



Varför börjar inte fler lantbrukare odla specialgrödor?

- En kvalitativ intervjustudie med fokus på beteende

Catrin Gustavsson

Why doesn't more farmers start to grow specialty crops?

- A qualitative interview study with focus on behavior

Självständigt arbete • 15 hp

Sveriges lantbruksuniversitet, SLU

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap

Institutionen för människa och samhälle

Lantmästare – kandidatprogram

Alnarp 2022



Varför börjar inte fler lantbrukare odla specialgrödor?

Why doesn't more farmers start to grow specialty crops?

Catrin Gustavsson

Handledare: Erik Hunter, SLU, institutionen för människa och samhälle
Examinator: Jozefine Nybom, SLU, institutionen för människa och samhälle

Omfattning: 15 hp
Nivå och fördjupning: Grundnivå, G2E
Kurstitel: Självständigt arbete i företagsekonomi
Kurskod: EX0883
Program/utbildning: Lantmästare - kandidatprogram (antagna fr.o.m. 2017)
Kursansvarig inst.: Institutionen för människa och samhälle
Utgivningsort: Alnarp
Utgivningsår: 2022
Omslagsbild: Catrin Gustavsson

Nyckelord: Specialodling, theory of planned behavior, TPB, specialty crops, beteende, behavior.

Sveriges lantbruksuniversitet

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap

Institutionen för människa och samhälle

Förord

Jag vill rikta ett stort tack till alla de lantbrukare som ställt upp på intervju trots att det inträffade mitt i arbetstopp med vårbruk och plantering. Utan er hade inte denna studie blivit av. Även tack till Anette Borgström på MOEK och Gunnel Larsson på Sydgrönt som varit behjälpliga med tips.

Ett varmt tack till min handledare Erik Hunter för snabb respons, konstruktiv feedback och peppande ord. Jag vill även tacka Patrik Holmgren för all stöttning och goda råd.

Jozefine Nybom har varit examinator.

Alnarp juni 2022

Catrin Gustavsson

Publicering och arkivering

Godkända självständiga arbeten (examensarbeten) vid SLU publiceras elektroniskt. Som student äger du upphovsrätten till ditt arbete och behöver godkänna publiceringen. Om du kryssar i **JA**, så kommer fulltexten (pdf-filen) och metadata bli synliga och sökbara på internet. Om du kryssar i **NEJ**, kommer endast metadata och sammanfattning bli synliga och sökbara. Även om du inte publicerar fulltexten kommer den arkiveras digitalt. Om fler än en person har skrivit arbetet gäller krysset för samtliga författare. Läs om SLU:s publiceringsavtal här:

- <https://www.slu.se/site/bibliotek/publicera-och-analysera/registrera-och-publicera/avtal-for-publicering/>.

JA, jag ger härmed min tillåtelse till att föreliggande arbete publiceras enligt SLU:s avtal om överlåtelse av rätt att publicera verk.

NEJ, jag ger inte min tillåtelse att publicera fulltexten av föreliggande arbete. Arbetet laddas dock upp för arkivering och metadata och sammanfattning blir synliga och sökbara.

Sammanfattning

Att utveckla ett lantbruksföretag i form av att köpa eller arrendera mer mark kräver mycket kapital. Ett sätt att öka värdet på en odling är att odla grödor med hög omsättning såsom specialgrödor. Efterfrågan av grönsaker på marknaden är stigande och möjligheten att omsätta mycket pengar per hektar är stor i jämförelse med traditionell spannmålsproduktion. Dessutom är marknadsandelen låg för specialgrödor exempelvis grönsaker vilket tyder på att det finns utrymme på marknaden för fler odlare. Med tanke på den efterfrågan som verkar finnas på specialgrödor och den möjligheten till att kunna omsätta en högre summa pengar per hektar så skapar odling av specialgrödor större möjligheter samt vägar mot en lönsam produktion. Varför väljer då vissa lantbrukare att bortse från denna möjlighet? Och varför väljer andra lantbrukare att ta vara på möjligheten?

I den här kvalitativa intervjustudien har totalt åtta lantbrukare intervjuats. Fyra som har börjat odla specialgrödor och fyra som inte börjat ännu. Till hjälp att undersöka lantbrukarnas underliggande faktorer används *Theory of planned behavior* som används till att förklara och förutse beteenden utifrån att identifiera en individs underliggande psykologiska faktorer såsom attityd, subjektiv norm och upplevd beteendekontroll.

Resultatet visar att lantbrukare som inte börjat odla specialgrödor ser fler hinder än möjligheter. Bland annat att det är hög risk, mycket kapital som krävs för uppstart, stress och mycket handarbete. Lantbrukare som börjat odla specialgrödor var snabba till beslut, hade en vilja att maximera utnyttjandet av befintliga tillgångar samt kände endast en liten oro och risk inför uppstart.

Detta kan bero på olika personlighetsdrag eller att lantbrukarna vill bedriva sina företag på olika sätt. Antingen själva, med anställda, med mycket arbete periodvis eller som ett vanligt 7–16 jobb. Något som är genomgående för samtliga åtta lantbrukare är vikten av att ha en förebild eller seriös affärspartner för att börja odla specialgrödor.

Abstract

Developing a farm business in the form of buying or leasing more land requires a lot of capital. One way to increase the value of the farming is to grow crops with high turnover such as specialty crops. Demand for vegetables on the market is rising and the opportunity to turn over a lot of money per hectare is great in comparison with traditional grain production. In addition, the market share is low for specialty crops, such as vegetables, which indicates that there is room for more growers. Given the demand that seems to exist for specialty crops and the opportunity to be able to turn over a higher amount of money per hectare, the cultivation of specialty crops creates greater opportunities and paths towards profitable production. Why then do some farmers choose to ignore this possibility? And why do other farmers choose to take advantage of the opportunity?

In this qualitative interview study, a total of eight farmers were interviewed. Four who have started growing specialty crops and four who have not yet started. To help investigate farmers' underlying factors, *Theory of planned behavior* is used to explain and predict behaviors based on identifying an individual's underlying psychological factors such as attitude, subjective norm, and perceived behavioral control.

The results show that farmers who have not started to grow special crops see more obstacles than opportunities. Among other things, that it is high risk, a lot of capital required for start-up, stress, and a lot of handwork. Farmers who started growing special crops were quick to make decisions, had a desire to maximize the utilization of existing assets and felt only a small amount of anxiety and risk before starting up.

This may be due to different personality traits or that farmers want to run their businesses in different ways. Either themselves, with employees, with a lot of work periodically or as a regular 7-16 job. Something that is consistent with all eight farmers is the importance of having a role model or serious business partner.

Innehållsförteckning

Förord	3
1. Inledning	9
1.1 Bakgrund.....	9
1.2 Syfte	11
1.3 Frågeställningar	11
1.4 Avgränsningar	12
2. Teoretiskt ramverk	13
2.1 Theory of planned behavior	13
2.1.1 Sammanfattning av TPB.....	13
2.1.2 Beteendeövertygelse och attityd mot beteendet	14
2.1.3 Normativ övertygelse och subjektiv norm.....	15
2.1.4 Kontrollövertygelse och den upplevda beteendekontrollen.....	16
2.1.5 Verklig beteendekontroll	16
2.1.6 Intention	16
2.2 Begränsningar och kritik mot Theory of planned behavior	17
3. Metod	18
3.1 Kvalitativ intervjustudie	18
3.1.1 Urval.....	18
3.1.2 Reliabilitet och validitet	19
3.1.3 Upplägg och intervjudesign	20
3.1.4 Beskrivning av respondenterna	21
3.1.5 Bearbetning av data.....	22
4. Resultat	23
4.1 Grupp 1: Lantbrukare som börjat odla specialgrödor	23
4.1.1 Beteendeövertygelse och attityd mot beteendet.	23
4.1.2 Normativa övertygelse och subjektiv norm.....	24
4.1.3 Kontrollövertygelse och upplevd beteendekontroll.....	25
4.2 Grupp 2: Lantbrukare som inte börjat odla specialgrödor	26
4.2.1 Beteendeövertygelse och attityd mot beteendet	26
4.2.2 Normativa övertygelse och subjektiv norm.....	27
4.2.3 Kontrollövertygelse och upplevd beteendekontroll.....	28
4.2.4 Sammanfattning av resultat	29

5. Diskussion och slutsats	30
5.1 Diskussion.....	30
5.2 Reflektion om arbetet.....	33
5.3 Slutsats	34
Referenser	35
Bilaga 1	38
Bilaga 2	39
Bilaga 3	40

1. Inledning

1.1 Bakgrund

Att utveckla ett lantbruksföretag genom att köpa eller arrendera mer mark kräver mycket kapital. Markpriserna i Sverige har sedan 1995 årligen presenterats av Jordbruksverket med syfte att visa prisförändringen över tid. Dessa priser är en specialbearbetning av fastighetspriser som Statistiska centralbyrån (SCB) årligen tar fram. År 2020 var genomsnittspriset i hela landet för åkermark 105 900 kr per hektar. I Övre Norrland hittades de lägsta genomsnittspriserna på 18 900 kronor per hektar medan de högsta genomsnittspriserna gick att finna i Götalands södra slättbygder med 279 700 kronor per hektar (se bilaga 1) (Jordbruksverket 2021a). Även arrendepriiserna har stigit sedan 1995. Enligt Jordbruksverket (2021b) var priset att arrendera åkermark 1 945 kronor per hektar i genomsnitt för hela landet 2020. Precis som markpriserna varierar detta per region (se bilaga 2).

Ett sätt att omsätta mycket pengar och öka värdet på odlingen är att odla specialgrödor, såsom grönsaker och bär, som oftast innebär en intensivare odlingsform. Många grönsaker kräver speciella förutsättningar och mer arbete än exempelvis spannmål då skörd sker ofta för hand, vilket är tidskrävande (Fogelfors 2015). En jämförelse mellan olika grödors omsättning visas i tabell 1. Siffrorna är medel för gårdar i Södra Sverige då odling av grönsaker förekommer främst i det området (Ascard et al. 2020). Viktigt att ha i åtanke är att dessa kalkyler är generella och skördemängd och kostnader skiljer sig från gård till gård.

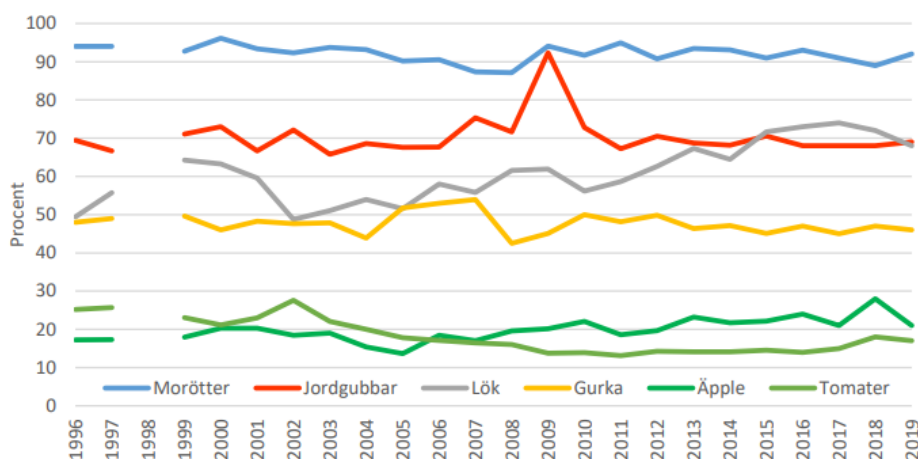
Tabell 1: Beräkning för ett hektar. Kronor per kilo och kronor per hektar. Egen bearbetning från Jordbruksverket, agriwise, jordbruksverket statistik.. Siffrorna är från 2020.

Gröda	Avräkningspris	Säljbar skörd	Omsättning
Höstvete, foder	1,58	7 300	11 534
Malkorn	1,55	5 200	8 060
Foderhavre	1,32	4 700	6 204
Vitkål, 1:a kvalitet	5,67	51 000	289 063
Morötter, 1:a kvalitet	3,31	56 000	185 466
Lök, alla kvaliteter	2,65	48 000	127 128

Juni 2017 antog riksdagen en livsmedelsstrategi med övergripande mål att öka Sveriges livsmedelsproduktion (Jordbruksverket 2022a). Produktionsökningen bör spegla konsumenternas efterfrågan som i sin tur kan leda till en ökad självförsörjningsgrad (Löfven & Bucht 2016).

Vad konsumenter efterfrågar kan antas relatera till försäljningssiffror. Johansson (2020) nämner i en artikel att försäljningen av växtbaserad mat har ökat kraftigt de senaste åren. Detta stärks av Axfood (2022) som enligt ”Vegobarometern 2021” visar att antalet flexitarianer ökat vilket är en bidragande orsak till att vegotrenden ökat i stort. Konsumtionssiffror från 2019 visar att konsumtion av grönsaker ökat med 16 procent sedan 2010 och konsumtion av mjöl och gryn har minskat med 10 procent under samma tid (Jordbruksverket 2021c).

Angående självförsörjningsgraden så är Sverige inte självförsörjande på de insatsvaror som behövs till jordbruksproduktion. Istället används begreppet svensk marknadsandel för att beskriva andelen svenska produkter av den totala förbrukningen i landet (Jordbruksverket 2021d). Viktigt att ha i åtanke är att marknadsandelarna påverkas av både utbud och efterfrågan. Ökar efterfrågan så sjunker marknadsandelen även om inte produktionen sjunker. Siffror från 2020 visar att det är endast spannmål (139%) och socker (107%) som har positiv handelsbalans det vill säga är över 100 procent. Morötter, matpotatis och ägg har nästintill 100 procent (se bilaga 3) (Burman et al. 2022). Trots högre efterfrågan har svenskodlade grönsaker och bär inte hållit jämna steg med mer kapitalintensiva livsmedel med minskande efterfrågan. I figur 1 visas marknadsandel för morötter, jordgubbar, lök, gurka, äpple och tomat (Jordbruksverket 2021d).



Figur 1: Svensk marknadsandel för ett urval av frukter och grönsaker 1995-2019 (Jordbruksverket 2021d).

Med tanke på den efterfrågan som verkar finnas på specialgrödor och den möjligheten till att kunna omsätta en högre summa pengar per hektar (se tabell 1)

så skapar odling av specialgrödor större möjligheter samt vägar mot en lönsam produktion. Varför väljer då vissa lantbrukare att bortse från denna möjlighet? Och varför väljer andra lantbrukare att ta vara på möjligheten?

I en tidigare studie av Hansson et al. (2010) undersöker författarna utvecklingen av lantbruksföretag med avseende på lantbrukarnas diversifiering eller specialisering av sina lantbruksföretag. Resultatet visade att graden av specialisering och diversifiering påverkas av egenskaperna hos företagarens affärsstruktur, finansiella och demografiska förhållanden. Liknande studie har gjorts på norska lantbrukare för att ta itu med frågan om motivation för gårdsdiversifiering. Där visade resultatet att sociala motivationer är lika viktiga som ekonomiska motiv, vilket betyder att det finns stora skillnader för vilka motiv som ligger till grund för diversifiering (Vik & McElwee 2011). Båda studierna är kvantitativa studier. Det finns därför ett potentiellt kunskapskapp där en kvalitativ studie saknas. Denna studie ämnar fokusera på varför inte fler lantbrukare börjar med specialodling. För att få en djupare undersökning och förståelse kommer även lantbrukare som har börjat med specialodling och deras underliggande faktorer som påverkat att undersökas.

Till hjälp att kunna undersöka detta används *Theory of planned behavior* som används till att förklara och förutse beteenden utifrån att identifiera en individs underliggande psykologiska faktorer såsom attityd, subjektiv norm och upplevda beteendekontroll (Ajzen 1991).

Resultatet ska bidra till att utveckla support och rådgivning för lantbrukare för att utveckla sitt entreprenörskap. Då ett av tre övergripande mål för EU:s gemensamma jordbrukspolitik är ”att främja en smart, konkurrenskraftig, motståndskraftig och diversifierad jordbrukssektor som garanterar livsmedelsförsörjningen” (Jordbruksverket 2022b) så är resultatet även intressant för beslutsfattare och övriga intressenter som strävar mot att uppnå detta mål.

1.2 Syfte

Att undersöka och förstå varför inte fler lantbrukare börjar odla specialgrödor samt vilka underliggande faktorer som påverkar lantbrukarnas beslut kring att börja odla specialgrödor eller inte.

1.3 Frågeställningar

De frågeställningar som studien kommer besvara är följande:

- Vad hade påverkat lantbrukarna som inte börjat odla specialgrödor till att börja odla specialgrödor?

- Vilka är de största skillnaderna mellan dessa två grupper av lantbrukare som påverkar om de börjar odla specialgrödor eller inte?

1.4 Avgränsningar

Denna studie gör ingen jämförelse mellan kön eller ålder. Den undersöker endast varför lantbrukare inte börjar odla specialgrödor samt varför lantbrukare börjat odla specialgrödor. Specialgrödor i denna studie är grödor som har låg marknadsandel men som har stor efterfrågan. Grödor som kräver mycket handarbete och som oftast skördas för hand såsom grönsaker och bär. Exempel på grödor som klassas som specialgrödor i studien är olika sorters kål, tomater, jordgubbar, sparris, gurka och lök. Grödor som inte faller in under specialgrödor i studien är potatis, morötter, sockerbeter, linser, ärtor och gräsfrö då stor del av arbetet sker maskinellt och ger inte heller lika höga arbetskostnader.

2. Teoretiskt ramverk

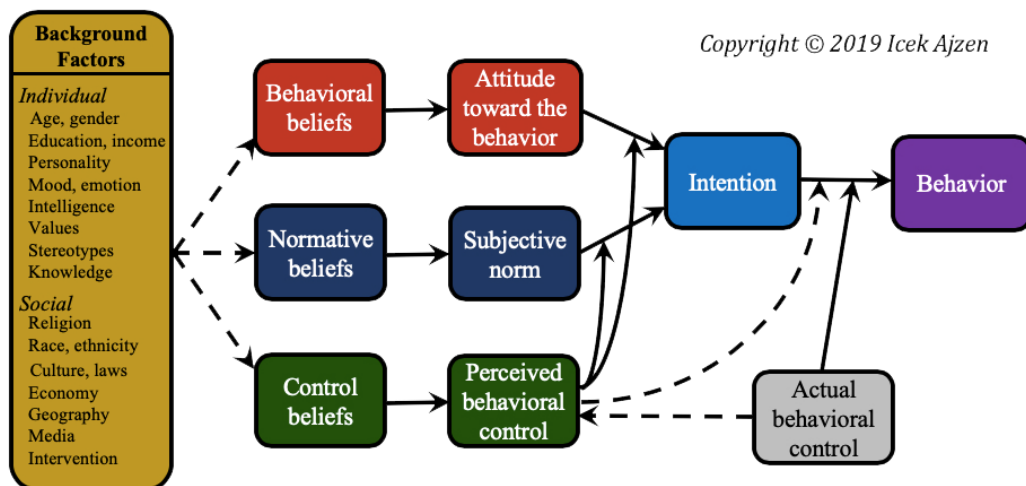
2.1 Theory of planned behavior

Till hjälp att undersöka lantbrukarnas underliggande faktorer används *Theory of planned behavior* (härmed förkortat TPB). TPB används till att förklara och förutse beteenden utifrån att identifiera en individs underliggande psykologiska faktorer såsom attityd, subjektiv norm och upplevd beteendekontroll. Ett beteende antas kunna vara att börja med specialodling som den här studien handlar om.

TPB kommer användas till att utforma frågor som ska hjälpa till att förstå och förklara varför beteendet (att börja odla specialgrödor) inte utförs samt förklara vad som påverkat att beteendet har utförts. TPB har använts i flertalet studier tidigare som berör den agrara näringen. I en Brasiliansk studie av Senger et al. (2017) används ramverket för att identifiera vilka underliggande psykologiska faktorer som finns, och hur de påverkar lantbrukarnas intention att diversifiera sin produktion. En annan studie av (Bagheri et al. 2019) använder TPB till att utforska lantbrukares avsikt att använda bekämpningsmedel i Iran. I den studien är användandet av bekämpningsmedel själva beteendet.

2.1.1 Sammanfattning av TPB

1991 presenterade Icek Ajzen *Theory of planned behavior*. Enligt teorin är det medvetna mänskliga beteendet styrt av tre underliggande överväganden som påverkas av en mängd faktorer såsom ekonomi, personlighet, ålder, kön. Dessa tre överväganden kallas för: *beteendeövertygelse*, *normativ övertygelse* och *kontrollövertygelse* (Ajzen 2019). Ajzen (1991) menar att dessa tre övertygelser föregår skapandet av de mätbara faktorerna: *attityd mot beteendet*, *subjektiv norm* och *upplevd beteendekontroll*. En positiv attityd, en fördelaktig tolkning av subjektiv norm i kombination med en stark upplevd beteendekontroll, ger ett positivt samband till att människor får en *intention* att utföra beteendet. Intentionen i sin tur är steget före själva beteendet och beteendet kommer då utföras så fort rätt möjlighet ges (se figur 2). I nedanstående avsnitt beskrivs dessa övertygelser och faktorer och sambanden mellan dem.



Figur 2 Schematisk bild över Theory of planned behavior.
<https://people.umass.edu/ajzen/tpb.background.html>

2.1.2 Beteendeövertygelse och attityd mot beteendet

Beteendeövertygelser kopplar aktuella beteendet till ett i förväg förväntat resultat och upplevelse. Med andra ord så är beteendeövertygelsen den subjektiva sannolikheten att beteendet kommer ge ett visst resultat eller upplevelse. Ajzen (1991) menar att en person kan ha många beteendeövertygelser kopplade till vilka beteende som helst, och det är endast ett fåtal övertygelser som är lättillgängliga vid ett visst ögonblick. Anta att dessa lättillgängliga övertygelser kombinerat med de subjektiva värdena för förväntade resultatet bestämmer attityden till beteendet (Ajzen u.å.a).

Attityden till beteendet handlar om i vilken grad individen värderar beteendet positivt eller negativt. Detta bestäms av de lättillgängliga beteendeövertygelserna som kopplat beteendet till olika upplevelser och resultat, nämnt ovan. (Ajzen u.å.b). Om attityden är negativ är risken liten att beteendet äger rum, är den däremot positiv så är risken stor att beteendet utförs (Ajzen 1991).

Enligt ABC-modellen för attityder har en attityd tre komponenter som tillsammans betecknar en attityd. Alla tre komponenter inverkar på attityden och det krävs att känna till alla tre komponenter för att kunna identifiera en attityd. De tre komponenterna är på originalspråk *affect*, *behavior* och *cognition*. Hädanefter är de kallade affekt, beteende och kognition.

- *Affekten* betecknar individens känslor mot ett attitydobjekt. Alltså gillar eller ogillar attitydobjektet. Ett exempel som berör denna studie kan vara om en individ utsätts för specialodling, via ett studiebesök till exempel så kan personen känna ”Oj, specialodling verkar kul och intressant”, eller ”Detta verkar vara riktigt tråkigt, jag gillar det inte alls.”

- *Beteende* betecknas individens avsikt mot attitydobjektet. Detta handlar om hur en individ beter sig när den utsätts för attitydobjektet. Om en individ blir bjuden till en gård med specialodling så kan den antingen tacka ja och åka dit, eller tacka nej för den ogillar det. Eller åka hem tidigare, eller stanna kvar längre på ett studiebesök.
- *Kognition* betecknar föreställningar, kunskap, åsikter, förväntningar en individ har om ett attitydobjekt. Till exempel ”jag tror specialgrödor är ett bra alternativ för mig och mina jordar” eller ”jag tycker det är obehagligt med specialgrödor då det är riskfyllt att odla dem” (Jain 2014).

För att kunna veta attityden mot beteendet enligt TPB är det viktigt att ta hänsyn till att en attityd har tre komponenter. En komponent kan påverka attityden mer än de andra två, vilket är intressant att veta om så är fallet. Om en individs attityd mot att börja med specialodling är ”Jag tycker inte det verkar kul med specialodling. Det är alldeles för hög risk med att odla det. Jag skulle troligtvis inte åka på ett sådant studiebesök om jag fick frågan.” Denna attityd är tydligt negativt inställd till beteendet. Medan om attityden istället är ”Jag tycker det verkar kul med specialodling. Dock är det hög risk med att odla det men jag kanske kan tänka mig att åka på studiebesök”. Denna attityd är mer eller mindre blandad, den säger varken ja eller nej till beteendet. I det fallet går att tyda att den affektiva komponenten hade stort inflytande över attityden.

2.1.3 Normativ övertygelse och subjektiv norm

Normativa övertygelser återspeglar det upplevda förväntningarna på om beteendet ska utföras eller inte från betydelsefulla personer i individens närhet. Detta kan vara exempelvis partner, föräldrar, vänner, medarbetare, branschkollegor, rådgivare och på hur stor relevans deras åsikter har för individen i fråga (Ajzen u.å.c).

Subjektiv norm är individens egen uppfattning om beteendet. Detta påverkas av hur de betydelsefulla personerna i individens närhet kommer bedöma beteendet. Individen väger in deras åsikter i sin egen åsikt om beteendet (Ajzen u.å.d). I en tidigare studie av Karlsson & Klasson (2018) där författarna undersökte attityder och normer hos lantbrukare som hindrar samarbete i driftsbolag. Den subjektiva normen undersöktes genom att ställa frågor såsom ”Vilka skulle inte uppskatta om du ingick i ett delägande driftsbolag?”. På så sätt fick de veta vilka runt omkring lantbrukaren som påverkade lantbrukarens subjektiva norm. Liknande frågor kan ställas i denna studie, exempelvis ”Vad tycker människor i din närhet om att odla specialgrödor?”.

2.1.4 Kontrollövertygelser och den upplevda beteendekontrollen

Individens kontrollövertygelser berör den upplevda närvaron av faktorer som verkar underlättande eller försvårande av att kunna påverka och kontrollera beteendet. Individen kan väva in tidigare erfarenhet av beteendet i kontrollövertygelsen (Ajzen u.å.e).

Den upplevda beteendekontrollen är individens uppfattning om dess kontroll över utförandet av beteendet, det vill säga om den kommer kunna utföra beteendet. Om individen upplever att den har tillräckliga resurser och få hinder att utföra beteendet blir den upplevda beteendekontrollen stark (Ajzen 1991). En annan studie av Andersson (2016) där författaren undersöker varför unga tar över lantbruksföretag har följande fråga ställts för att ta reda på den upplevda beteendekontrollen: ”Vilka är de största barriärerna till att ta över dina föräldrars lantbruksföretag?” Där fick respondenterna svara på vilka hinder de anser sig ha och om de tror resurserna finns.

2.1.5 Verklig beteendekontroll

Om ett beteende ska genomföras framgångsrikt så kräver det inte bara en gynnsam intention utan även att individen har tillräcklig nivå av beteendekontroll. Den verkliga beteendekontrollen avser huruvida individen har de färdigheter, resurser och andra förutsättningar som krävs för att utföra beteendet. Det kan vara svårt att helt fastställa nivån av verklig beteendekontroll, men i de fallen kan den upplevda beteendekontrollen verka som en ställföreträdare för den verkliga beteendekontrollen och utifrån denna förutse beteendet (Ajzen u.å.f).

2.1.6 Intention

Intentionen är en indikation på om individen är beredd att utföra givet beteende. Detta är steget innan själva beteendet. Alltså individens avsikt med att utföra beteendet. Desto positivare attityden och subjektiva normen är, och ju starkare den upplevda kontrollen är desto starkare blir individens intention att utföra beteendet. En stabil intention är en väntan på att rätt möjlighet ska infalla sig för att utföra beteendet (Ajzen u.å.g).

2.2 Begränsningar och kritik mot Theory of planned behavior

Enligt Sniehotta et al. (2014) finns det mycket kritik mot teorin. Samtidigt som det är en av de mest använda modellerna för forskning inom hälso-beteenden. Teorin är välkänd för många forskare, studenter och beslutsfattare. Kritik från Sniehotta et al. (2014) är att de ifrågasätter dess giltighet och användbarhet. De säger även att några av teorins påståenden är falska.

Sheeran et al. (2013) har kritiserat teorin för dess stora fokus på rationellt tänkande vilket utesluter de omedvetna påverkansfaktorerna på beteendet. Conner et al. (2013) är inne på samma linje och menar att även att teorin inte tar hänsyn till de känslomässiga aspekter som påverkar reaktionens roll bortom förutsedda affektiva resultat.

Då teorin har använts i tidigare studier för att undersöka underliggande psykologiska faktorer så kommer den med all säkerhet kunna vara till hjälp även i denna studie. Kritiken att teorin utesluter omedvetna påverkansfaktorer kan självklart stämma, men om så är fallet att exempelvis vanor är en faktor som påverkar i hög grad så kommer det att beskrivas i diskussionen och slutsatsen.

3. Metod

3.1 Kvalitativ intervjustudie

Syftet med studien är att undersöka och förstå varför inte fler lantbrukare börjar odla specialgrödor samt vilka underliggande faktorer som påverkar lantbrukarnas beslut kring att börja odla specialgrödor eller inte. Det handlar om att förstå företagarnas uppfattning och sätt att resonera, besluta, reagera och på så sätt kunna urskilja och särskilja varierande handlingsmönster. Metoden som har använts var kvalitativ intervjustudie. Till skillnad från en kvantitativ metod som kortfattat intresserar sig för statistiskt verifierbara sammanhang (Alvehus 2013:20) så är en kvalitativ studie rimlig när en förståelse för människors tänkande är syftet med studien (Trost 2010:32).

Intervjun var strukturerad, det vill säga studien handlade om ett visst område och inte flera områden. Frågorna i intervjun var öppna som betyder att frågorna var utan svarsalternativ. Ordningsföljden styrdes av den intervjuades svar och följdfrågor ställdes när det passade beroende på tidigare frågor (Trost 2010:42). På så sätt blev det ett bra flyt i samtalet.

Endast en person intervjuades åt gången. Anledningen var för att få nyanserade svar. Vid en gruppintervju kan deltagarna påverka varandras åsikter och svaren som ges blir en majoritetssynpunkt (Trost 2010:68). Vilket i detta all inte var vad som efterfrågades.

3.1.1 Urval

Två grupper av lantbrukare har intervjuats. Kriteriet för första gruppen som intervjuades var att lantbrukarna ska ha valt att börja med specialodling av eget initiativ, de ska exempelvis inte ha tagit över en befintlig odling av specialgrödor. Ett exempel är att de kan ha varit spannmålsbönder som sedan valt att utveckla sin verksamhet till att odla en eller flera specialgrödor. Specialodlingen ska ha börjat inom de senaste fem åren. Detta är för att lantbrukarna ska ha färskt i minnet hur processen och tankegången gick till. För andra gruppen lantbrukare som intervjuades var kriteriet att de inte ska ha påbörjat odling av specialgrödor. Intervjuerna genomfördes med totalt åtta olika lantbrukare, det vill säga fyra lantbrukare per grupp. Då kriteriet för första gruppen lantbrukare var ganska smalt då det finns relativt få grönsaksodlare och ännu färre som börjat odla senaste fem åren, så har urvalet inte begränsas till en specifik specialgröda. Huvudsaken är att grödan ska falla inom ramen för vad som är specialodling enligt avgränsningarna i inledningen. För att få kontakt med lantbrukare som passar in i detta kriterium har

kontakt tagits med MOEK (Mellansvenska odlares ekonomiska förening) och Sydgrönt. Dessa föreningar är två av de större odlarföreningar för frukt-, grönsaker, bär- och potatisodlare i Götaland och Svealand och besitter ett stort kontaktnät med specialodlare. Kontaktpersonerna för respektive förening har ställt sig positiva till studien och har delgett förslag och kontaktuppgifter på specialodlare. Då tiden när studien genomfördes var mitt i plantering och vårbruk för många av odlarna så var det inte alla tillfrågade som hade tid att delta men en stor del av dem tackade ja. För att få kontakt med lantbrukare som inte börjat odla specialgrödor har författarens kontaktnät använts för att hitta lämpliga lantbrukare. Flera av lantbrukarna har förutom växtodling även småskalig dikoproduktion samt en av dem har mjölkproduktion. Förutom att de inte ska ha börjat odla specialgrödor så ska de ha tillräckligt med mark för att även kunna odla spannmål eller grödor som inte blir till foder.

3.1.2 Reliabilitet och validitet

I kvalitativ forskning har reliabilitet och validitet olika innebörd än i den kvantitativa forskningen. I kvantitativa studier betyder validitet att rätt företeelser mäts. I kvalitativa studier är syftet istället att upptäcka företeelser, att kunna tolka, förstå och beskriva uppfattningar. En god validitet måste genomsyra hela forskningsprocessen för att vara god (Patel & Davidsson 2011). Med god reliabilitet inom kvantitativ forskning menas att mätningen är stabil och inte utsatt för slumpinfltelser. Hade samma person intervjuats flera gånger så ska den ge samma svar varje gång för att vara hög reliabilitet. Skiljer sig svaren är det låg reliabilitet. Inom kvalitativ forskning däremot är olika svar nödvändigtvis inte tecken på låg reliabilitet. Detta kan istället tyda på att personen har lärt sig något, har en annan sinnesstämning eller ändrat uppfattning, vilket är viktigt att som intervjuare uppfatta och förstå. Varierande svar är alltså inte negativt i en kvalitativ studie. Därför används sällan reliabilitet i den kvalitativa forskningen. Validitet har ett större fokus. Det är viktigt att en trovärdig tolkning görs av den intervjuades livsvärld, till exempel genom att beskriva utifrån den intervjuades perspektiv och inte ens egna perspektiv som intervjuare. Det är också av stor vikt hur forskaren lyckas fånga det som är mångtydigt och motsägelsefullt, till exempel relationen mellan vad som är normalt och speciellt (Patel & Davidsson 2011:106).

Vid starten av intervjun har de intervjuade fått förklarat att det finns inga fel svar och att det är deras tankar som efterfrågas och inte vad de tror att andra vill att de ska svara. De har även blivit informerade om att intervjun är anonym, förutom för författaren. Deras namn och gård kommer alltså inte framkomma i uppsatsen.

3.1.3 Upplägg och intervjudesign

Avståndet och tiden att åka till lantbrukarna för att göra fysiska intervjuer har bedömts varit för stort och tiden för knapp. Målet var därför att intervjuerna skulle ske i första hand via zoom och i andra hand via telefon. Majoriteten hade inte möjlighet att vara med på intervju via zoom. Detta för att lantbrukarna hade svårt att avsätta stillasittande tid vid datorn som krävs vid en sådan intervju. Därför var det två lantbrukare som intervjuades via zoom och sex lantbrukare via telefon.

Designen på intervjun och frågorna i denna undersökning utgår från TPB. Frågorna är därför uppdelade efter teorins tre olika delar: attityder, normer och kontroll som benämns som teman längre fram i texten. Då beteendet som undersöks redan har skett i en av respondentgrupperna så kommer undersökningen gå ut på att identifiera och förklara vilka faktorer som påverkade att beteendet utfördes. I den respondentgrupp som inte utfört beteendet har frågorna utformas i form av hur de ser och känner kring beteendet i fråga.

Innan intervjun sker måste ett antal faktorer identifieras för att intervjun ska bli rätt enligt TPB. Värt att notera är att det är sällan kvalitativ forskningsmetod används i studier som har TPB som teoretiskt ramverk. Det är vanligare med kvantitativ metod (Renzi & Klobas 2008) vilket nedanstående faktorer är utformade till. En anpassning för att passa kvalitativ intervjustudie har gjorts av författaren.

Definiera beteende: Innan arbetet börjar måste beteendet i fråga tydligt definieras i termer av dess mål, handling, sammanhang och tidselement. Det definierade beteendet är: att börja odla specialgrödor. För den grupp av lantbrukare som utfört beteendet redan ska det ha skett inom de senaste fem åren.

Specificering av forskningspopulationen: Två grupper kommer studeras. En grupp av lantbrukare som har börjat med specialodling av minst en gröda, inom de senaste fem åren. Satsningen ska ha gjorts på egen hand, det vill säga lantbrukaren ska inte ha tagit över en verksamhet där specialodling bedrivits tidigare. Det ska vara nytt för lantbrukaren. En annan grupp av lantbrukare som inte valt att börja odla specialgrödor. Ålder och kön har ingen betydelse i denna studie utan finns endast med för att beskriva respondenterna.

Formulera framstående frågeställningar: Frågorna är formulerade utifrån beteendeövertygelser, normativa övertygelser och kontrollövertygelser (Fishbein & Ajzen 2011). Eftersom utformningen på intervjun är kvalitativ med låg grad av struktur där intervjun sker som ett samtal som berör olika teman så kommer inte ett formulär med frågor presenteras här. Varje intervju är unik och ordningen som intervjun berör de olika temana skiljer sig från intervju till intervju.

Till att börja med ställs frågan om lantbrukaren kan berätta lite om sin bakgrund, vad den odlar och storlek på gård. Utifrån vad lantbrukaren svarar fortsätter intervjun genom att ställa följdfrågor som leder in i ett av tre teman.

Nedan följer ett axplock av exempelfrågor till de tre temana.

Beteendeövertygelser:

- Vad var din uppfattning om att odla specialgrödor innan du påbörjade din odling?
- Vad tänker du när du hör ordet specialodling?

Normativa övertygelser

- Hur skulle människor i din närhet reagera om du föreslog att börja odla specialgrödor?
- Hur har människor i din närhet stöttat eller inte stöttat dig i din satsning?

Kontrollövertygelser

- Vilka hinder såg du inför att starta upp?
- Vad känner du för hinder eller risker med att odla specialgrödor?

Pilotstudie: En pilotstudie gjordes för att få ett hum om hur rätt frågor ska ställas för att få djupgående svar. Pilotintervjun tog 75 minuter och det blev mycket material som inte hörde till ämnet. En lärdom som drogs var hur svårt det var att faktiskt ställa öppna frågor och följdfrågor som gör att intervjun går på djupet. Lantbrukaren som intervjuades uppskattade samtalet och var väldigt behjälplig av att ge sin tid. Till nästkommande intervjuer drogs lärdomen att vara tydligare med att hålla sig till ämnet vid varje fråga så inte svaren svävar iväg för mycket samt att fokusera mer på att ställa öppna frågor. Ibland behövdes det dock ställas ja och nej frågor för att säkerställa att svaret hade uppfattats korrekt.

3.1.4 Beskrivning av respondenterna

Grupp 1:

Företagare A: Ruben, 55 år, uppstart specialodling 2019.

Företagare B: Märit, 34 år, uppstart specialodling 2021.

Företagare C: Ture, 30 år, uppstart specialodling 2018

Företagare D: Styrbjörn 28 år, uppstart specialodling 2019.

Grupp 2:

Företagare E: Maj, 29 år, växtodling och köttjur.

Företagare F: Rutger, 32 år, växtodling och köttjur.

Företagare G: Gösta, 38 år, växtodling.

Företagare H: Leif, 25 år, växtodling och mjölk.

Medelåldern för lantbrukarna var 34 år och det var 25% kvinnor och 75% män. Sex av dem var från norra Götaland, en från södra Götaland och en från södra Svealand.

3.1.5 Bearbetning av data

Intervjumaterialet har spelats in då samtliga lantbrukare gav tillåtelse till det. Därefter har materialet transkriberats och sammanställts efter de tre teman som beskrivits ovan. Först har varje grupps data bearbetats för sig. Sedan kommer skillnaderna diskuteras under diskussion och slutsats.

4. Resultat

I detta kapitel beskrivs resultatet av studien. Först kommer varje grupps svar redovisas utefter de tre teman i TPB. Sedan presenteras en sammanfattning av gruppernas särskiljande drag.

4.1 Grupp 1: Lantbrukare som börjat odla specialgrödor

Attitydobjektet är att börja odla specialgrödor.

4.1.1 Beteendeövertygelse och attityd mot beteendet.

Affekt

Gemensamt för alla lantbrukare i denna grupp är att de allihop ser stora svårigheter i att få tag i mer mark, både arrendemark och att köpa. Tre av fyra anser det vara nästintill omöjligt då det är större gårdar i närheten som lättare kan betala de höga priserna. En av fyra lantbrukare arrenderar sin gård och har därför svårt att kunna köpa då det krävs säkerhet, men även i detta fall finns det i dagsläget ingen mark att arrendera. Samtliga lantbrukare visar inställningen att de med sitt företagande vill förbättra och utveckla befintlig verksamhet med de resurser de har och att få in fler arbetstimmar i företaget. De såg även tillfredsställelse med att hålla på med något som var utmanande.

”Vi ställde oss frågan, vad kan vi göra för att få in mer

timmar i företaget utan att öka vår areal?”

(Märit om hur hon resonerade innan hon började odla specialgrödor.)

Bristen på mark i kombination med viljan att utvinna maximalt av befintliga tillgångar kan tänkas påverka att lantbrukarna känner en viss öppenhet till specialodling som leder till att de har en positiv känsla för attitydobjektet. Ruben har tidigare varit öppen för att utveckla sin verksamhet på flertalet olika sätt och har varit intresserad av att börja med grönsaksodling i omgångar tidigare. Liknande har det varit för Ture som har gjort ett försök tidigare men som då inte hade gått vägen. Han laddade sedan om och började med specialodling några år senare.

Beteende mot attitydobjektet

Hur lantbrukarna har betett sig när de blivit utsatta för attitydobjektet är liknande för alla. Ruben besökte bekantas gårdsbutik där han såg specialgrödor och därefter började läsa på och intressera sig för att börja med den grödan. Vid ett senare besök på en mässa sattes tankarna igång igen och utsädet beställdes direkt när han kommit hem.

Märit är en person med många idéer. Idén med grönsaker kom 2020 i samband med tankar om att öppna gårdsbutik och då kontaktade hon odlarförening och bollade vilken typ av grönsak som skulle kunna vara lämplig. Därefter började hon räkna, läsa på, skaffa kunskap, åka på studiebesök och sedan beställde hon hem plantor till nästkommande säsong.

Styrbjörn blev ”utsatt” för specialodling under en kurs på en utbildning. Han hade redan en positiv syn på specialodling men det ledde till att han fick upp ögonen ännu mer för specialodling. En bidragande orsak var att han insåg att det inte krävdes så stor investering för att komma igång. Styrbjörn var på jakt efter att utveckla sin verksamhet då det fanns väldigt liten möjlighet för expansion och han behövde utveckla det han har. Sammanfattat så betedde sig samtliga mot attitydobjektet med en nyfikenhet och vilja att lära sig mer om. Tiden mellan första tanken på specialodling och själva uppstarten var för flera av dem mindre än ett år.

Kognition

Styrbjörn har en förälder som under en del av Styrbjörns uppväxt odlade potatis vilket har påverkat Styrbjörns föreställning av specialodling i en positiv riktning. Han har sett att det inte är så komplicerat med grödor som kräver mer tillsyn än spannmål. Trots att potatis inte gills som specialgröda i denna studie så är det en gröda som precis som grönsaker kräver mer arbete än spannmål. Märit hade föreställningen att skulle vara värre med skadeinsekter. I övrigt hade samtliga uppfattningen att det var möjligt att genomföra men att det skulle krävas en hel del arbete.

4.1.2 Normativa övertygelser och subjektiv norm

Samtliga lantbrukare uppger att de fått stöd av familj och närstående vid deras satsning. En av lantbrukarna anger att de allra närmsta var kanske lite mer kritiska än de som stod lite längre ifrån. Tre av fyra har haft mycket stöd av sina familjer. Ruben hade stöd av familj i form av de att såg värdet i att kunna leva av gården, men de kanske inte var så intresserade av själva specialodlingen. Många angav att deras närstående hade förståelse för varför de började och därför var de stöttande.

Vad grannar och andra lantbrukare tyckte om satsningen skiljde sig en del. En av lantbrukarna angav att grannar såsom maskinsamarbetspartners var väldigt positiva

till att han ville utveckla företaget. Däremot upplevde lantbrukaren att det fanns en rädsla hos andra grannar att han skulle tjäna mer pengar än dem. En annan lantbrukare angav att vissa grannar tyckte hon var galen som började då hon var mitt i familjebildning.

Hur mycket människor runt omkring påverkade lantbrukarnas beslut negativt till att börja odla specialgrödor är väldigt lite enligt dem. De hade börjat oavsett vad andra sagt då de själva trodde på idén och det anses vara viktigast. För Märit fungerade grannars åsikt mer som en sporre till att genomföra satsningen än som hämmande.

”När andra säger att nej ni kan inte prova vitkål, det går aldrig. Då blir man ju sådan att klart det går, vi ska visa dem att det går.”

(Märit, om när grannar varit skeptiska till deras satsning.)

Flera av lantbrukarna nämner samarbetet med en seriös affärspartner som en positiv faktor som bidrar till en positiv subjektiv norm.

4.1.3 Kontrollövertygelser och upplevd beteendekontroll

Inför första årets odling hade samtliga inte så stor oro för de risker som fanns. Många hade inställningen att det värsta som kan hända är att de förlorar pengarna de lagt på utsäde, plantor, gödning och arbetstimmarna de själva lagt ner. Då det inte krävdes några större investeringar av maskiner så var inte heller det något som oroade lantbrukarna, därför ansåg de att de hade de resurser som krävdes. Ture såg att det var större risk men även större möjligheter och första året hade han som backup att köra bort vilket gjorde att han spred risken. Märit tyckte riskerna var hanterbara. Hon är optimist och de hade förberett sig med både bevattning, spruta och mikronäring så de skulle klara eventuella händelser.

”.. det är en chansning man får ta, och sen får man hantera dem.”

(Märit om riskerna med specialodling.)

Ruben såg inte heller något hinder med riskerna men såg däremot hinder eller utmaning med att få ekonomin att gå ihop vid expansionsfasen. Då arealen för odlingen ökar varje år, kommer till slut Ruben hamna i ett läge där det behövs större maskiner och säsongspersonal. Personalansvar såg han som ett hinder för några år sedan, men inför denna satsning såg han inte det som ett problem längre. På frågan vad det beror på att uppfattningen har ändrats svarade han med ett skratt.

”Har väl glömt bort hur det är att ha arbetsgivaransvar. Har ju varit chef vid tidigare arbetsplats med 50 man under mig. Det är ändå alltid något bekymmer med de anställda.”

(Ruben om hur det var att ha haft arbetsgivaransvar.)

4.2 Grupp 2: Lantbrukare som inte börjat odla specialgrödor

4.2.1 Beteendeövertygelse och attityd mot beteendet

Affekt

Samtliga lantbrukare har som mål med sitt företagande att kunna vara fri och styra över sin tid, vara omväxlande och att det ska gå med vinst. Att sysselsättningen känns utmanande och utvecklande är också viktigt. Angående expansionsmöjligheterna ser alla att det finns lite möjligheter att kunna köpa eller arrendera mer mark. Dock är det inte säkert det är bra mark eller så blir priset väldigt högt. Detta kan vara bidragande till att samtliga har en positiv inställning till specialodling. Däremot skiljer det sig hur företagarna känner kring det. Maj beskriver att det är kul att se andra som håller på med exempelvis grönsaksodling men att samtidigt infinner sig en känsla av stress hos henne och att det känns jobbigt med mycket handarbete, specialmaskiner, massa anställda och så vidare. Mängden handarbete som specialodling kräver är något samtliga lantbrukare i gruppen känner en jobbig känsla kring. Två av lantbrukarna beskrev en rädsla för att inte ha tillräcklig kunskap kring specialodling och att eftersom det är få grannar som odlar specialgrödor så fanns heller ingen i närheten att fråga.

Det som lantbrukarna nämner som känns lockande är att det är hög omsättning på liten areal och att det känns som ett bra komplement till bulkproduktionen.

Beteende mot attitydobjektet

Samtliga lantbrukare beskriver att de antingen följer lantbrukare på sociala medier som odlar specialgrödor, eller att de gärna skulle åka på studiebesök hos specialodlare. De visar en nyfikenhet mot själva attitydobjektet och vill gärna lära sig mer. Leif nämner att studiebesök hos specialodlare är ett sätt att se om det kan vara intressant för en själv, och för att skaffa kunskap förstås. Maj nämner att de gärna hade sett en specialodlare som lyckats bra. Det hade påverkat henne till att eventuellt börja odla grönsaker själv.

Kognition

Som nämnt under affekt och beteende mot attitydobjekt så föreställer sig alla lantbrukarna att specialodling innebär mycket handarbete, men också att det är en stor investering att börja odla. Rutger föreställer sig att det är ett ganska stort steg att börja odla specialgrödor och att det krävs ett väldigt stort intresse för att det ska ske framgångsrikt. Detta stärks av Leif som anser det kan bli dyrt fort om det saknas kunskap kring odlandet.

Rutger nämner också att bilden av en som odlar specialgrödor är att det kan vara vem som helst.

”Har träffat både yngre alerta företagare som tycker det är roligt med folk och rörelse runt sig. Sen finns det de som går runt i kofta och odlar morötter liksom. Är nog ofta duktiga människor känns det som.”

(Rutger om bilden av lantbrukare som odlar specialgrödor.)

4.2.2 Normativa övertygelser och subjektiv norm

På frågan hur människor i lantbrukarnas närhet skulle reagera om de började odla specialgrödor så svarade alla att de skulle få positiva reaktioner. En av lantbrukarna trodde dess branschkollegor skulle tycka det var intressant men kanske lite onödigt krångligt. Maj har en partner som hon driver gården med som är mer positiv till att prova nya saker och det har lett till att Maj också har en positivare inställning till specialodling. Detta tror Maj beror på att hon har föräldrar som bedrivit lantbruk och har då sett allt slit de lagt ner för ingenting. Det har lett till motsatt effekt hos henne som inte har lust att bedriva något som är väldigt arbetskrävande om det inte heller ger bra betalt. Hennes partner har inte samma uppväxt vilket kan vara bidragande orsak till att de tänker olika.

Gösta tror att grannar och vänner skulle stötta genom att stödköpa produkterna. Han tror också att hans sätt att tänka har påverkats av föräldrarnas sätt att driva gården. Enligt Gösta saknade föräldern ”framtidstänk” och var inte så mycket för att prova nya saker. Detta har påverkat Gösta i form av att själv tänka nytt och försöka få till en attraktiv gård att sedan kunna sälja eller låta barnen ta över. Leif lyfter att samarbete med grannar hade varit uppskattat vid en sådan satsning. Inflytelsen av en samarbetspartner hade påverkat om företagaren hade utfört beteendet i hög grad. Maj instämmer och lyfter också vikten av en stark förebild som bevisat att vem som helst klarar att odla specialgrödor och att det går att tjäna mycket pengar.

”Dels säkert en stark förebild, någon som har bevisat att det går och att det går bra och att vem som helst klarar det. Och en stark arbetskamrat. Kanske också något forum för specialodlare”

(Maj om att en förebild, stark arbetskamrat och forum för specialodlare hade påverkat subjektiva normen för beteendet.)

Hur samhällsdebatten kring vegetarisk mat har påverkat den subjektiva normen nämner Leif att den har påverkat honom i den mån att diskussionen kring köksbordet med att skaffa fler ben att stå på och att odla grödor som efterfrågas hade inte funnits som det gör idag om det inte var för vegotrenden.

I övrigt så är en övergripande uppfattningen att även om människor i företagarnas närhet skulle tycka det var dålig idé att börja odla specialgrödor så hade det inte påverkat dem huruvida de satsat eller inte, så länge de själva blivit övertygade först.

4.2.3 Kontrollövertygelser och upplevd beteendekontroll

Faktorer som lantbrukarna upplevde som försvårande var mängden kapital att gå in med i kombination med risken att inte få igen pengarna, bristen på kontroll över grödorna och dess skadegörare, osäkerhet hur bra leverantörerna av plantor och utsäde skötte sig i jämförelse med exempelvis Frökontrollen. Även kunskapsbrist kring specialodling och att hitta personal och ha personalansvar kändes som en utmaning för de flesta av lantbrukarna. Två av fyra ville helst arbeta själva och ha en produktion som endast hängde på dem själva. Att ha exempelvis främlingar som kom till gården för att handla grönsaker var de inte intresserade av. De ville vara för sig själva. De andra två företagarna var lite mer positivt inställda till att ha anställda men ser ändå det som en av de större utmaningarna. Rutger nämner att

behovet av lagerlokal för grönsaker är en faktor som gör att beteendet blir försvårat att utföra.

Vidare nämner Maj att något som upplevs som ett hinder med specialodling är att konkurrensen upplevs på ett annat sätt än med vanlig traditionell spannmålsodling.

”Skulle det vara någon i grannkommunen som håller på med grönsaker så skulle jag känna att, nej men dom håller på med det så det kan ju inte vi göra i så fall. Jag känner inte samma konkurrens till grannen som har fältet bredvid med spannmål”.

(Maj om att marknaden för specialgrödor känns mindre än marknaden för traditionella spannmålsgrödor.)

Leif nämner motsatsen. Om han sett en granne odla specialgrödor så hade han tänkt att om grannen kan så kan han med.

4.2.4 Sammanfattning av resultat

Grupp 1	Grupp 2
<ul style="list-style-type: none">- Snabba till beslut.- Omöjligt att expandera genom att köpa eller arrendera mer mark.- Vill få ut maximalt av befintliga tillgångar.- Hög tro att specialodling var möjligt.- Bra med seriös affärspartner.- Liten oro inför satsning.- Risktagare.	<ul style="list-style-type: none">- Finns möjlighet till mer mark.- Försiktiga med att dra igång projekt.- Viktigt med bra förebild och bra samarbetspartner.- Skeptiska till handarbete och anställda.- Upplever hög risk och stress med kapitalet som krävs för uppstart.- Arbeta på egen hand.

5. Diskussion och slutsats

5.1 Diskussion

Syfte

Att undersöka och förstå varför inte fler lantbrukare börjar odla specialgrödor samt vilka underliggande faktorer som påverkar lantbrukarnas beslut kring att börja odla specialgrödor eller inte.

Huvudresultatet

Huvudresultatet har visat att lantbrukare som börjat odla specialgrödor har känt det nästintill omöjligt att expandera genom att köpa eller arrendera mer mark och har då frågat sig hur de ska kunna få ut maximalt av de tillgångar som de besitter. En vilja att få ut fler timmar i företaget och att ha flera ben att stå på är inget som känns skrämmande för dessa lantbrukare då hälften av dem har provat andra produktionsgrenar tidigare. Att börja odla specialgrödor var något de kände som en möjlighet att kunna genomföra. Och även om grannar eller andra i deras närhet har till viss del varit skeptiska så har det inte spelat så stor roll vad de tycker. Det viktiga är att lantbrukarna själva har trott på idén. De allra närmsta har varit stöttande vilket har upplevts som positivt. Hälften av lantbrukarna upplever att ha en seriös affärspartner har varit ett vinnande koncept för att få råd om vilka grödor de ska odla och att de vet hur de ska sälja produkten. Mängden kapital som behövdes för att börja, och risken med att grödorna angrips av skadegörare och risken att få låg skörd var hanterbara enligt lantbrukarna. De ansåg att det värsta som kan hända är att de förlorar de pengarna och arbetstiden de lagt ut men det var inget bekymmer. Detta har lett till att lantbrukarna har en positiv attityd till att börja med specialodling och en subjektiv norm där de upplever specialodling som en stor möjlighet att kunna utveckla sina företag. Därav upplever de en hög grad av beteendekontroll.

Av de lantbrukare som inte börjat odla specialgrödor instämmer samtliga att det finns liten möjlighet till att köpa eller arrendera mer mark, men inte till vilket pris som helst. De känner blandade känslor kring att odla specialgrödor, dels rädsla för att inte ha tillräcklig kunskap, dels stress inför allt handarbete som krävs. De känner att det är jobbigt att det är en stor investering att börja odla. Flera av lantbrukarna nämner att det är viktigt för dem med en stark förebild och en bra samarbetspartner och att det hade varit faktorer som påverkat dem positivt till att börja med specialgrödor. En stark förebild menas en specialodlare som visar att vem som helst kan lyckas med specialgrödor. När det kommer till hinder så ser dessa lantbrukare ganska många hinder. Risken att inte få igen de pengarna som de satsat och bristen på kontroll av grödorna och dess skadegörare ser de som hinder. Att det behövs

lokal att lagra skörden, osäkerhet kring plantorna och utsädetets kvalitet, saknad av kunskap, skeptiskhet till att ha anställda är fler faktorer som de upplever som brister eller hinder. Även att konkurrensen upplevs som hårdare inom specialodling än traditionell spannmålsodling. Lantbrukarna har en blandad attityd till specialodling, en subjektiv norm där de upplever specialodling vara möjligt men en samarbetspartner och förebild hade varit positivt. De har en låg grad av upplevd beteendekontroll då de uttrycker fler problem de inte har kontroll över med specialodling, än möjligheter.

Lantbrukare som börjat odla specialgrödor visade en starkt positiv attityd mot beteendet och en hög grad av upplevd beteendekontroll som de största skillnaderna mot de lantbrukare som inte valt att odla specialgrödor. De hade istället en blandad attityd, varken tydligt positiv eller negativ, och en väldigt låg grad av upplevd beteendekontroll. Dessa faktorer anses vara det som skiljer mellan grupperna.

Nästa fråga att diskutera är varför finns dessa skillnader? En bidragande faktor till att grupp 1 har en positivare attityd kan vara bristen på tillgång till mer mark och att marken som kommer ut till försäljning är alldeles för dyr (Jordbruksverket 2021a) i proportion till vad de kan tjäna per hektar. De har fått anpassa sig till tanken att om de ska utveckla så måste de göra det med befintliga tillgångar, vilket flera av dem har uttryckt. Likaså viljan att få in fler timmar i företaget har säkert påverkat attityden till specialodling då det genererar många arbetstimmar. Lantbrukarna i grupp 2 har sagt att de ser liten möjlighet till att kunna expandera. Ett antagande är att de inte än känt samma begränsning ännu och därför inte tänkt lika mycket på att diversifiera sig med specialgrödor. De jobbiga känslorna som de uttryckt kan bero på en kunskapsbrist i form av att de själva inte räknat eller läst på om specialodling i så hög grad. Detta har lantbrukarna i grupp 1 gjort (eftersom de börjat odla specialgrödor) och som flera av dem uttryckte så kunde de "räkna hem" satsningen. Attityden kan också bero på vad lantbrukarna har för mål med sitt företagande. Samtliga uttrycker att de vill gå med vinst men det skiljer sig hur mycket arbete de vill lägga ner i företaget.

Den subjektiva normen skiljer sig inte så mycket mellan grupperna. Alla nämner att de skulle få positiv stöttning från viktiga människor i deras närhet som skulle uttrycka att det är roligt att de utvecklar sitt företag. Sedan nämner flera att grannar och branschkollegor kan tänkas vara lite "gnälliga" till att andra satsar, men flera nämner att så är tonläget generellt i lantbruksbranschen. Detta hade inte påverkat lantbrukarna huruvida de skulle börja eller inte. Att hälften av lantbrukarna i grupp 2 nämner att en stark förebild och bra arbetskamrat hade varit viktigt och att flera av lantbrukarna i grupp 1 uttrycker hur viktigt det var att de hade en seriös affärspartner stärks av den studie som gjorts av Hansson et al. (2010). Där

egenskaperna hos företagets affärsstruktur har visat inverkan på graden av diversifiering.

I det tredje temat i TPB, upplevd beteendekontroll, finns stora skillnader mellan grupperna. Vad lantbrukarna har för personlighet, exempelvis spontana och impulsiva, eller försiktiga och eftertänksamma kan mycket väl vara en bidragande orsak till skillnaderna. En stor skillnad är att grupp 1 upplever att risken de tar är hanterbar medan grupp 2 uttrycker en rädsla att inte få igen pengarna de satsat. Återigen i studien av Hansson et al. (2010) nämns finansiella förhållanden som en påverkande faktor till diversifiering. Det är fullt möjligt att lantbrukarna i grupp 1 har bättre finansiella förhållanden och att det påverkar deras syn på risktagande. Men det kan också bero på hur de är som person eller kunskap kring specialodling. De anser till exempel att det inte behövs så stor investering, det krävs mest handarbete medan grupp 2 har uttryckt att det är stor investering som krävs. Om grupp 2 hade haft mer kunskap kring odlandet så är det möjligt att de hade sett annorlunda på hur stor investering det är.

Den sociala faktorn skiljer sig också mycket. Med socialt i detta fall menas intresset att vilja ha folk runt omkring sig, antingen anställda eller kunder. Generellt sett är lantbrukarna i grupp 1 mer positiva till att ha anställda och att ha kunder på gården än lantbrukarna i grupp 2. I den norska studien av Vik & McElwee (2011) nämns att socialt motiv är en anledning till att gårdar där diversifierar sig. Detta ofta i kombination med att kunna försörja sig av gården utan att ha en extra inkomst vid sidan av. Som nämnt tidigare är motivet att ”få in fler timmar i företaget” en vilja att kunna leva av gården som lantbrukare i framförallt grupp 1 har uttryckt men även lantbrukare i grupp 2 har instämt.

En tolkning är att trender inte påverkar lantbrukares val i så stor grad utan det är andra faktorer som har större påverkan. Även att EU:s gemensamma jordbrukspolitik har som ett av de övergripande målen att gynna diversifiering för ett konkurrenskraftigare lantbruk är inget som någon av lantbrukarna nämner under intervjuerna. Ett antagande är att det inte spelar så stor roll vilka mål som finns i EU:s gemensamma jordbrukspolitik.

5.2 Reflektion om arbetet

Att använda metoden kvalitativ intervju var en bra metod för att få reda på företagarnas olika tankar kring att börja med specialodling. Då varje företagare är unik både som person och med sitt företag så har denna metod bidragit till att få fram olikheterna om hur företagarna tänker och känner.

Att utföra intervjuerna via telefon och zoom har varit positivt. Det har märkts att de flesta företagare har varit nervösa till en början men efter att värmt upp med enkla frågor så har de slappnat av. De som intervjuats via zoom har verkat bekväma med den formen och även de som blivit intervjuade via telefon har verkat bekväma. Även här spelar säkert olika personligheter roll då vissa kan känna sig mer avslappnade att intervjuas via telefon samtidigt som de kan syssla med något, exempelvis gå promenad med barnvagn, medan andra är helt okej med att avvara en stund vid datorn. Att intervjuerna har utförts på olika sätt kan självklart påverka lantbrukarnas svar och trovärdigheten i studien. Dock har det varit av stor vikt att lantbrukarna har varit i en situation där de känner sig avslappnade och bekväma. Att exempelvis lantbrukarna med småbarn har gått promenad med barnvagn samtidigt som intervjun är inget som märks i deras sätt att svara jämfört med lantbrukarna som intervjuats via zoom. Vid samtliga intervjuer har inspelning gjorts och detta har underlättat mycket under intervjun. Fokus har legat på att lyssna och förstå företagarna istället för att fokusera på att hinna anteckna. Att kunna lyssna på intervjuerna i efterhand har bidragit till mycket material att hantera men samtidigt en möjlighet att höra tonfall och kunna citera korrekt.

En farhåga som fanns var om frågorna skulle väcka tankar och känslor som var jobbiga hos företagarna då en fråga som ställdes var hur företagaren ser sig själv som företagare och som person. Detta för att få en djupare förståelse för hur individen tänker. Vissa företagare var lite tveksamma i deras svar till en början men det kan bero på att de kanske inte satt ord på de tankarna tidigare.

En begränsning som kan diskuteras i studien är att företagarna som intervjuades i grupp 2 borde varit fler eller att urvalet snävare. Mättnadskänslan var inte lika uppenbar på de fyra i grupp två som i grupp 1 och detta kan bero på att företagarna var ganska olika. Detta har både för- och nackdelar. fördelarna är att svaren fick en väldigt bredd med många perspektiv, medan nackdelen är att som sagt mättnadskänslan inte kom. Nackdel med att ha ett snävare urval är motsatt att svaren troligtvis hade liknat varandra i högre grad vilket kanske ger ett trovärdigare resultat men ett mindre intressant arbete. Vad detta arbete kan bidra med är att belysa att det finns olika anledningar till att lantbrukare inte väljer att diversifiera sig mot specialgrödor. Resultatet kan hjälpa beslutsfattare, rådgivare,

odlarföreningar till att rikta insatserna rätt för att hjälpa fler lantbrukare att börja odla specialgrödor.

För framtida studier skulle en mer djupgående studie i varför lantbrukare tar risker samt hur de värderar storleken på risker undersökas och jämföra lönsamheten mellan lantbrukare med varierande risktagningsnivå. Ett annat ämne som hade varit intressant att forska mer inom är vikten av förebild och hur det påverkar företagare.

5.3 Slutsats

Samtliga lantbrukare har en tydlig bild av hur de vill driva sitt företag. Vill de ha anställda, arbeta själva, arbeta mycket periodvis, eller som ett vanligt 7–16 jobb. Till viss del spelar detta roll huruvida de kan tänka sig att börja med specialodling eller inte, men det finns också många olika specialgrödor som kräver varierande skötsel och arbetstimmar och det kan odlas på både liten och stor areal.

Studien har visat att de lantbrukare som börjat odla specialgrödor har haft stort fokus på att tillgångarna ska maximeras och de är mer benägna att ta risk, eller har olika syn risk och insatser till skillnad från lantbrukarna som inte börjat. Detta beror högst troligt på olika personlighetsdrag hos lantbrukarna och det påverkar sannolikt huruvida lantbrukarna börjar odla specialgrödor eller inte.

Något som framkommit under intervjuerna som en mycket viktig faktor är behovet av förebild som visar möjligheterna med specialodling. Det ”vanliga” lantbruket såsom spannmål, mjölk, kött, fågel tar stor plats och specialodling behöver synas i högre grad. De lantbrukare som har börjat med specialodling har beskrivit att de på något sätt haft en förebild eller affärspartner vilket stärker slutsatsen att det är av stor vikt.

Slutord

Om ska det bli fler som odlar specialgrödor i Sverige så måste specialodling synas mer!

Referenser

Inledning

- Ascard, J., Håkansson, B. & Söderlind, M. (2020). *Ekonomi i grönsaksodling på friland – kalkyler för olika grödor och typföretag*. [Broschyr]. JO20:3. Jönköping: Statens jordbruksverk.
https://www2.jordbruksverket.se/download/18.358a4456173aa819c99977c2/1596440208489/jo20_3.pdf [2022-04-22]
- Axfood (2022). *Vegobarometern: Klimat och miljö allt viktigare när vegetariskt fortsätter öka*.
<https://www.axfood.se/nyhetsrum/pressmeddelanden/2022/01/vegobarometern-klimat-och-miljo-allt-viktigare-nar-vegetariskt-fortsatter-oka/> [2022-05-02]
- Burman, C., Davelid, A., Häggmark, T. & Lindström, S. (2022). *Uppföljning och utvärdering av livsmedelsstrategin*. (RA22:2). Jönköping: Statens jordbruksverk.
https://www2.jordbruksverket.se/download/18.1be9565117fd36aae6eb3fa/1648541628408/ra22_2.pdf [2022-04-22]
- Fogelfors, H. (2015). *Vår mat : odling av åker- och trädgårdsgrödor : biologi, förutsättningar och historia*. 1. uppl. Lund: Studentlitteratur.
- Hansson, H., Ferguson, R., & Olofsson, C. (2010). *Understanding the diversification and specialization of farm businesses*. <https://jukuri.luke.fi/handle/10024/477561> [2022-05-27]
- Johansson, L. (2020). Svenska råvaror både för köttätare och veganer. *Land Lantbruk*, 25 november. <https://www.landlantbruk.se/ledare/svenska-ravaror-bade-for-kottatare-och-veganer/> [2022-04-28]
- Jordbruksverket (2021a). *Priser på jordbruksmark 2020*. (JO1002). Jönköping: Statens jordbruksverk. <https://jordbruksverket.se/om-jordbruksverket/jordbruksverkets-officiella-statistik/jordbruksverkets-statistikrapporter/statistik/2021-08-27-priser-pa-jordbruksmark-2020#h-Sammanfattning> [2022-04-12]
- Jordbruksverket (2021b). *Arrendepriiser på jordbruksmark 2020*. (JO1003). Jönköping: Statens jordbruksverk. <https://jordbruksverket.se/om-jordbruksverket/jordbruksverkets-officiella-statistik/jordbruksverkets-statistikrapporter/statistik/2021-02-26-arrendepriiser-pa-jordbruksmark-2020#h-Tabeller> [2022-04-21]
- Jordbruksverket (2021c). *Jordbruksstatistik sammanställning 2021*. (JO1901). Jönköping: Statens jordbruksverk. <https://jordbruksverket.se/om-jordbruksverket/jordbruksverkets-officiella-statistik/jordbruksverkets-statistikrapporter/statistik/2021-08-16-jordbruksstatistik---sammanstallning-2021#h-Produktionenijordbruksforetagen> [2022-04-20]

- Jordbruksverket (2021d). Hur stor andel av livsmedlen som säljs på marknaden är producerade i Sverige? *På tal om jordbruk och fiske – fördjupning om aktuella frågor*, (8).
<https://jordbruksverket.se/download/18.3f5783ca17a0d6fa37e4b8af/1623843705032/Pa-tal-om-jordbruk-och-fiske-juni-2021.pdf> [2022-04-22]
- Jordbruksverket (2022a). *Livsmedelsstrategin och vårt uppdrag*. <https://jordbruksverket.se/mat-och-drycker/livsmedelsstrategi-for-sverige/livsmedelsstrategin-och-vart-uppdrag> [2022-04-18]
- Jordbruksverket (2022b). *Ny jordbrukspolitik 2023-2027*.
<https://jordbruksverket.se/stod/stod-till-jordbruket-och-landsbygden-2023-2027/ny-jordbrukspolitik> [2022-05-25]
- Löfven, S., & Bucht, S. E. (2016). En livsmedelsstrategi för Sverige– fler jobb och hållbar tillväxt i hela landet. *Stockholm: Regeringens proposition*, 17, 104. Tillgänglig:
<https://www.regeringen.se/490897/contentassets/256cc25ab5a84db7a76730abb9cc3773/en-livsmedelsstrategi-for-sverige-fler-jobb-och-hallbar-tillvaxt-i-hela-landet-prop-2016-17-104.pdf> [2022-04-12]
- Vik, J., & McElwee, G. (2011). Diversification and the entrepreneurial motivations of farmers in Norway. *Journal of small business management*, 49(3), 390-410.
https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1540-627X.2011.00327.x?casa_token=nI7GMLj20mkAAAAA%3A8dlAtZevWMw1qeOcAiG7P2Qy1tORuT_QT-RujfsjNH3a1r6kZjvW1PIytsRYQHh9q2GgbL4SfiWvfE- [2022-05-27]

Teoretiskt ramverk

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2019). *Theory of Planned Behavior With Background Factors*.
<https://people.umass.edu/aizen/tpb.background.html> [2022-04-26]
- Ajzen, I. (u.å.a). *Behavioral Beliefs*. <https://people.umass.edu/aizen/bb.html> [2022-04-26]
- Ajzen, I. (u.å.b). *Attitude Toward the Behavior*. <https://people.umass.edu/aizen/att.html> [2022-04-26]
- Ajzen, I. (u.å.c). *Normative Beliefs*. <https://people.umass.edu/aizen/nb.html> [2022-04-26]
- Ajzen, I. (u.å.d). *Subjective Norm*. <https://people.umass.edu/aizen/sn.html> [2022-04-26]
- Ajzen, I. (u.å.e). *Control Beliefs*. <https://people.umass.edu/aizen/cb.html> [2022-04-27]
- Ajzen, I. (u.å.f). *Actual Behavioral Control*. <https://people.umass.edu/aizen/abc.html> [2022-04-27]
- Ajzen, I. (u.å.g). *Behavioral Intention*. <https://people.umass.edu/aizen/int.html> [2022-04-27]
- Andersson, C.-A. (2016). *Varför tar unga över lantbruksföretag?* Alnarp: Sveriges lantbruksuniversitet. https://stud.epsilon.slu.se/9676/1/andersson_c_a_161004.pdf
- Bagheri, A., Bondori, A., Allahyari, M. S., & Damalas, C. A. (2019). Modeling farmers' intention to use pesticides: An expanded version of the theory of planned behavior. *Journal of environmental management*, 248, 109291.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301479719309934> [2022-04-27]

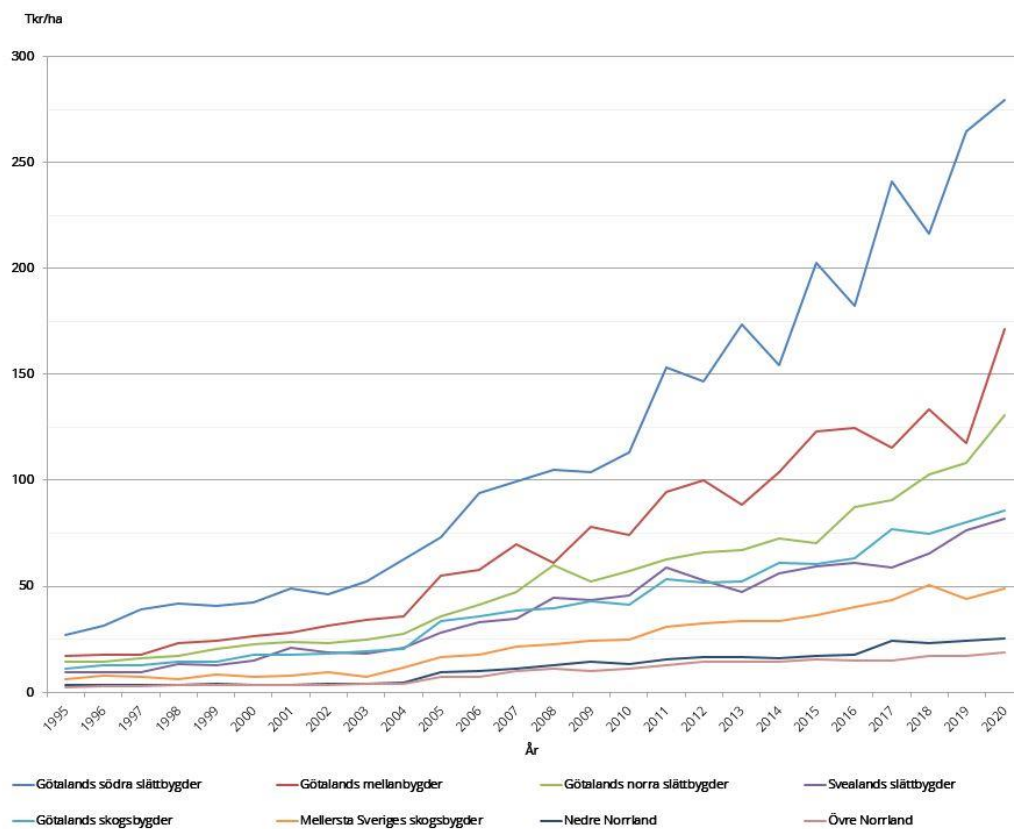
- Conner, M., Godin, G., Sheeran, P., & Germain, M. (2013). Some feelings are more important: cognitive attitudes, affective attitudes, anticipated affect, and blood donation. *Health Psychology*, 32(3), 264.
- Jain, V. (2014). 3D model of attitude. *International journal of advanced research in management and social sciences*, 3(3), 1-12. https://www.researchgate.net/profile/Vishal-Jain-12/publication/265567380_3D_Model_of_Attitude/links/5450f4cc0cf24e8f7376ada0/3D-Model-of-Attitude.pdf [2022-04-26]
- Karlsson, J. & Klasson, C. (2018). *Attityder och normer inom lantbruket som hindrar samarbete i driftsbolag en beteendestudie med bakgrund i teorin om planerat beteende*. Alnarp: Sveriges lantbruksuniversitet. https://stud.epsilon.slu.se/14326/11/karlsson_j_klasson_c_181106.pdf
- Renzi, S., & Klobas, J. (2008). *Using the theory of planned behavior with qualitative research*. https://www.researchgate.net/publication/46448255_Using_the_Theory_of_Planned_Behavior_with_Qualitative_Research [2022-05-15]
- Senger, I., Borges, J. A. R. & Machado, J. A. D. (2017). Using the theory of planned behavior to understand the intention of small farmers in diversifying their agricultural production. *Journal of rural studies*, 49, 32-40. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0743016716305411> [2022-04-27]
- Sheeran, P., Gollwitzer, P. M., & Bargh, J. A. (2013). Nonconscious processes and health. *Health Psychology*, 32(5), 460.
- Sniehotta, F. F., Pesseau, J., & Araújo-Soares, V. (2014). Time to retire the theory of planned behaviour. *Health psychology review*, 8(1), 1-7. https://www.researchgate.net/publication/258966526_Time_to_Retire_the_Theory_of_Planned_Behaviour

Metod

- Trost, J. (2010). *Kvalitativa intervjuer*. 4., [omarb.] uppl. Lund: Studentlitteratur.
- Alvehus, J. (2013). *Skriva uppsats med kvalitativ metod : en handbok*. 1. uppl. Stockholm: Liber.
- Patel, R. & Davidson, B. (2011). *Forskningsmetodikens grunder : att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. 4., [uppdaterade] uppl. Lund: Studentlitteratur.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2011). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*. Psychology press.

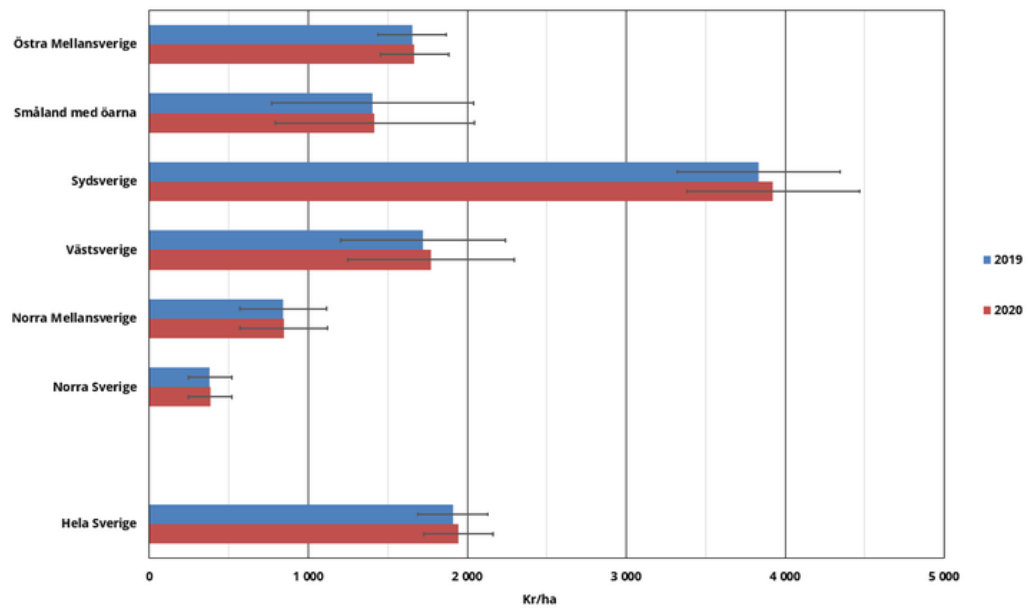
Bilaga 1

Bilaga 1 åkermarkspris. Jordbruksverket (2021a).



Bilaga 2

Bilaga 2. Arrendepris på åkermark. Jordbruksverket (2021b).



Bilaga 3

Bilaga 3: Svensk marknadsandel (Burman et al. 2022).

Tabell 3. Utvecklingen av svensk marknadsandel för ett urval av sektorer 2011–2020.

Utvecklingen visas med olikfärgade pilar där:

→ Röd pil = Andelen har minskat

→ Gul pil = Andelen har varit oförändrad eller fluktuerat

→ Grön pil = Andelen har ökat

Sektor	Andel 2020	Utveckling 2011–2020	Sektor	Andel 2020	Utveckling 2011–2020
Morötter	96 %	→ Oförändrad	Smör	55 %	→ Oförändrad
Äpple	25 %	→ Oförändrad	Ost	41 %	↘ Minskat
Tomater	18 %	↗ Ökat	Mjölkekvivalenter	70 %	↘ Minskat
Nötkött	61 %	↗ Ökat	Matpotatis (obearbetad)	94 %	→ Oförändrad
Griskött	80 %	↗ Ökat	Socker	107 %	→ Oförändrad
Matfågel	77 %	↗ Ökat	Spannmål	139 %	→ Oförändrad
Ägg	98 %	↗ Ökat			

Not: Mjölkekvivalenter används för att kunna jämföra olika mejeriprodukter och innebär en omräkning till flytande mjölk. Källa: (Jordbruksverket, 2021).