högre än konkurrenten som inte startat från grunden. Utöver bankernas lånevilja har investeringsstöd och EU- bidragen varit direkt nödvändiga för de investeringar som genomfördes vid inträdet i branschen.

5 Analys och diskussion

I detta kapitel analyseras och diskuteras den empiri som insamlats under studiens gång med utgångspunkt från studiens teori som presenterats i kapitel 2. Analysens syfte är att generera mönster och underlag för att kunna besvara forskningsfrågan.

5.1 Bricolage

Bricolage är ett begrepp som beskriver en persons förmåga att nyttja redan befintliga resurser och skapa ett värde, men även förmågan att skapa nya möjligheter och kombinera befintliga resurser för att lösa nya problem som uppstår (Baker & Nelson, 2005). Vidare menar Levi-Strauss (1966) att en bricoleur är en person som kan hantera flera olika uppdrag samtidigt och klara sig med de begränsade befintliga resurser som finns tillgängliga. Entreprenörskap och bricolage kan kopplas samman eftersom entreprenörer många gånger har knappa resurser att hushålla med (Baker & Nelson, 2005).

Entreprenörskap präglas av förmågan att upptäcka nya möjligheter och nyttja befintliga resurser för att generera ett värde (Shane & Venkataraman, 2000). Denna beskrivning faller väl in på samtliga fallföretag i studien då de visat ett stort engagemang i sina verksamheter. Faktorer som är avgörande enligt Baker & Nelson (2005) är kreativitet och innovation vilket också stämmer väl in på samtliga fall.

Lantbrukare A och B har visat sig nyttja befintliga resurser genom att använda sina maskiner i en maskinstation. Vidare har lantbrukare C visat sig nyttja befintliga resurser genom att öppna en gårdsbutik och sälja egenförädlad mjölk. Samtliga lantbrukare har sett dessa möjligheter genom innovation och kreativitet. Samtliga lantbrukare kan även ses som en bricoleur då alla har hanterat flera uppdrag samtidigt genom diversifiering. Gemensamt för företag A och B är att de börjat med både arrende och maskinstation. Därefter har företagen diversifierat sin verksamhet ytterligare. Lantbrukare A utvecklade verksamheten genom att satsa på andra verksamheter som mellanlagring av foder, vindkraft, vattenkraft, försäljning av halm, renovering av fastigheter samt uthyrning och tvättning av maskiner vilket visar en stor förmåga att hantera ett stort antal olika uppdrag och nyttja befintliga resurser. Lantbrukare B började med endast eko-spannmålsodling och utvecklade sin verksamhet genom att även börja med eko-potatisodling samt specialredskap lämpade för ekologisk odling. Detta tyder också på förmågan att hantera flera uppdrag och att nyttja befintliga resurser. För att gå vidare till Lantbrukare C visar även han denna egenskap då han började med arrende av åkermark och utvecklade sin verksamhet genom att bygga kostall och börja med mjölkproduktion. Enligt (Shane & Venkataraman, 2000) handlar entreprenörskap om att upptäcka nya möjligheter samt använda befintliga resurser för att skapa ett värde vilket stämmer väl in på samtliga företag. Detta tyder på att bricolage varit en avgörande faktor för att starta ett lantbruksföretag från grunden eftersom samtliga företag visat på ett stort bricolage. Vidare kan även antas att ett betydande bricolage varit viktigt vid inträdet i lantbruksbranschen. Genom bricolage har lantbrukarna därtill bidragit till ekonomisk, social och miljömässig hållbarhet. Genom förmågan att nyttja befintliga resurser har ett ekonomiskt värde skapats utan vidare negativ miljömässig påverkan (Baker & Nelson, 2005). Vidare har detta lett till att fler verksamhetsgrenar har skapats, vilket har lett till social hållbarhet genom att fler arbetstillfällen skapats ute på landsbygden (Korsgaard, et al. 2015).

5.2 Intressentmodellen

Intressentmodellen (Freeman & Reed, 1983) är i stor utsträckning applicerbar på de tre fallföretagen och framförallt hur andra intressenter har och fortfarande påverkar företagen. Den intressent som samtliga företagare anser påverkat dem mest är deras kreditgivare. Utan dessa hade en uppstart och inträde inte varit möjlig. Lantbrukare A fick möjlighet att som ung få en kredit där han kunde köpa sin första handelsgödselspridare, vilket blev startskottet för hans verksamhet. Lantbrukare B fick möjlighet att ta över en del av sin tidigare arbetsgivares verksamhet, vilket krävde kapital. Utan en kredit i detta skede hade det inte varit möjligt att starta verksamheten. Lantbrukare C, fick möjlighet att köpa en gård och på den bygga mjölkkostall. Då detta skedde vid samma tidpunkt var kapitalbehovet stort, vilket möjliggjordes av att han beviljades kredit. Detta ger vid handen att intressenten kreditgivare är av stor betydelse i uppstartsfasen. Med kreditgivare menar lantbrukarna framförallt banker men även leverantörer, då dessa har leverantörskrediter som en nystartad företagare i lantbruksbranschen kan utnyttja. Det innebär att lantbrukaren kan köpa utsäde och andra insatsvaror på våren och betala för dessa efter skörden.

Kunderna ses som en viktig intressent, men då alla tre företag bedriver växtodling så är kunderna ofta samma aktörer som även är leverantörer av insatsvaror. Det för med sig att en god relation till kunden som köper företagarnas spannmål oftast resulterar i en god relation till leverantörerna. Lantbrukare C som bedriver mjölkproduktion är inte i samma utsträckning påverkad av sin kundrelation då 95 % av den producerade volymen köps av Arla. Däremot är han i hög grad påverkad av sina kunder och relationen till dessa vid försäljning av sin egenförädlade mjölk, som han säljer direkt till kund. Lantbrukare B:s situation är jämförbar där han säljer majoriteten av sin potatis till större aktörer och en mindre kvantitet direkt till kund. Lantbrukare A är inte i påverkad på det sätt som B och C är då han uteslutande handlar med spannmål, oljeväxter och el. Däremot påverkas hans maskintvätt och maskinuthyrning i stor grad av sin relation till kunderna.

Leverantörernas påverkan är enligt samtliga företagare viktig men ingen anser att det är en barriär eller ett problem. Som tidigare nämnts så agerar dessa inom lantbruksbranschen som en kombination av leverantör och kreditgivare. Enligt lantbrukare B innebär detta en unik situation i förhållande till andra branscher och gör en jämförelse med snickare eller hårfrisörskor. Där han menar att de har svårare att få krediter som sträcker sig så långt fram i tiden.

Staten påverkar samtliga lantbrukare men ingen av dem anser det vara ett stort problem utan snarare en aktör som sätter "spelreglerna" som företagen får anpassa sig efter. Vissa myndighetskrav har dock enligt Lantbrukare A och C betraktats som begränsande då dessa lantbrukare hanterar slam och gödsel.

Ägarna själva påverkar sina företag genom sin kompetens och förmåga att ta bra beslut. Detta påverkas och påverkar alla andra intressenter (Bakka, Fivelsdal & Lindkvist, 2006).

Av studien framgår att alla intressenter påverkar varandra, dock i olika utsträckning, som exempelvis då leverantörer i vissa fall även är kreditgivare och kund. Dock vävs dessa ihop och påverkas av företagen som försöker få sina mål uppfyllda samtidigt som intressenternas mål också ska uppfyllas (Ljung, 1999; Bakka, Fivelsdal & Lindkvist, 2006).

5.3 Hur inträdesbarriärer hanterats vid inträde i lantbruksbranschen

Porters sex inträdesbarriärer

Porter (1979) belyser i sin femkraftsmodell, sex inträdesbarriärer som hindrar nya aktörer att ta sig in på en marknad. I detta avsnitt analyseras lantbrukarnas inträdesbarriärer utifrån Porters sex inträdesbarriärer.

Politik

Enligt Porter (1979) påverkar både den nationella och internationella politiken möjligheterna till inträde. Detta är något som inte fullt ut stämmer överens med studiens fallföretag då ingen lantbrukare uppfattat politiken som en inträdesbarriär. Däremot anser samtliga lantbrukare att myndigheterna till viss del varit ett hinder under tillväxt och utvecklingsstadiet. Lantbrukare B påverkades under Mid Term Review av CAP då arrendepriiserna ökade. Lantbrukare C fick spridningsförbud för sin stallgödsel under en viss period vilket har påverkat verksamheten negativt till viss del. Eftersom ingen lantbrukare upplevt politiken som en barriär vid inträdet i branschen styrker det Sheehan's, (2015) kritik om att Porters teori inte är applicerbar fullt ut i många av dagens företag.

Tillgång till distributionskanaler

Porter (1979) belyser vikten av tillgång till distributionskanaler för att få sina varor och tjänster sålda. Om distributionskanalerna är begränsade menar Porter (1979) att det kan förebyggas genom att företaget öppnar och säljer sina produkter genom egna distributionskanaler. Lantbrukare A som startade med maskinstation och arrende av växtodling upplevde inte att detta var en barriär vid inträdet men han menar att tillgången till distributionskanaler blivit större under tiden som han utvecklat sina verksamheter vilket lett till ett stort nätverk. Vidare delar lantbrukare B samma uppfattning vilket ligger i linje med att bedriva maskinstation och spannmålsodling där både företagen haft Svenska foder och Lantmännen som distributionskanaler. Däremot har köpare till potatisen varit begränsad och styrts mer beroende på marknaden. Problemet har hanterats genom att bygga ett kyllager för potatisen vilket har möjliggjort att potatisen inte behöver säljas direkt och kvaliteten kan bibehållas. Vidare har problemet hanterats genom odlingskontrakt. Lantbrukare C har inte upplevt någon begränsning av distributionskanaler gällande mjölken eftersom Arla alltid tagit emot all mjölk. Däremot har begränsningar upplevts vid försäljning av den egenförädlade mjölken, vilket har hanterats genom hårt arbete med försäljning till många olika köpare för att få en så hög försäljning som möjligt.

Kostnadsnackdelar oberoende av storlek

Porter (1979) menar att redan etablerade företag kan ha fördelar som är oberoende av företagets storlek och dessa kan därmed inte nyttjas av nystartade företag oavsett storlek vilket kan ses som en nackdel. Företag A och B startade sin verksamhet med maskinstation och arrende av åkermark. Båda företagen upplevde att de hade en kostnadsnackdel vid inträdet i förhållande till redan etablerade företag som ägde mark. Nackdelen berodde på att de etablerade företagen kunde tjäna pengar trots lägre priser vid försäljning eftersom de hade lägre kostnader, för exempelvis räntor och avskrivningar. Dessa kostnadsnackdelar hanterade båda företagen genom intäkterna från sina maskinstationsverksamheter. Vidare upplevde lantbrukare C att han fick betala högre ränta från sin kreditgivare i förhållande till redan etablerade företag. Han anser att relationen till kreditgivaren blivit bättre under åren men anser att han borde fått ett större

förtroende under åren eftersom han visat att verksamheten är väl fungerande. Vidare ser C en nackdel med att han får samma pris för mjölken som småskaliga företag trots att han har en relativt storskalig mjölkproduktion och säljer därmed större volymer. Genom nära samarbeten med grannar har dessa problem kunnat överbryggas genom markbyte samt genom att låna och nyttja varandras maskiner vilket har lett till mindre kostnader.

Produktdiversifiering

Produktdiversifiering är en barriär vid inträde där den nya aktören måste arbeta hårt för att profilera sig och utveckla sina verksamhetsgrenar (Porter, 1979). Detta är en dyr process som är betingad med hög risk. Inget av företagen har sett produktdiversifiering som en barriär vid inträdet utan snarare en livsviktig nödvändighet för att få verksamheten att utvecklas. Samtliga lantbrukare i studien hade minst två verksamhetsgrenar vid inträde branschen och idag har samtliga lantbrukare minst tre verksamhetsgrenar. De anser att detta förhållande är viktigt. Det gäller att nyttja och förädla de resurser som finns vid utveckling och etablering av företaget. Detta tyder på ett omfattande bricolage enligt Baker & Nelson (2005). Eftersom ingen av lantbrukarna upplevt produktdiversifiering som en inträdesbarriär tyder detta på att Porters teori inte är fullt applicerbar inom företag i dagens samhälle eller lantbruksföretag vilket stärker Sheehan (2005) kritik mot teorin.

Stordriftsfördelar

Vid etablering på en ny marknad är det fördelaktigt om aktören är relativt storskalig för att minimera konkurrensnackdelar gentemot övriga aktörer, vilket kan vara svårt vid inträde och därför betraktas som en barriär (Porter, 1979). Lantbrukare C började med ett gårdsarrende och därefter investerade i den verksamhet han driver idag, vilket möjliggjordes av att han beviljades lån som utgjorde 95 % av investeringen från kreditgivare. Givet denna bakgrund upplevde han inte denna påtagliga inträdesbarriär eftersom han började i stor skala. Däremot upplevde Lantbrukare A och C denna barriär till en början då de började med maskinstation och ett mindre arrende. De nackdelar de upplevde i liten skala var främst deras tillit från kreditgivare för att investera mer. Detta gick att hantera genom leverantörskrediter. I samband med ett senare utvecklingsstadium, då de båda köpt mark, upplevde de en betydande skillnad i relationen till kreditgivarna.

Kapitalbehov

Kapitalbehov är en tröskel i uppstartsfasen då inträdet inte kan finansieras av eget kapital utan hämtas från externa parter såsom banker (Porter, 1979). Detta är en inträdesbarriär då det ställer krav på att verksamheten genererar högre avkastning än räntan på lånat kapital. Enligt Lantbrukare A och B har kapitalbehovet inte varit en inträdesbarriär då de alltid fått lån från kreditgivare. Båda anser att EU-bidrag och investeringsstöd har varit till stor hjälp vid inträdet i lantbruksbranschen. Vidare menar A att de var en annan tid i svensk ekonomi vid den tid han inträdde branschen i förhållande till idag, vilket var 1989. Lantbrukare C upplevde däremot kapitalbehovet som en barriär vid inträdet då det var problematiskt för honom att få lån till investeringen av gården och byggnationen av kostallet. Han beskriver det som en svår process, men den gick att överbryggas genom att presentera noggranna kalkyler till olika banker samt en redogörelse för hans tidigare erfarenhet som lantbruksarbetare och avbytare. Vidare påpekar han att inträdet inte skulle vara genomförbart utan EU-bidrag och investeringsbidrag givet hans situation.

5.4 Avgörande faktorer för att starta ett lantbruksföretag från grunden

5.4.1 Inträdes och etableringsstadium

Enligt Olson, (2004) finns det några traditionella sätt att påbörja sin lantbrukskarriär. Till dessa hör bland annat att börja som anställd, arrendera och starta maskinstation. De företagare som har intervjuats passar in i den beskrivning Olson gör, då de alla har börjat som anställda som lantbruksarbetare. Två har startat maskinstation och alla tre har börjat med att arrendera mark för att sedan förvärva fastigheter. Ingen av företagarna har fötts in i ett lantbruksföretag eller gift sig in lantbrukarläkt utan har arbetat och skapat sina egna företag. Enligt Liljeström (2010) är kapitalbehovet inom lantbruksbranschen högt, vilket leder till att det är svårt för yngre personer att etablera sig i branschen. Detta blir en tolkningsfråga då bedömningen av vad en ung person faktiskt är. Enligt Jordbruksverket (2018) definieras en ung lantbrukare i Sverige med en övre gräns på 40 år. Fallföretagarna har alla startat sina verksamheter runt eller innan de fyllt 30 år, en startade redan vid 17 år ålder. De anser att kapitalanskaffningen varit både lätt och svår, men att de har fått börja i liten skala, arbeta mycket samt hitta alternativa intäktskällor för att anskaffa mer kapital (Olson, 2004). För att kunna överbrygga de höga uppstartskostnaderna beträffande utrustning har lantbrukarna ingått maskinsamarbeten i sina uppstartsfaser. Detta har möjliggjort att ny teknik och förbättrade förutsättningar har uppnåtts utan att behöva köpa all utrustning (Olson, 2004). Vidare anser Olson (2004) att viktiga faktorer vid inträde är kunskap, färdighet och besittningsrätt till mark och kapital. Här görs kopplingen att kunskapen har funnits hos lantbrukarna och även färdigheten beträffande både det praktiska arbetet och förmågan att se möjligheter. Detta är faktorer som samtliga lantbrukare i studien uppfyllt. Detta kan kopplas till bricolage i enlighet med Baker & Nelson (2005) definition.

5.4.2 Tillväxt och överlevnadsstadium

När företaget lyckats etablera sig på marknaden kommer en fas i företagandet som innefattar tillväxt och överlevnad (Olson, 2011). Här läggs mer fokus på tillväxt och effektivisering i företaget. Intresset för riskhantering ökar och företaget arbetar för att begränsa riskexponeringen. Ett aktivt arbete sker för att minska skuldsättningen och öka soliditeten. I samband med detta ökar också möjligheten för investeringar, som ökar företagets risk. Detta stämmer överens med lantbrukarna i studien, samtliga lantbrukare började med arrende och köpte mark när det möjliggjordes under tillväxtstadium, vilket medförde en högre risk. Vidare menar Olson, (2011) att när företaget kommit till denna fas ökar intresset för en ökad inkomstnivå men även mer fritid. När det gäller ökat intresse för ökad lön gäller det till viss del eftersom ökad lön innebär mindre eget kapital, vilket i sin tur leder till mindre investeringsmöjligheter, samtidigt som ett intresse för ökad lön och levnadsstandard självklart vore önskvärt. Här har lantbrukarna valt att prioritera det förstnämnda. Ett intresse för mer fritid fanns inte bland någon av lantbrukarna vid ett tidigt stadie då det krävdes hårt arbete för tillväxt och utveckling. Däremot är fritiden av högre prioritet för lantbrukarna nu vid ett senare stadium. Enligt Penrose (1959) finns inga begränsningar för hur mycket ett företag kan utvecklas, detta stämmer väl överens med hur lantbrukare A ser på företagande. Lantbrukare A menar att man inte enbart kan arbeta sig till kapital, utan att man måste göra affärer för att öka sitt kapital, vilket ligger i linje med A:s lantbrukskarriär av idag. Genom många olika verksamhetsgrenar och riskfyllda investeringar har han tagit sig dit han är idag. Penrose (1959) och Renborg & Karlsson (1969) visar att utvecklingsmöjligheter bygger på outnyttjade produktionsmöjligheter samt de outnyttjade resurser som finns tillgängliga. Detta demonstreras entydigt av lantbrukare

A och B som genom att använda sina maskiner till maskinstation utöver nyttjandet till den egenbrukade marken. Även lantbrukare C har visat på detta fenomen genom att sälja egenförädlad mjölk direkt till kund. Vidare lyfter Olson (2004) och Wiklund (2001) upp betydelsen av kompetens och dess viktiga funktion för företagets överlevnad. Kompetens utvecklas av samtliga lantbrukare efter många år som verksamma i branschen. Deras ålder är runt 45 år och alla har ägnat sig åt lantbruk sedan de gick ut skolan. Vidare har alla startat företag innan de fyllt 30 vilket har resulterat i många års erfarenhet av företagande. Därför är upplever lantbrukarna inte brist på kompetens något som lantbrukarna upplever hos sig själva i dagen stadium.

Värdefullt vid utveckling av en verksamhet är tillgång till det sociala nätverket (Macpherson & Holt, 2006; Schoonjans *et al.*, 2011). Enligt (Macpherson & Holt, 2006) är det framförallt viktigt för mindre företag vid en utvecklingsfas att känna till det sociala nätverket och vara medveten vilken kontext man verkar i för att kunna nyttja nätverket så bra som möjligt. Detta stämmer väl överens med lantbrukarna då de alla nyttjat det sociala nätverket utifrån den kontext de befinner sig i. Lantbrukare B och C har genom samarbeten med grannar nyttjat varandras maskiner för att begränsa kostnaderna, vilket i sin tur har lett till större utvecklingsmöjligheter. Lantbrukare A har genom hans sociala nätverk fått möjlighet att köpa fastigheter där han nyttjat värdestegringen, vilket har möjliggjort köp av större fastigheter.

Tabell 2 nedanför sammanfattar de avgörande faktorerna för att lyckas starta lantbruksföretag från grunden samt de inträdesbarriärer som studien identifierat.

Tabell 2: Avgörande faktorer och inträdesbarriärer som identifierats. Egen bearbetning.

Denna studie identifierar	
Avgörande faktorer	Inträdesbarriärer
Bricolage	Distributionskanaler
Diversifiering	Kostandsnackdelar med liten skala
Socialt nätverk	Stordriftsfördelar
Kunskap	Kapitalbehov

6 Slutsatser

Detta är det avslutande kapitlet. Här sammanfattas resultaten för att besvara studiens syfte och forskningsfrågor. Vidare presenteras en kritisk reflektion av studien.

6.1 Slutsatser utifrån forskningsfrågorna

Studien syftar till att skapa en förståelse för avgörande faktorer för att lyckas starta ett lantbruksföretag från grunden. Vidare ämnar studien undersöka hur olika inträdesbarriärer har hanterats vid inträdet. Genom att genomföra fallstudier på tre lantbruksföretag har data samlats in för att besvara följande forskningsfrågor.

- Vilka faktorer är avgörande för att lyckas starta lantbruksföretag från grunden?
- Vilka inträdesbarriärer har upplevts vid inträde i lantbruksbranschen och hur har de hanterats?

Studien har identifierat att avgörande faktorer för att lyckas starta lantbruksföretag från grunden är bricolage, diversifiering, socialt nätverk och kunskap. Med ett stort bricolage har lantbrukarna genom deras förmåga kunnat se nya möjligheter med redan befintliga resurser och skapat ett värde. Vidare hänger detta ihop med diversifiering, genom att se nya möjligheter med resurser har fler verksamhetsgrenar skapats. Fler verksamhetsgrenar har genererat högre intäkter vilket varit nödvändigt vid etablering för att få verksamheten att utvecklas ekonomiskt men också för att nå tillväxt och utveckling av företaget. Genom ett socialt nätverk har kostnader kunnat reduceras genom samarbeten med grannar samt möjliggjort tillgång till mark, genom såväl arrende och köp. Alla faktorer hänger ihop med kunskap. Utan kunskap skulle det inte varit möjligt att starta ett lantbruksföretag från grunden. För att ge sig in i lantbruksbranschen som företagare krävs kunskap i området, både som företagare och som lantbrukare. Saknas kunskapen reduceras möjligheten att få lån från kreditgivare vilket är direkt nödvändigt för att starta ett lantbruksföretag från grunden.

De inträdesbarriärer som identifierats är tillgång till distributionskanaler, kostnadsnackdelar oberoende av storlek, stordriftsfördelar och kapitalbehov. Tillgång till distributionskanaler har upplevts genom svårigheter vid försäljning, vilket har hanterats genom tidigt tecknade kontrakt samt försäljning till flera olika köpare. Vidare har kostnadsnackdelar upplevts vid arrende i förhållande till etablerade företag med ägd mark. Problemet har kunnat överbryggas genom fler verksamhetsgrenar, men även via nära samarbeten med grannar vilket lett till möjligheter att hålla begränsade kostnader. Stordriftsfördelar har upplevts som en inträdesbarriär då inträdet i branschen har skett i liten skala, vilket har medfört svårigheter att få förmånliga lån från kreditgivare. Kreditproblematiken har kunnat bemästras genom de förmånliga leverantörskrediterna som erbjudits. Med hjälp av leverantörskrediter har företaget kunnat betala fakturorna efter skörd då intäkterna erhållits. Den sista inträdesbarriär som identifierats är kapitalbehov, det har kunnat hanteras med hjälp av kunskap. Med kunskap har tidigare erfarenhet och noggranna kalkyler kunnat visas upp vilket har möjliggjort lån från kreditgivare. Utöver kunskap har även EU-bidrag och investeringsbidrag varit till stor hjälp vid finansiering av inträdet.

6.2 Kritisk reflektion

Lantbrukarna i studien är runt 45 år gamla och har varit verksamma i branschen under ett flertal år. Att återberätta och minnas hur inträdet upplevdes i detalj kan därför ha varit svårt för de medverkande i studien. Detta kan innebära att delar av inträdet har utelämnats och därmed leda till att en fullständig bild inte kunnat återskapas.

6.3 Förslag till vidare forskning

En intressant fortsättning på denna studie hade varit att genomföra en liknande studie i ett annat geografiskt område. För att på så sätt jämföra om skillnaderna i kontext påverkar identifieringen av avgörande faktorer vid inträde. Vidare hade det varit intressant att se en kvantitativ studie på ämnet, med fler respondenter i flera olika geografiska områden för att på så sätt få ett mer generaliserbart resultat.

Referenser

Skriftliga referenser

- Baker, T. & Nelson, R. (2005). *Creating Something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage*. *Administrative science quarterly*, 50(3): 329-366.
- Bakka, J., Fivelsdal, E., & Lindkvist, L. (2014). *Organisationsteori: Struktur, kultur, processer (6:e upplag)*. Malmö: Liber.
- Butcher, W. R. & Whittlesey, N. K. (1966). *Trends and Problems in Growth of Farm Size*, *Journal of Farm Economies*, vol. 48, ss. 1513-1519.
- Bryman, A. och Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Liber, Stockholm.
- Carter, S. (1998) *Portfolio entrepreneurship in the farm sector: indigenous growth in rural areas*. *Entrepreneurship and Regional Development*, 10: 17-32.
- Dobbs, M. (2014) "Guidelines for applying Porter's five forces framework: a set of industry analysis templates." *Competitiveness Review* 24.1: 32-45.
- Dresner, M., Windle, R., & Yao, Y. (2002). *Airport Barriers to Entry in the US*. *Journal of Transport Economics and Policy*, 36(2), 389-405.
- Edenbrandt, A. (2012). *Tillväxt, specialisering och diversifiering - hur har jordbruksföretagen förändrats de senaste 20 åren?*. Lund: AgriFood Economics Centre (2012:2).
- Ferguson, R., & Olofsson, C. (2011). *The development of new ventures in farm businesses*. i *Agriculture and Rural Development*, 46(0).
- Granath, U & Jansson, G. (2010) *Bankernas bedömning av lantbrukskrediter – En jämförelse mellan olika branscher*. Sveriges lantbruksuniversitet. Agronomprogrammet - ekonomi (Examensarbete 2010:602).
- Hansson, H & Öhlmer, B. (2008). *Livestock Science. The effect of operational managerial practices on economic, technical and allocative efficiency at Swedish dairy farms*, vol 118, ss. 34-43.
- Isaksson, M. & Larsson, J. (2007) *Villkor för riskkapitalplacering i småföretag*. Luleå Tekniska universitet. Institutionen för Industriell ekonomi och samhällsvetenskap. (D-uppsats 2007:070).
- Karakaya, F., & Stahl, M. J. (1989). *Barriers to entry and market entry decisions in consumer and industrial goods markets*. *The Journal of Marketing*, 80-91.
- Karlsson, A-M. (2018). Specialbearbetning Jordbruksverket lantbruksregister. (Opublicerad). Statistikenheten Jordbruksverket.

- Korsgaard, Steffen, Sabine Müller, and Hanne Tanvig. (2015). "Rural Entrepreneurship or Entrepreneurship in the Rural – between Place and Space." *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 21 (1): 5–26.
- Landström, H., & Löwegren, M. (2009). *Entreprenörskap och företagsetablering - Från idé till verklighet*. Lund: Studentlitteratur AB.
- Ljung, J. (1999). *Företag och marknad*. Andra upplaga. Lund: Studentlitteratur.
- Macpherson, A., & Holt, R. (2006). *Knowledge, learning and small firm growth: A systematic review of the evidence*, *Research Policy*, vol. 36, ss. 172-192.
- Malmström, M & Ersson, M. (1999) *Finansiell bootstrapping - Alternativ finansiering Survey bland småföretag*. Luleå tekniska universitet. Institutionen för Industriell ekonomi och samhällsvetenskap Avdelning för ekonomistyrning (Magistersavhandling, 1999:142).
- Markman, G. D., & Waldron, T. L. (2014). *Small entrants and large incumbents: A framework of micro entry*. *The Academy of Management Perspectives*, 28(2), 179-197.
- McElwee, G. (2004). *A segmentation framework for the farm sector*. 3rd Rural Entrepreneurship Conference, University of Paisley.
- Merriam, S. B. (1994). *Fallstudien som forskningsmetod*. Studentlitteratur, Malmö.
- Levi-Strauss, C. (1966). *The Savage Mind*. The University of Chicago Press.
- Liljeström, M. (2010) *Användningen av informationskällor som hjälp för lantbruksföretagares beslutsfattande och val av finansiering*. Helsingfors universitet. Institutionen för ekonomi/Lantbruksekonomi (Magistersavhandling 2010:63).
- Olson, K. D. (2004). *Farm Management: Principles and Strategies*. Iowa: Iowa State Press.
- Olson, K. D. (2011). *Economic of farm Management in a Global Setting*. John Wiley & Sons, Inc.
- Olausson, C & Persäter, E. (2011) *Den nya ekonomiförändringsmodellen - En studie huruvida dess otestade uppdelning och definitioner kan urskiljas vid implementeringen av ett affärssystem*. Uppsala universitet. Företagsekonomiska institutionen.
- Patrick, G. F., & Eisgruber, L. M. (1968). *The Impact of Managerial Ability and Capital Structure on Growth of the Farm Firm*, *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 50, ss. 491-506.
- Penrose, E. T. (1959). *The growth of the firm*. Oxford, Great Britain: Basil Blackwell.
- Reiss, F.J. (1960). *Getting started and established in farming: with and without family help*. North Central Regional Extension publication; no. 8.
- Renborg, U., & Karlsson, H. (1969). *Företagets tillväxt*. Uppsala: Wretmans Boktryckeri AB.

Samuelsson, J. (2003). *Samverkan mellan mjölk- och spannmålsproducenter – Vilka ekonomiska incitament föreligger?* Examensarbete 323, Institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala.

Sandberg, J. & Alvesson, M. (2011). *Ways of Constructing Research Questions: Gap-Spotting or Problematization?* *Organization*, 18(1): 23-44.

Schoonjans, B., Van Cauwenberge, P., & Vander Bauwhede, H. (2011). *Formal business networking and SME growth*, *Small Business Economics*, vol. 41, ss. 169-181.

Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). *The promise of entrepreneurship as a field of research*. *Academy of Management Review*, 25(1): 217.

Shapiro, D., Bollman R. D., & Ehrensaft, P. (1987). *Farm Size and Growth in Canada*, *American Journal of Agriculture Economics*, vol. 69, ss. 477-483.

Sheehan, N. T. (2005). *Why old tools won't work in the "new" knowledge economy*. *Journal of Business Strategy*, 26(4), 53-60.

Slater, S. F., & Olson, E. M. (2002) *A fresh look at industry and market analysis*. *Business Horizons* 45.1: 15-22.

Wiklund, J. (2001). *Småföretags tillväxtstrategier*, kap. 9 i Wiklund, J., Davisson, P. & Delmar, F. *Tillväxtföretagen i Sverige*. Stockholm: SNS Förlag.

Yin, R. K. (2013). *Case Study Research: Design and Methods*. SAGE Publications, USA.

Elektroniska referenser

Jordbruksaktuellt. (2011). Föräldraledighet - långt ifrån självklart. Tillgänglig: <http://www.ja.se/?p=39522&pt=110&m=http://www.ja.se/?p=39522&pt=110&m=34333433> [2019-04-15]

Jordbruksaktuellt. (2015). Antalet nya lantbrukare ökar. Tillgänglig: <http://www.ja.se/?p=46738&pt=105> [2019-05-06]

Jordbruksverket. (2017). Basfakta om jordbruk. Tillgänglig: <https://www.jordbruksverket.se/omjordbruksverket/statistik/statistikomr/jordbruksstatistisksammanstallning/basfaktaomsvensktjordbruk.4.116e9b9d159b31e6cb936b4a.html> [2019-04-07]

Jordbruksverket. (2018). Åldersfördelning inom det svenska lantbruket. Tillgänglig: <http://www.jordbruksverket.se/download/18.563019b71642b2ff18eee2a9/1530098128860/Kapitel%207%20Arbetskraft%20inom%20jordbruket.pdf> [2019-04-02]

Jordbruksverket. (2019). Villkor för stöd till unga jordbrukare. Tillgänglig: <http://www.jordbruksverket.se/amnesomraden/stod/jordbrukarstod/stodochersattningar/stodtil lungajordbrukare/villkor.4.153525ec1520bcbe858a4d0c.html> [2019-04-20]

- Jordbruksverket. (2013). Heltidsjordbrukarnas ålder är 55 år. Tillgänglig:
<https://jordbruketisiffror.wordpress.com/2013/06/25/heltidsjordbrukarnas-medelalder-ar-55-ar/> [2019-05-17]
- KRAV. (2019). Hushålla med växtnäring. Tillgänglig:
<https://www.krav.se/regler/kravs-regler-2019-2020/4-vaxtodling/4-6-hushalla-med-vaxtnaringen/> [2019-05-14]
- Länsstyrelsen Jämtlands län. (2014). Jordbruksmarken - en naturresurs att förvalta. Tillgänglig:
<https://www.lansstyrelsen.se/jamtland/tjanster/publikationer/2014/jordbruksmarken---en-naturresurs-att-forvalta.html>
[2019-05-06]
- Nationalencyklopedin. (2018). Jordbruk. Tillgänglig:
<https://www.ne.se/sök/?t=uppslagsverk&q=jordbruk> [2019-04-07]
- Porter, M. (1979). How Competitive Forces Shape Strategy: Harvard Business Review. Tillgänglig:
<https://hbr.org/1979/03/how-competitive-forces-shape-strategy> [2019-04-10]
- Privata affärer. (2010). Åkermark en bra affär. Tillgänglig:
<http://www.privataaffarer.se/nyheter/akermark-en-bra-affar-98374> [2019-05-06]
- Skatteverket. (2018). Den som utför arbetet får inte vara släkt med dig. Tillgänglig:
<https://www.skatteverket.se/privat/fastigheterochbostad/rotochrutarbete/villkorforattfarotavdrag/utforarenfarintevaraslaking.4.353fa3f313ec5f91b957a.html> [2019-05-07]
- Statistiska centralbyrån. (2017). Priser på jordbruksmark. Tillgänglig:
https://www.scb.se/contentassets/199aa85abaea42029cad38851a146dad/jo1002_2017a01_sm_jo38sm1801.pdf [2019-04-09]
- Statistiska centralbyrån. (2018). Priser jordbruksarrenden. Tillgänglig:
https://www.scb.se/contentassets/6aaffdb2d8da48b5a54ad7c1b06ed727/jo1003_2018a01_sm_jo39sm1901.pdf [2019-04-12]
- Skatteverket. (2018). Den som utför arbetet får inte vara släkt med dig. Tillgänglig:
<https://www.skatteverket.se/privat/fastigheterochbostad/rotochrutarbete/villkorforattfarotavdrag/utforarenfarintevaraslaking.4.353fa3f313ec5f91b957a.html>
[2019-05-07]

Bilagor

Bilaga 1- Intervjuguide

1. Bakgrundsfrågor

Här kommer vi ställa lite bakgrundsfrågor om er, namn, ålder, hur länge ni varit verksam, osv.

2. Politik

Under denna rubrik kommer vi ställa lite frågor om hur ni ser på hur politiken på regional och nationell nivå påverkar er i ert företagande.

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

Lantbrukssektorn är en kapitalintensiv bransch vilket leder till att det blir viktigt att kunna hitta finansiering. Här kommer vi prata om hur det har fungerat för er.

4. Stordriftsfördelar

Utvecklingen inom lantbruket går mot att företagen blir större, maskinerna som används blir större etc. Här kommer vi prata om hur detta påverkat er.

5. Kostnadsnackdelar oberoende av storlek

Kostnadsnackdelar oberoende av storlek är nackdelar som nyetablerade företag kan möta på grund av fördelar som redan etablerade företag har, hur har detta påverkat er?

6. Diversifiering

Denna fråga berör företagets verksamhetsgrenar och dess betydelse för företaget.

7. Tillgång till distributionskanaler

Här berörs distributionskanaler för produkterna. (T.ex leverantörer och återförsäljare).

8. Övriga inträdesbarriärer

Här kommer övriga upplevda inträdesbarriärer att diskuteras.

Bilaga 2 – Intervjufrågor

1. Bakgrundsfrågor

1.1 Får vi spela in intervjun?

1.2 Hur gammal är ni?

1.3 Hur ser ägarstrukturen och bolagsformen ut?

1.4 Hur länge har ni drivit lantbruksföretaget?

1.5 Hur startade ni företaget (Maskinstation, arrende eller inköp av mark?).

1.6 Hur mycket areal brukas idag och hur mycket av arealen ägs själv/arrenderas?

1.7 Vilka produktionsgrenar finns på gården idag?

1.8 Har ni någon utbildning?

2. Politik

2.1 En inträdesbarriär till lantbruksbranschen kan vara myndighetskrav, vad anser ni? (Lokal, regional, nationell, EU).

2.2 Hur har myndighetskrav påverkat er verksamhet?

2.3 Har er verksamhet påverkats av förändringar i det politiska läget? (Lokal, regional, nationell, EU).

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

3.1 Hur har ni finansierat kapitalbehovet vid köp av mark/arrende? (leasing, banklån, leverantörskrediter, etc.)

3.2 Hur har finansieringen av anläggnings- och omsättningstillgångar skett? Via driftens resultat? Lån? (torkanläggning, lagring, stallar)

3.3 Hur upplever ni möjligheterna att få finansiering via kreditgivare?

3.4 Är startbidrag från staten något som underlättat finansieringen? I så fall i vilken utsträckning?

3.5 Har EU-bidrag underlättat finansieringen? I så fall i vilken utsträckning?

4 Stordriftsfördelar

4.1 Hur har ni lyckats få tillgång till åkermark? Kan ni dra paralleller mellan era utveckling och möjligheten att ta åt sig mer areal? (ägd/arrenderad)

4.2 Har företagets storleksutveckling påverkat er relation till kreditgivare?

4.3 Upplever ni att ni kan dra nytta av stordriftsfördelar gentemot leverantörer och kunder? (T.ex. inköp av utsäde, gödning, kem etc. eller positiv prisutveckling i och med större levererad kvantitet)

5 Kostnadsnackdelar oberoende av storlek

5.1 Kostnadsnackdelar oberoende av storlek är nackdelar som nyetablerade företag kan möta på grund av fördelar som redan etablerade företag har, har ni upplevt detta som en barriär vid uppstartsfasen?

5.2 Om, vilka och varför?

5.3 Hur har dessa hanterats?

6 Diversifiering

6.1 Har företaget fler verksamhetsgrenar? I så fall vilka?

6.2 Lokal konkurrens?

6.3 Hur påverkas företaget och varför?

6.4 Hur upplevs kontaktnätet av leverantörer och kunder kopplat till diversifieringen? (T.ex. fördelar/nackdelar?)

7 Tillgång till distributionskanaler

7.1 Upplever ni att det är svårt att hitta bra distributionskanaler för era produkter? (T.ex. leverantörer och återförsäljare)

7.2 I så fall, hur har ni överbryggat detta?

8 Övriga inträdesbarriärer

8.1 Vilka övriga inträdesbarriärer upplever ni att det finns för nyetablering i lantbruksbranschen?

8.2 Hur dessa påverkat er?