



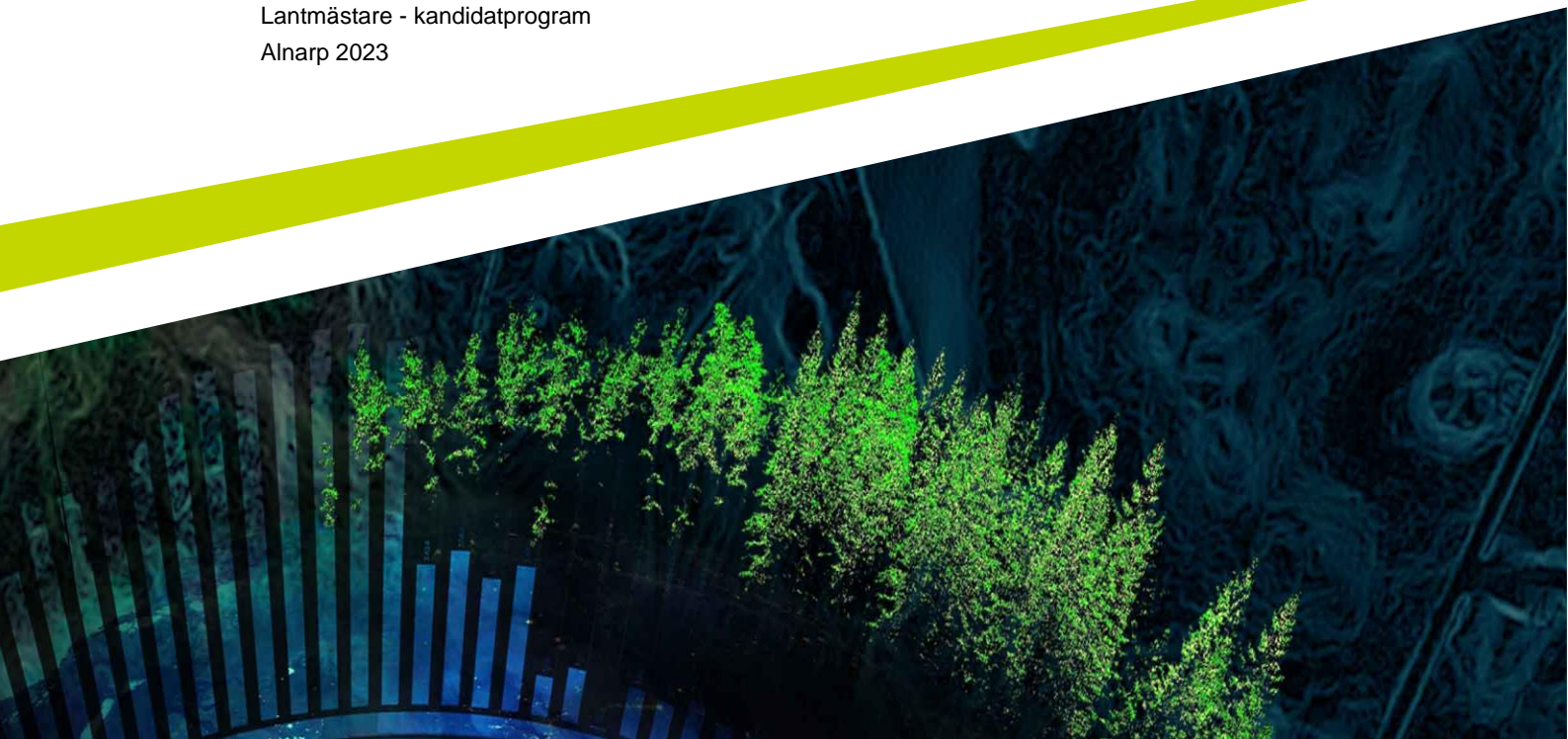
Faktorer och processer som påverkar lantbrukare vid markförvärv

- En kvalitativ intervjustudie

Factors and processes affecting farmers in land
acquisition

Clara Andersson & Victor Troëng

Examensarbete/Självständigt arbete • 15 hp
Sveriges lantbruksuniversitet, SLU
Institution för arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi
Lantmästare - kandidatprogram
Alnarp 2023



Faktorer och processer som påverkar lantbrukare
vid markförvärv
– En kvalitativ intervjustudie

Factors and processes affecting farmers in land acquisition

Clara Andersson & Victor Troëng

Handledare: Sebastian Remvig, SLU, Institutionen för människa och samhälle

Examinator: Jenny Höckert, SLU, Institutionen för människa och samhälle

Omfattning: 15 hp

Nivå och fördjupning: Grundnivå, G2E

Kurstitel: Självständigt arbete i företagsekonomi, G2E – Lantmästare -
Kandidatprogram

Kurskod: EX0883 VT2023

Program/utbildning: Lantmästare - Kandidatprogram

Kursansvarig inst.: Institutionen för människa och samhälle

Utgivningsort: Alnarp

Utgivningsår: 2023

Nyckelord: markförvärv, beslutsfattande, beslutsprocess, åkermark

Sveriges lantbruksuniversitet

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap
Institution för människa och samhälle

Förord

Lantmästare - kandidatprogram är en treårig universitetsutbildning och omfattar totalt 180 högskolepoäng. Under utbildningen har studenterna möjlighet att ta ut två examina, en lantmästarexamen på 120 högskolepoäng och en kandidatexamen på 180 högskolepoäng. Ett obligatoriskt moment i programmet är att genomföra ett självständigt arbete som redovisas med en skriftlig rapport och ett seminarium. Detta arbete är utfört under programmets tredje år och arbetsinsatsen motsvarar minst 10 veckors heltidsstudier (15 hp).

Markförvärv är något som alltid intresserat oss där vi flera gånger diskuterat och frågat oss vad det är som gör att lantbrukare köper åkermark. Därför valde vi att skriva ett examensarbete om detta där vi undersöker frågan.

Vi vill rikta ett stort tack till vår handledare Sebastian Remvig SLU Alnarp som hjälpt oss under arbetets gång. Även lantbrukarna som ställde upp på intervju ska ha ett stort tack för sitt deltagande!

Jenny Höckert har varit vår examinator.

Alnarp 2023

Clara Andersson & Victor Troëng

Sammanfattning

Världens befolkning ökar kontinuerligt vilket medför att mer livsmedel måste produceras samtidigt som den odlingsbara åkermarken i världen minskar. Detta på grund av klimatförändringar och exploatering från städerna som medför att det inte går att odla. I Sverige minskar årligen den odlingsbara åkermarksarealen främst på grund av igenväxning och beskogning. Mindre åkermark medför en ökad konkurrens om det som finns kvar. Att förvärva mark är en långsiktig investering för många som kan innefatta stora beslut påverkat av flera faktorer. Inte minst kräver markförvärv kapital. Detta medför att inte alla väljer att förvärva mark. Men det finns lantbrukare som väljer att förvärva mark och många undrar varför. Beslutsfattande hos lantbrukare har tidigare undersökts men ingen har frågat de svenska lantbrukarna vilka faktorer som medfört att de förvärvat mer åkermark.

Arbetets syfte är att genom kvalitativa intervjuer med lantbrukare som förvärvat åkermark få en övergripande förståelse om hur deras beslutsprocess sett ut. Samt förstå vilka faktorer som påverkat varför de valt att förvärva.

Semistrukturerade intervjuer gjordes med lantbrukare som förvärvat åkermark de senaste två åren där förvärvet inte berörde generationsskifte. Majoriteten av lantbrukarna var medelålders män med eftergymnasial utbildning inom lantbruk eller ekonomi. Resultatet från intervjuerna visade att lantbrukare förvärvat mark till stor del för att företagsmålen innefattar expansion av olika slag. Några presenterar expansionsmål för att säkra för generationsskifte och andra för att bygga ett lönsamt företag som kan ha anställda. Även den enskilda individens personlighet, känslor och intressen har genomgående påverkan i flera faktorer. En tro om värdeökning på åkermark samt en rädsla för att missa en chans är två faktorer som visats beröra majoriteten i deras markförvärv. När det gäller beslutsprocessen kan slutsats dras att beslutsprocessen påbörjas långt innan mark blir tillgängligt för förvärv vilket medför att processen går fort när åkermark väl finns tillgängligt. Vidare kan den utlösande händelsen konstateras vara när mål berörande expansion grundas. Familjen, kamrater och kollegor är personer som är av vikt för flera i beslutsprocessen för att diskutera beslutet.

Nyckelord: markförvärv, beslutsfattande, beslutsprocess, åkermark

Abstract

The world's population is continuously increasing, which means that more food must be produced at the same time as the arable land in the world is decreasing. This is due to climate change and exploit from the cities which means that it's not possible to grow the land anymore. In Sweden, the cultivable arable land area decreases annually mainly due to overgrowth and afforestation. Less arable land means increased competition for what is left. Acquiring land is a long-term investment for many that can include major decisions influenced by several factors. Not least, land acquisition requires capital. This means that not everyone chooses to acquire land. But there are farmers who choose to acquire land and many wonder why. Farmers' decision-making has previously been investigated, but no one has asked the Swedish farmers what factors led them to acquire more arable land.

The purpose of the work is to gain an overall understanding of what their decision-making process looked like through qualitative interviews with farmers who acquired arable land. As well as understanding which factors influenced why they chose to acquire.

Semi-structured interviews were conducted with farmers who acquired arable land in the last two years where the acquisition did not involve generational change. Most farmers were middle-aged men with post-secondary education in agriculture or economics. The results from the interviews showed that farmers acquire land largely because the business goals include expansion of various kinds. Some present expansion goals to secure for generational change and others to build a profitable business that can have employees. Even the individual's personality, feelings and interests have a consistent impact on several factors. A belief in the increase in value of arable land as well as a fear of missing a chance are two factors that have been shown to affect the majority in their land acquisition. Regarding the decision-making process, it can be concluded that the decision-making process begins long before land becomes available for acquisition, which means that the process goes quickly once arable land is available. Furthermore, the triggering event can be found to be when goals concerning expansion are founded. The family, peers and colleagues are important to many in the decision-making process to discuss the decision.

Keywords: land acquisition, decision-making, decision-making process, arable land

Innehållsförteckning

Förord	4
Sammanfattning	5
Abstract	6
1. Inledning	9
1.1 Bakgrund	9
1.2 Problemformulering	10
1.3 Syfte	10
1.4 Avgränsningar	11
2. Teoretiskt ramverk	12
2.1 Faktorer som påverkar vid markförvärv	12
2.1.1 Lantbrukares företagsmål	12
2.1.2 Personlighet och värderingar	13
2.1.3 Markens attraktivitet	14
2.1.4 Diversifiering	14
2.1.5 Ekonomiska aspekter.....	14
2.1.6 Syntes av faktorer som påverkar vid markförvärv	14
2.2 Beslutsprocess hos jordbrukare	15
2.2.1 Problemupptäckt	16
2.2.2 Aktiv bedömning	16
2.2.3 Analys	17
2.2.4 Implementering och konsolidering	17
2.2.5 Syntes av beslutsprocess	18
3. Metod	19
3.1 Metod för urval	19
3.2 Metod för datainsamling	20
3.3 Tillvägagångssätt	21
4. Resultat	22
4.1 Faktorer som påverkar vid markförvärv	22
4.1.1 Mål	22
4.1.2 Den enskilda individen	23
4.1.3 Ekonomi	25

4.2 Beslutsprocess	28
4.2.1 Beslutsprocess vid köp	28
4.2.2 Beslutsprocess när lantbrukaren avstått förvärv.....	32
5. Diskussion	33
5.1 Huvudresultat	33
5.1.1 Faktorer som påverkar vid markförvärv	33
5.1.2 Beslutsprocess.....	35
5.2 Diskussion urval	36
5.3 Metoddiskussion.....	37
5.4 Kritisk granskning av eget material	38
6. Slutsats	39
6.1 Förslag på framtida studier	40
Referenser:	41

1. Inledning

1.1 Bakgrund

Världens befolkning ökar kontinuerligt där den globala befolkningens mängden förväntas nå 8,5 miljarder människor år 2030 (United Nations 2022). Jordbruksmark är en begränsad resurs som är grundläggande för att försörja denna befolkning med livsmedel. Samtidigt står jorden för klimatförändringar som kommer minska åtgången på jordbruksmark i flera länder (Jordbruksverket 2015). I Sverige är den totala jordbruksarealen cirka tre miljoner hektar och innefattar åkermark, betesmark och slätteräng (Jordbruksverket 2022a). Omfattningen på den odlingsbara åkermarken är cirka 2,5 miljoner hektar och motsvarar 85% av den totala arealen. Definitionen av åkermark är att marken används för växtodling eller är i skick som gör den lämplig för att bedriva växtodling (ibid.). Därav kan åkermark också användas till bete.

Den odlingsbara åkermarken är något som minskar årligen i Sverige (Jordbruksverket 2021a). Framst är det på grund av att åkermarken slutar brukas och växer igen till skog. Denna mark kan återställas till odlingsbar åkermark igen i framtiden utan större insatser. 10% av den minskade arealen var på grund av exploatering innefattande bebyggelse av bostäder, industri och infrastruktur (ibid.). Den marken kan ses obrukbar för all framtida livsmedelsproduktion. Årligen är det inte bara åkerarealen som minskat utan även antalet jordbruksföretag (Jordbruksverket 2022a). När lantbruksföretag lägger ner öppnar det samtidigt möjligheter för andra att förvärva. År 2019 köptes 96% av den totalt sålda åkerarealen av befintliga lantbruksföretag (Ludvig & Co 2019). Men för att kunna förvärva mark krävs stora kapital. Därför avstår vissa från att investera i mark på grund av risk för oförutsägbara ekonomiska händelser som ökade räntekostnader (Högberg 2010). Vidare är markpriserna idag högre än någonsin där priset på jordbruksmark ökat med 98% under de senaste tio åren (Jordbruksverket 2021b). Trots minskad åtgång på åkermark och höga priser väljer människor ändå att köpa åkermark där frågan kan ställas varför de gör det och hur de går till väga vid beslut.

1.2 Problemformulering

Att förstå hur en lantbrukares beslutsprocess ser ut vid förvärv av åkermark är något som tidigare studier enbart berört övergripande. Ändå är det idag av relevans där konkurrensen blir allt hårdare och priserna blir allt högre. Detta är något som borde medföra att det finns en baktanke till lantbrukarnas förvärv. Frågan kan då ställas hur de som förvärvat går till väga i sin beslutsprocess och vad är det som påverkar dem i sitt beslut. Ur svensk kontext finns tidigare studier berörande generell beslutsfattning hos lantbrukare. Öhlmér et al. (1998) presenterar i sin studie fyra faser och tillhörande delprocesser som lantbrukare går igenom vid problemlösning. Studien testar befintliga beslutsmodeller för att presentera en modell generaliserad för lantbrukares beslutsfattande. Studien bygger på fallgårdar i Sverige med olika produktionsinriktningar och skapar en helhetsbild över hur problem eller möjligheter uppstår samt bearbetas för implementering. Beslutsfattande vid markförvärv är inget studien är specificerad vid utan handlar om en generell beslutsprocess. Det finns dock ett tidigare examensarbete av Möller och Vernersson (2020) som berör beslutsfattande vid markförvärv i Sverige. Denna studie bygger på intervjuer med rådgivare och om vad de tror påverkar lantbrukare vid markförvärv. Studien fokuserade på beslutsfattande inför köp utifrån rådgivning, risk, personlighet och strategier. Ingen lantbrukare blev intervjuad vilket medför att det bygger på antaganden från rådgivare.

Idag finns det alltså ingen forskning i Sverige som har fokuserat på beslutsfattande vid markförvärv där den faktiska lantbrukaren blivit tillfrågad om varför de väljer att förvärva. Mot bakgrund av detta kommer därför detta examensarbete beröra just detta. Vi ser ett intresse från andra lantbrukare att ta reda på vilka faktorer som påverkat de som väljer att förvärva åkermark. Samt hur de går till väga i sin beslutsprocess. Detta då resultatet kan användas som stöd vid egna tankar om att förvärva åkermark och då se vad som varit viktigt för de som förvärvat tidigare. Vidare kommer det även vara relevant för rådgivare som arbetar med att hjälpa lantbrukare i beslutsprocesser. De kan dra nytta av vad andra beslutsfattare ansett vara påverkande faktorer och lyfta det i sin rådgivning till de som har tankar om att förvärva mark. Genom att även få en förståelse om hur beslutsprocessen ser ut kan de bättre förstå sina kunder som ber om rådgivning.

1.3 Syfte

Syftet med studien är att få en övergripande förståelse om hur svenska lantbrukares beslutsprocess sett ut vid markförvärv samt förstå vilka faktorer som påverkat varför de valt att förvärva.

Frågeställningar att besvara:

- Vilka faktorer har påverkat varför lantbrukare valt att förvärva åkermark?
- Hur har beslutsprocessen sett ut vid markförvärv?

1.4 Avgränsningar

Arbetet avgränsas genom att enbart intervjua befintliga lantbrukare som förvärvat åkermark för expansion av ett befintligt lantbruksföretag. Förvärvet ska även ha skett inom de senaste 1–2 åren. Utöver detta avgränsa studien till att inte beröra ägarbyten i form av generationsskiften. Storleken på förvärvad åkerareal tas inte i beaktning samt pris då flera inte vill dela med sig av detta. Slutligen kommer arbetet enbart innefatta deltagare från samtliga slättbygder i Sverige.

2. Teoretiskt ramverk

2.1 Faktorer som påverkar vid markförvärv

Nedan kommer tidigare forskning presenteras som berör faktorer som presenterats vara påverkande vid markförvärv. Tidigare forskning delas upp efter fem underrubriker där det berör mål, personlighet och värderingar, markens attraktivitet, diversifiering och ekonomiska aspekter. Detta för att dela in faktorerna i större områden berörande samma ämne. Avsnittet avslutas även med en sammanfattning och figur över faktorerna för att få en enkel överblick över det teoretiska ramverket.

2.1.1 Lantbrukares företagsmål

Förvärv av jordbruksmark är något som oftast inte går att förutspå utan sker sporadiskt genom att lantbrukare pensionerar sig eller lämnar branschen (Sutherland 2010). Med det menas att ingen vet när mark blir till salu. Detta medför att beslut om markförvärv måste ingå i en större allmän planering för lantbrukets utveckling och mål (ibid.). Mål kan vara relaterade till bland annat lönsamhet, tidigare presentationer och feedback (Öhlmér et al. 1998). Utöver ekonomiska drivkrafter och synen på jordbruk som ett yrke präglas mål av personliga värderingar, livsstil och traditioner (Gasson 1973; Burton et al. 2006; Howely et al. 2014). Mål och intressen är något som varierar från lantbrukare till lantbrukare då syftet inte alltid är att maximera inkomst (Kantelhardt 2006; Key & Roberts 2009). Personligt grundade mål som att se lantbruket som en livsstil är ibland av samma vikt eller viktigare än mål om ökad lönsamhet och vinstmarginal (Öhlmér et al. 1998). Ett värde som att förbättra för nästkommande generation har visats vara en ytterligare påverkande faktor vid markförvärv (Marks-Bielska 2013). Vissa lantbrukare värderar samtidigt att kunna leva på gården (Öhlmér et al. 1998). Mer mark kan även ge möjlighet att integrera en efterträdare genom att skapa arbete och inkomst för en till (Sutherland 2010). På så vis påverkas familjeföretagets investeringar och mål av familjestrukturen (Huber et al. 2018). Köp av mark med tillhörande fastighet kan även fylla andra funktioner så som en plats att bo på och en trygghet för generationsskifte (Evans 2009; Marks-Bielska 2013; Graeub et al. 2016).

2.1.2 Personlighet och värderingar

Enligt tidigare studier kan korrelation mellan ålder och förvärv presenteras där det främst är yngre lantbrukare som väljer att förvärva åkermark (Huber et al. 2015; Buchholz et al. 2022). Det kan dock presenteras att äldre lantbrukare också förvärvar åkermark men då främst för att nästkommande generation vill ta över vilket kan betraktas som en kausal faktor (Farmar-Bowers & Lane 2009; Marks-Bielska 2013; Huber et al. 2015). En gemensam påverkande faktor oavsett ålder är att det är generellt de som förvärvat jordbruksmark tidigare som avser att förvärva igen (Huber et al. 2015). Vidare visar studier från Schweiz och Tyskland en korrelation berörande utbildningsnivå på markförvärvaren (Huber et al. 2015; Buchholz et al. 2022). De som förvärvat åkermark har generellt högre utbildning än genomsnittet i respektive land. I Sverige har den genomsnittliga invånaren en gymnasieutbildning (Statistiska centralbyrån 2022). Enbart 45% av befolkningen har valt att läsa vidare efter gymnasiet.

I Buchholz et al. (2022) studie presenteras att lantbrukares beslutsfattande till stor del inte är rationellt vinstmaximerade. Undersökningen presenterade att lantbrukares beslut är i medel 60-70% mindre rationellt än de som tar ett perfekt rationellt beslut. Slutsatsen drogs utifrån att jämföra lantbrukares beslut i linje med en normativ förväntning förutspådd av "present value model" (PVM) som är en nulägesmodell (ibid.). Det kan bero på att äga mark eller driva ett lantbruk kan ha en djupare betydelse för den enskilda individen. Företagsägande kan förknippas med självständighet och stolthet (Key 2005). Därför kan beslut om att äga mark ha känslomässiga inslag (Farmar-Bowers & Lane 2009). Detta på grund av att det kan ses som ett långsiktigt åtagande utanför ramen för ekonomisk analys där en del tenderar att ha en emotionell koppling till mark. På så vis ser de inte mark bara som en affärsinsats (ibid.). En del ser lantbruksföretagandet som en livsstil (Kirkwood 2009).

Vidare har historiska attityder om kulturellt och symboliskt värde mot mark hos den enskilda individen visats ha en påverkan vid markförvärv (Marks-Bielska 2013). En del lantbrukare ser även förvärv av åkermark som en bra investering i relation till att de tror att värdet på åkermark kommer att öka (Willet et al. 1981; Marks-Bielska 2013). De lantbrukare som ser lantbruket som arbetskrävande och påverkande på den psykiska hälsan har generellt inte som avsikt att förvärva mer (Huber et al. 2015).

Ett mänskligt beteende som kan påverka ett agerande är "fear of missing out" (FOMO). Detta är ett beteende som bygger på en rädsla att missa ett tillfälle. Rädslorna kan vara så som att andra människor ska lyckas bättre än en själv. Det handlar om att direkt ta itu med sina inre tveksamheter eller motstånd för att bevilja en handling. (Hodkinsson 2019)

2.1.3 Markens attraktivitet

Vidare har marken som en produktionsfaktor viktiga egenskaper som är speciella för just åkermark. Åkermark är oflyttbart vilket medför att dess lönsamhet påverkas av dess geografiska placering vilket vidare påverkar hur attraktiv den är (Marks-Bielska 2013). Produktiv mark nära tätorter är attraktiv inte bara för lantbrukare utan även för infrastruktur där agglomeration sker (Huber et al 2018). Det menas att högproduktiv åkermark nära befintligt utvecklade företagsparker och tätorter är under högt tryck för exploatering (ibid.).

2.1.4 Diversifiering

Att äga mark anses vara en av de mest väsentliga resurserna för att bedriva lantbruk (Marks-Bielska 2013). Enligt Huber et al. (2015) är de främst de lantbruk som valt att diversifiera sin verksamhet som är benägna att köpa mer åkermark. Med diversifiering menar studien primärproduktion, gårdsturism eller försäljning direkt till konsument. Exempel på primärproduktion är spannmål för avsalu (Livsmedelsverket 2023). Det kan ses som starten på livsmedelskedjan.

2.1.5 Ekonomiska aspekter

EU-bidrag

Som lantbrukare i EU finns möjlighet att erhålla olika stöd och bidrag. Syftet med till exempel inkomststödet är att öka lönsamheten i jordbruket, säkra livsmedelsförsörjningen och producera bra varor (Europeiska kommissionen u.å.). Detta är något som visats påverka lantbrukare att vilja köpa mer jordbruksmark (Marks-Bielska 2013; Barkham & Park 2011). Det kan även ses som en extra inkomstkälla och på så vis öka lönsamheten (Sutherland 2010).

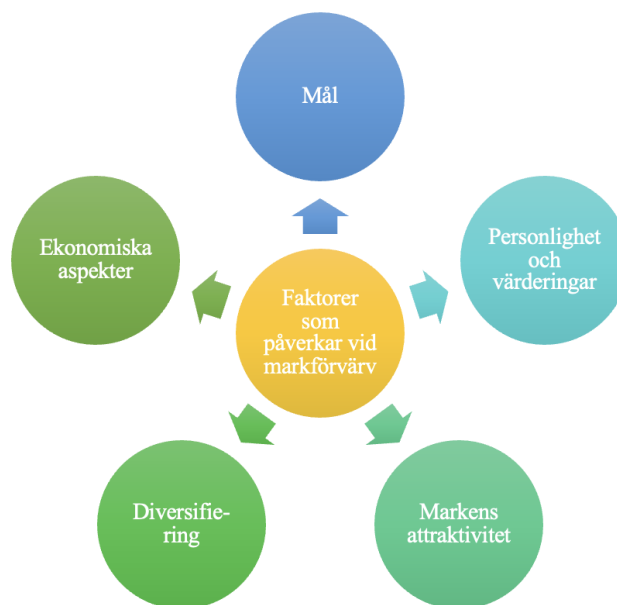
Stordriftsfördelar

Stordriftsfördelar är en aspekt som påverkar vid markförvärv (Huber et al. 2015). Stordriftsfördelar kan exempelvis vara att sprida ut befintliga kostnader på en större areal (ibid.). En annan faktor som presenteras av Sutherland (2010) som kan beskrivas som en stordriftsfördel är att mark förvärvas i syfte till att bibehålla lönsamheten i företaget. Bibehållen lönsamheten kan möjliggöras genom utökad verksamhet och då en ökad produktion. Det är främst gårdar större än den genomsnittliga standardstorleken i landet som avser att förvärva mer mark (ibid.). I Sverige brukar ett genomsnittligt jordbruksföretag 43 hektar och av all åkermark i Sverige brukas 60% av företag 100 hektar eller mer (Jordbruksverket 2022b).

2.1.6 Syntes av faktorer som påverkar vid markförvärv

Sammanfattat framgår ovan faktorer som tidigare forskning presenterat som påverkande vid lantbrukares markförvärv. Det kan vara allt från mål till personliga

värderingar. Där mål kan innefatta ekonomiska aspekter som lönsamhet eller ha mer emotionella inslag. Nästkommande generations involverande har även visats spela roll. Faktorer berörande den enskilda individen så som utbildning, ålder, familjestruktur, personlighet och emotionellt värde mot mark kan även presenteras vara påverkande. Vidare beskrivs hur emotionella faktorer såsom självständighet också kan spela in. Markens kvalitet och geografiska placering påverkar attraktiviteten för marken och kan vara en påverkande faktor vid markförvärv. Produktionsdiversifiering, stordriftsfördelar och andra ekonomiska aspekter som EU-bidrag har även visats ha en påverkan. Nedan i figur 1 presenteras en övergripande bild över presenterade påverkande faktorer utifrån tidigare forskning.



Figur 1. Egenkonstruerad figur över övergripande påverkande faktorer som tidigare forskning presenterat

2.2 Beslutsprocess hos jordbrukare

Beslutsfattande processer hos lantbrukare har i tidigare studier presenterats på olika sätt men dess innehåll är liknande. Nedan kommer en kombination av Sutherland et al. (2012) cirkulära modell, Öhlmér et al. (1998) mer matrisliknande modell och Farmar-Bowers och Lane (2009) hierarkiska beslutssystem att presenteras. Sutherland et al. (2012) presenterar en modell där lantbrukaren går igenom olika moment mer stegvis där processen komprimerats till färre steg. Öhlmér et al. (1998) modell bygger på fyra faser med fyra delprocesser som beskriver tillvägagångsättet mer utvecklande. Farmar-Bowers och Lane (2009) bygger på en hierarki som kan etableras i de två andra modellerna. Motivering till att ovannämnda modeller används är för att de forskningen bygger på ett urval av lantbrukare och riktar sig

till just lantbrukare. Därför är de relevanta att använda då de berör just samma målgrupp som denna studie.

2.2.1 Problemupptäckt

För att starta en beslutsprocess måste något hända. Det kan handla om att upptäcka ett problem eller se en möjlighet (Öhlmér et al. 1998; Sutherland et al. 2012). Detta kallas även för utlösande händelse eller triggerhändelse. Händelsen kan exempelvis vara att nya markmöjligheter uppstår (ibid.). Ett problem kan även vara ett otillfredsställt mål som att leva på lantbruket eller att nästkommande generation vill bli lantbrukare (Öhlmér et al. 1998).

Här kan även det hierarkiska beslutssystem som Farmar-Bowers och Lane (2009) presenterar kopplas in. Det handlar om att de viktiga besluten om markförvärv tas först med familjen i så kallat familjebeslutssystem. Det är här familjen blir involverad i diskussionen om förvärv ska ske eller inte. Det kan innefatta diskussioner så som att expandera för att kunna anställa en familjemedlem i driften. Utöver familjen påverkas beslut av gårdens framtidsutsikter och långsiktiga strategi (Huber et al. 2018). Detta steg kan ta olika lång tid beroende på vad det är för händelse. Om möjligheten passar med gårdens övergripande mål kommer de mötas snabbare (Sutherland 2010). I sin forskning visar Öhlmér et al. (1998) att det föreligger ett samband mellan utbildningsnivå och problemupptäckt. Öhlmér et al. (1998) hävdar att de högre utbildade lantbrukarna upptäcker problem och möjligheter tidigare än andra. Han nämner även att de med stora arealer också upptäcker problem tidigare än andra.

2.2.2 Aktiv bedömning

Här skiljer sig modellerna åt genom att Öhlmér et al. (1998) beskriver flera utvecklade steg medan Sutherland et al. (2012) beskriver det mesta av processen under aktiv bedömning. Öhlmér et al. (1998) delar upp det i problemdefinition, analys och utveckling av avsikten. När väl en upptäckt sker börjar fasen där problemet definieras och aktivt bedöms med hjälp av informationssökning och observationer (Öhlmér et al. 1998; Sutherland et al. 2012). Problemet sätts i relation till dess effekt på lantbrukarens viktigaste mål (Öhlmér et al. 1998). Effekterna från problemet påverkar hur seriös sökning på alternativ blir. Ju mer allvarligt problem desto intensivare informationssökning. Här simulerar vissa lantbrukare preliminära konsekvenser av alternativen och aktivt bedömer dem (ibid). Därefter väljer de ut ett eller ett fåtal tillgängliga alternativ för att kolla närmare (Öhlmér et al. 1998; Sutherland et al. 2012). Vid observation söks det efter information aktivt om det alternativ som de tror på (Öhlmér et al. 1998). Informationen bearbetas direkt

utifrån det planerade alternativet och dess konsekvenser samtidigt som ny information samlas in.

Ur det hierarkiska beslutssystemet som Farmar-Bowers och Lane (2009) presenterar är det här den upptäckta möjligheten inom familjen övergår till nedgående beslutssystem. Nedgående beslutssystem kallas beslutssystem för lantbruksföretaget och markägarbeslutssystemet. Här handlar det om att besluta om tillvägagångsätt för att uppnå det som är bestämt i familjebeslutssystemet. I dessa två beslutssystem motiveras besluten främst av affärsetik som berör motivation inom finansiella och affärsmässiga termer (Velasquez, 1998). Utöver detta påverkar även möjligheten till alternativkostnader utanför lantbrukssektorns beslutsfattande (Huber et al. 2018). Med detta menas att möjligheten till inkomst för familjemedlemmar utanför företaget ska tas i beaktning vid funderingar på expansion av gården.

2.2.3 Analys

Vidare analyseras alternativen. Enligt Öhlmér et al. (1998) studie används få kalkyler och modeller vid analys. Här visualiserar beslutsfattaren i stället en situation efter alternativet har implementerats. För större beslut har flera lantbrukare en mer detaljerad plan. Några anser att situationen eller faktauppgifter vid analys är för osäker och förändras snabbt. Därför menar de på att det är onödigt med en skriven detaljerad plan om den ändå inte stämmer. Därför görs mer övergripande planer av de lantbrukarna som är anpassad för förändring. När det sedan väljs mellan alternativen undviker flera alternativ med hög risknivå. Detta för att de anser att risken ska vara låg nog för att acceptera om utfallet blir negativt. (Öhlmér et al. 1998)

Vidare sker en utveckling av avsikten. Beslut inom jordbruk tas oftast inte av en person (Burton & Wilson 2006). I detta stadiet tar en del lantbrukare hjälp från rådgivare eller branschkollegor där man tillsammans reflekterar över möjliga val (Öhlmér et al. 1998; Sutherland et al. 2012). Här kontrollerar de alternativet med andra utifrån om de har samma resonemang kring beslutet och om det korresponderar med social och individuella normer. Hur lång tid detta tar beror på flera faktorer som exempelvis attityd, seriositet, problemets ekonomiska påverkan, konsekvenser av alternativet och stöd (Öhlmér et al. 1998).

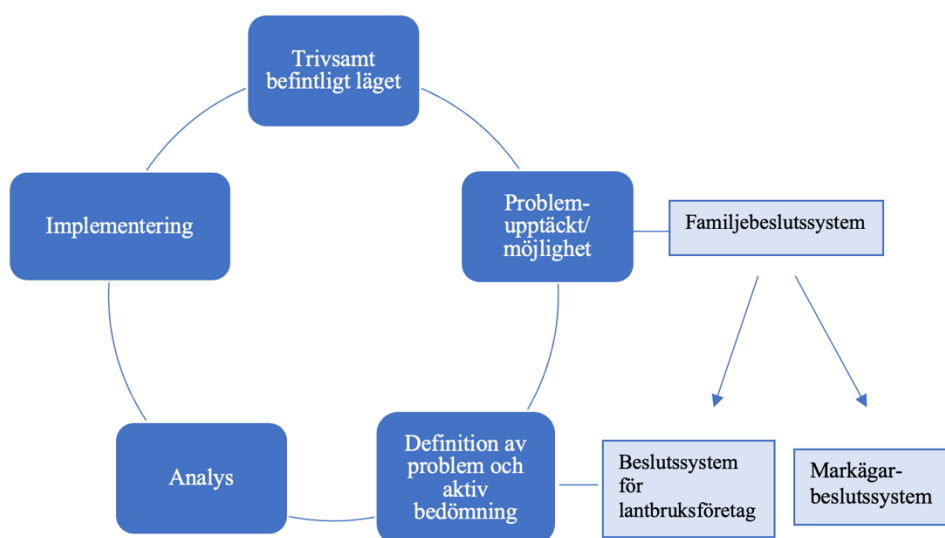
2.2.4 Implementering och konsolidering

När analys gjorts övergår det till implementering. Här bestämmer sig lantbrukaren för vad den ska göra och implementerar en ny praxis (Öhlmér et al. 1998; Sutherland et al. 2012). Det sista steget handlar om konsolidering. Här följer lantbrukaren upp och övervakar sitt beslut (Sutherland et al. 2012). Om den nya praxis ses som framgångsrik går jordbrukaren tillbaka till steg ett: oförändrat

tillstånd, annars påbörjas den aktiva bedömningen igen (ibid.). När det gäller just markförvärv är det ett beslut som inte testas utan det blir bestående. Därför kan konsolidering ses som ett mindre relevant steg i beslutsprocess vid markförvärv. För att ändå följa modellerna presenteras det ändå.

2.2.5 Syntes av beslutsprocess

Nedan i en figur 3 visas en sammansatt figur över hur beslutsprocessen ser ut för lantbrukare vid problemupptäckt eller möjlighet. Figuren bygger på Sutherland et al. (2012), Öhlmér et al. (1998) och Farmar-Bowers och Lane (2009) tidigare forskning om beslutsprocess hos lantbrukare. Dessa har kombinerats till en modell som kommer användas i denna studie. Här har även valts att utesluta konsolidering då det inte anses vara relevant. Farmar-Bowers och Lane (2009) forskning presenteras som de ljusa kolumnerna till höger som sidosteg till den cirkulära modellen. Den cirkulära modellen bygger på Öhlmér et al. (1998) och Sutherland et al. (2012) modeller.



Figur 2. Egenkonstruerad figur över beslutsprocess hos lantbrukare vid markförvärv formad efter tidigare forskning från Öhlmér et al. (1998), Sutherland et al. (2012) och Farmar-Bowers och Lane (2009) till en kombinerad modell.

3. Metod

3.1 Metod för urval

Sex deltagare valdes ut med hjälp av strategiskt urval (Alvehus 2013). Strategiskt urval kombinerades även med bekvämlighetsurval (Dörnyei 2007). Båda urvalen grundas i att deltagarna inte är slumpmässigt utvalda. Bekvämlighetsurval bygger på att deltagare väljs utifrån den målpopulationen som uppfyller relevant praktisk kriterier i relation till det som efterfrågas (Dörnyei 2007). Urvalstekniken är enkel att använda där människor som är lättillgängliga inom efterfrågade ämnet enklare hittas (Etikan et al. 2016). Tekniken har tillämpats genom att fråga personer inom lantbruksbranschen om de vet lantbrukare som överensstämmer med det som efterfrågas. De strategiska kriterierna som efterfrågas är lantbrukare som förvärvat åkermark under de senaste två åren där förvärvet inte skett genom generationsskifte och som har en befintlig drift. För att få en geografisk spridning på respondenterna valdes även de sex deltagarna utifrån olika slättbygder i Sverige. En från Götalands södra slättbygder, fyra från Götalands norra slättbygder och en från Svealands slättbygder. Nedan i figur 3 visas en karta över produktionsområden i Sverige för att åskådliggöra respondenternas spridning (Statens jordbruksverk u.å.).

Vidare valdes lantbrukare för att representera både animalieproduktion och växtproduktion. Bekvämlighetsurval genom att fråga andra i branschen resulterade i ett urval där majoriteten av deltagarna var medelålders män i 50–60 års åldern, enbart Respondent 3 är under 40 år. Alla utom Respondent 3 har eftergymnasial utbildning antingen som Lantmästare eller ekonom. Samtliga deltagare har förvärvat mark flera gånger innan där alla utom Respondent 4 har byggt vidare på generationsskifte från sina föräldrar. Slutligen hålls deltagarna anonyma och är personer utan någon eventuell beroendeställning till oss skribenter.



Figur 3. Karta över Sveriges produktionsområden (Statens jordbruksverk u.å.). Godkänd för användning.

3.2 Metod för datainsamling

Kvalitativ intervjustudie är metoden som valts för datainsamling. Kvalitativa intervjuer används för att komma så nära som möjligt respondenternas exakta beskrivning av vad dem har upplevt (Kvale & Brinkmann 2014). Intervjuer är ett bra sätt att skapa en förståelse över hur människor tänker och även ett sätt att komma åt deras subjektiva upplevelser och åsikter (Alvehus 2013). Färre deltagare medförde även att de sex intervjuerna kunde gå mer på djupet och ta den tiden lantbrukaren ansåg behövdes. Vidare var intervjuerna semistrukturerade (Alvehus 2013). Med detta menas att frågorna var förutbestämda men öppna för att möjliggöra för deltagarna att svara fritt om vad de anser vara relevant för respektive fråga (Patel & Davidsson 2003). Frågor har formulerats med stöd från tidigare forskning som presenterats under teoretiskt ramverk. Stöd vid frågeformuleringar har även hämtats från Patel och Davidssons (2003) bok. Intervjuerna avslutades öppet med möjlighet för de intervjuade att komplettera med sådant som de kommit på under intervjun som de ansåg vara relevant (Patel & Davidsson 2003).

De kvalitativa semistrukturerade intervjuerna utformades efter så kallad “tratt-teknik” där frågorna går från mer öppna vidare till mer specifika (Patel & Davidsson 2003). Tratt-tekniken tillämpades genom att först ställa öppna frågor om

verksamhetens drift, individen och dess erfarenheter för att vidare ställa frågor mer specificerade mot studiens syfte. Intervjuernas huvudämnen och de frågor som var förutbestämda handla om att berätta om sig själv, verksamheten, mål, faktorer de anser påverkat vid markförvärv och hur beslutsprocessen sett ut.

3.3 Tillvägagångssätt

Innan intervjuerna avsattes tid för studier att skapa förkunskaper som ansågs relevanta för att genomföra examensarbetet. Detta för att det är fördelaktigt att vara förberedd. Genom att studera tidigare forskning som berör beslutsfattande och markförvärv fås förkunskap inom området. Detta kan dels användas för modeller för den aktuella studien, dels ge relevanta centrala aspekter (Patel & Davidson 2003). Vidare användes förkunskaperna vid utformning av intervjufrågor. Frågorna pilottestades innan intervjuerna på representativa personer för att ge möjlighet till justering av materialet inför de faktiska intervjuerna (Patel & Davidson 2003). Representativa personer är andra lantbrukare inom branschen för att kontrollera att frågorna är bra formulerade och förståeliga. Pilottestningen gjordes på 8 personer och inga justeringar av frågorna behövdes göras.

De semistrukturerade intervjuerna skedde via videosamtal för att möjliggöra deltagande från en större geografisk spridning som urvalet byggde på. Videosamtal blir även som ett fysiskt möte fast på distans där möjlighet att se varandra fås. Innan intervjuerna ringdes deltagarna upp för att fråga om de ville delta samt ge en övergripande beskrivning om examensarbetets syfte och vilka ämnen i stora drag som kommer beröras. Under intervjuerna antecknades en sammanfattad version av samtalet. Därefter skickades sammanfattningen till den intervjuade för godkännande, så kallad respondentvalidering (Patel & Davidson 2003). Detta för att öka trovärdigheten och säkerställa att allt var korrekt i enlighet med deltagarna. Samtidigt gav det även deltagarna en chans att tillägga om det var något de ville ändra. Detta för att öka säkerheten och kvaliteten i materialet. Intervjuerna spelades in med tillåtelse från deltagarna.

4. Resultat

Under resultatkapitlet presenteras svar från intervjuerna med de sex respondenterna berörande faktorer som påverkar vid markförvärv och hur deras beslutsprocess sett ut. Resultatet delas upp efter studiens två frågeställningar för att tydliggöra och följa samma tråd som i teoretiska ramverk. Båda underrubrikerna avslutas med varsin figur för att åskådliggöra resultatet enkelt och sammanfattat. Se figur 4 för faktorer som påverkar vid markförvärv och figur 5 för beslutsprocess utifrån respondenternas svar.

4.1 Faktorer som påverkar vid markförvärv

4.1.1 Mål

En grundläggande faktor som påverkat samtliga respondenter är deras framtida mål. Målen varierar beroende på respondent och kan delas in som nedan.

Mål i relation till verksamhet

Respondent 1,2 och 4 är djurproducenter där de nämner att deras mål handlar om att expandera djurproduktionen. Expansionen motiveras för att öka självförsörjningsgraden av foder och på så vis förbättra lönsamheten i företaget. Vidareutvecklat resonerar de att djuren är viktigast och skapar kassaflöde i företaget men där jordbruksmark måste finnas för produktionsökning. Respondent 1 och 2 berättar även att förvärvet löste andra problem så som fler djurplatser då byggnader medföljde. Respondent 3 som är växtodlare är tydlig med att mål i relation till verksamheten är att växa så snabbt som möjligt. Vidare pratar Respondent 2,4 och 6 om mål att bygga ett lönsamt och bärkraftigt företag.

Mål om nästa generations involverande

Majoriteten av respondenterna nämner mål som kan kopplas till nästkommande generation och ett överlåtande. Respondent 1,2,5 och 6 nämner att deras barn är intresserade av lantbruk och tanken är att de ska ta över verksamheten. Både Respondent 1 och 2 säger att de inte hade förvärvat mer åkermark om det inte hade varit för barnen. Detta för att Respondent 1 menar att då hade han börjat tänka på

pensionen och Respondent 2 anser sig vara för gammal för att investera. Han nämner dock att vi måste gå ifrån att ärva i generationer och driva utifrån det som är bäst och lönsammast just nu. Respondent 6 nämner sitt barns vilja om att driva lantbruk som hela anledningen till att de förvärvade mer. Detta för att han själv inte har tid att driva lantbruk då han jobbar som konsult på heltid. Liknande resonemang förs av Respondent 1, 2 och 5 som pratar om vikten av att barnen ska få göra det dom tycker är kul.

Mål om rättvist generationsskifte

Respondent 1, 5 och 6 berättar att de har mål om att ha lika många gårdscentra som barn för att underlätta ett generationsskifte. Respondent 1 nämner att han vill kunna möjliggöra en rättvis uppdelning vid ett framtida generationsskifte genom att kunna dela innehavet lika på antalet barn. Detta är något som ses viktigt för honom då han inte vill riskera att bli ovänner i familjen på grund av att någon blir missnöjd. Här tar han upp att han sett överlåtanden där familjen blivit ovänner och det är något han vill undvika. Han nämner även att han fick möjligheten att ta över efter sin pappa med goda förutsättningar och vill göra detsamma för sina barn.

Mål om att ha anställda

Respondent 1 och 6 har vidare mål om att ha anställda. Motiveringen för Respondent 1 är att han tycker det är kul att jobba med andra och det möjliggör att han kan vara ledig. Det är ett mål som han ser skapar en livsstil och möjlighet för fritid. Respondent 6 resonerar att företaget ska kunna betala lön till tre anställda vilket möjliggörs vid ökad areal och mer sysselsättning.

4.1.2 Den enskilda individen

Hur respondenterna är som personer, deras känslor och intressen är faktorer som har visat sig vara påverkande vid beslut om markförvärv.

Personlighet

Respondent 4 talar om att stark tävlingsinstinkt påverkat honom att köpa mer åkermark där han själv uttrycker det som citerat ”*jag köper bara för att jag klarar av det*”. Respondent 5 har ett liknande resonemang där han talar om att han förvärvar för att han vill och kan och är inte i behov av jordbruksmark vilket han själv nämner att djurproducenter är. Här nämns även drag av självförverkligande att han alltid velat bygga upp en gård igen som när han själv var liten. Annat personlighetsdrag som påverkat är energisk. Respondent 3 talar om att han har mycket energi citerat ”*folk ser mig nog som att jag inte växt upp ännu*” vilket är en pådrivande faktor för markförvärv.

Känslor

Känslors starka påverkan vid förvärv av åkermark lyfts fram av Respondent 1 som uttrycker att känslan att få gå på nyförvärvad åkermark är något som ingen kalkyl i världen kan värdesätta. Detta har medfört att han själv nämner att alla hans markköp inte alltid varit lönsamma men de har ändå varit värt det. Här resonerar han även att mark alltid går att sälja igen om det skulle behövas även om han känner en viss emotionellt band till sin mark. Respondent 3 nämner att han gör kalkyler men tycker det är tråkigt och anser att magkänslan och sunda personliga värderingar är en bättre indikator än kalkyler vid ett markförvärv. Med sunda värderingar menar han att känns det bra utifrån vad han personligen anser vara bra så blir det oftast bra. Han tillägger även att det är viktigt att se investeringen i en helhet och inte att varje markköp måste dra runt sig själv. Respondent 6 talar om att en pådrivande faktor varit att han alltid tyckt fastigheten varit fin och drömt om den. Han resonerar även att de flesta markaffärer blir bra på lång sikt och det som påverkar beslut är tre delar: känslor, taktik och kalkyler.

Intresse

Samtliga respondenter ser lantbruk som kul vilket de menar är viktigt för att vilja investera. Därför har deras intresse för lantbruk varit en påverkande faktor vid förvärv av åkermark. Respondent 3 menar att är man intresserad, så är man. Finns inte intresset görs ofta beräkningar för att övertala sig själv till att de är en bra investering. Han menar på att markförvärv handlar till 50% om tycke och smak och 50% kalkyler där han anser att de som tar 100% teoretiska beslut är inte vana vid att ta beslut. Vidare säger han att de personerna förmodligen inte tar rätt beslut heller.

Tron om värdeökning på åkermark

Samtliga respondenter resonerar att markförvärv är en bra investering då de tror att åkermarkens värde kommer att öka. Respondent 2 exemplifierar detta med att de tidigare markköp han gjort har marken ökat i värde. Han menar då att förvärvet varit lönsamt och medfört att han förvärvat igen. Vidare resonerar han att värdeökningen på åkermarken i deras område är eftersatt i relation till andra län i Sverige och därmed ser stor potential för ökat värde. Respondent 1 motiverar sin tro om värdeökning med att åkermark är en begränsad resurs och kommer alltid vara efterfrågad och öka i värde. Respondent 6 resonerar att värdeökningen på åkermark är svår att slå med aktier och på så vis är en bra investering. Ökat värde är något Respondent 4 mer ser som en påverkande faktor genom att han ser det som en tröst när han investerat i jordbruksmark som han anser varit dyr.

Marken blir bara till salu en gång - rädsla att missa en chans

Majoriteten av respondenterna nämner att en tanke om att mark blir bara till salu en gång påverkade de i sitt beslut om att förvärva mer åkermark. De talar om att granngården blir bara till salu en gång under sin generation och att möjligheten då inte kommer igen. En tro om att mark bara blir till salu en gång är även något som Respondent 3 och 4 uttrycker som en rädsla att missa en chans. Respondent 4 berättar att han är omringad av stora markägare som kan trissa upp budgivningar. Därför måste han vara med och buda på allt som kommer ut om han ska ha möjlighet att utöka sin verksamhet som är ett av hans mål. Respondent 3 talar om "ketchupeffekten" där han ser en rädsla i att om en säljer mark kommer flera också göra det. Det skapar en oro att inte kunna köpa allt fast han vill.

Vidare anses närliggande åkermark till befintlig drift vara mer attraktiv. Det kan enligt Respondent 1 medföra till ökad vilja om att betala mer än vad som var tänkt enbart för dess placering i förhållande till befintlig drift. Detta kan kopplas till en rädsla att missa en chans att tillhandahålla förvärvet. Även Respondent 2 och 4 bekräftar att närliggande åkermark är mer attraktiv där Respondent 2 även talar om markens passform i befintlig drift. Om förvärvet passar bra är det en stark påverkande faktor till förvärv. Attraktiviteten för närliggande åkermark är även påverkande för Respondent 4 men han tillägger att han köper det som finns till salu.

Långvarigt befintligt arrende blir till salu

Respondent 1 berättar att förra året gjordes två förvärv där det ena var ett arrende de haft i två decennier. Arrendet blev till salu precis efter ett annat markförvärv. Då arrendet var en stor del av deras befintliga drift och varit det under lång tid kände han ett tvång att förvärva. Detta på grund av att han kände en rädsla att förlora areal som var viktig för driften. Därav köpte han arrendet trots det inte var ekonomiskt lägligt.

4.1.3 Ekonomi

Diversifiering av verksamhet för kassaflöde och likviditet

Samtliga respondenter har diversifierat sin verksamhet. Respondent 1,2 och 4 är djurproducenter där de säljer grisar eller mjölk. Respondent 6 bedriver växtodling, aktivt skogsbruk och fastighetsuthyrning och Respondent 3 bedriver växtodling och småskalig entreprenadfirma. Respondent 5 bedriver växtodling samt har andra företag inom den gröna näringen. Samtliga respondenter säljer spannmål och några även oljevaxter för avsalu och har på så vis diversifierat mot livsmedelsproduktion. Diversifiering är en viktig förutsättning för respondenterna då de resonerar att det skapar ett viktigt kassaflöde som behövs för att kunna förvärva åkermark och tillhandahålla likvida medel. Detta kan betraktas mer som en korrelation till

markförvärv än en kausal faktor. Det vill säga det är inte en faktor som nödvändigtvis leder till ett beslut om markförvärv utan handlar om att möjliggöra affären. Respondent 3 berättar att det var mer viktigt i början där han nu börjat avveckla sin sidofirma då det rullar på sig själv nu.

Vidare resonerar samtliga att det som påverkat dem vid markförvärv är att genom att förvärva mer åkermark fås möjlighet till bättre kassaflöde. Här hänvisar djurproducenterna till att marken skapar fodermöjligheter till djuren som skapar kassaflöde. Respondent 4 nämner även att markförvärv påverka likviditeten positivt. Detta motiverar han med att mer mark bidrar till bättre självförsörjningsgrad på foder till djuren som i sin tur förbättrar likviditeten.

Lönsamhet

Att få lönsamhet i markförvärvet är något majoriteten poängterar är viktigt vid markköp. Här menar vissa att känslor absolut inte får vara påverkande då det inte skapar lönsamhet. Detta för att de menar att en viktig faktor är att förvärvet bidrar till förbättrad lönsamhet. Citat från Respondent 5 "*ska man ha råd att njuta ska det generera pengar med*". Här bekräftar även Respondent 2 att känslor inte får påverka beslut. Ett genomgående tema för respondenterna är att de vill få affären att gå ihop så bra som möjligt. Respondent 5 menar att markaffärer inte får riskera de andra verksamheterna. Respondent 1 och 2 berättar att markförvärvets avkastning ska kunna täcka lån och räntor för investeringen.

Kalkyler

Kalkyler är något som legat till grund för samtliga men i varierande omfattning. Respondent 5 berättar att han byggde kalkyler utifrån "worst case" – scenario medan Respondent 6 kalkyler byggde på att arrendera ut hela förvärvet. Respondent 1 resonerar att han gör kalkyler utifrån hur tidigare ägare bedrivit verksamheten och adderar potentiella förbättringar som kan göras för att lyfta omsättningen. För honom handlar det om att räkna innan på olika utfall för att se vilka möjligheter företaget kan göra i utvecklingssyfte.

Riskhantering genom vertikal integration

En påverkande faktor berörande riskhantering är att mark medför en ökad vertikal integration för Respondent 1,2 och 4 som är djurproducenter. Vertikal integration menas att flera grenar inom företaget samarbetar och hjälper varandra. Med det menar dom att med mer åkermark kan de öka självförsörjningen på foder och på så vis bli mindre beroende av andra aktörer. På så vis hjälper växtodlingsdelen i företaget djurdelen genom vertikal integration för ökad riskhantering. Detta resonerar de bidrar till bättre ekonomi i verksamheten. De grundar resonemanget i att djuren är deras huvudverksamhet och alla beslut tas utifrån det.

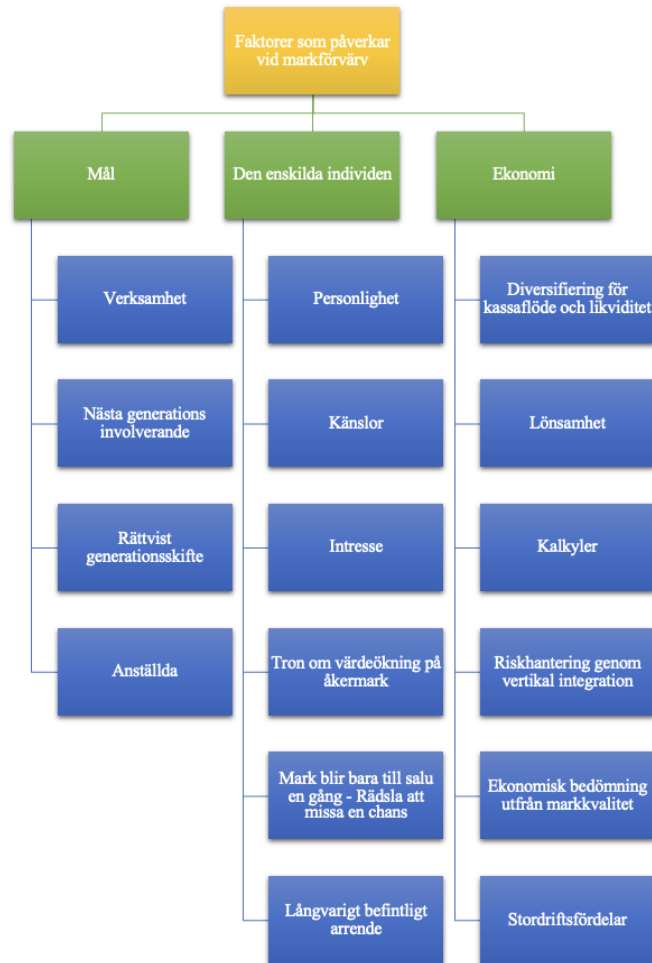
Ekonomisk bedömning utifrån markkvalitet

Åkermarkens kvalitet har visat sig spela roll vid markförvärv ur en ekonomisk bedömning. Respondent 3 resonerar att bra läge och åkermark med god potential är faktorer som påverkar till köp. Han menar att markkvaliteten ska vara bra för att det ska vara relevant för förvärv. Vidare är han villig att betala mer för jordbruksmark som klassas som mer produktiv och har bra förutsättningar. Respondent 4 talar om att han har en dröm om att få förvärva klass 10¹ åkermark då det inte varit möjligt ännu. Detta på grund av att priset blivit för högt.

Stordriftsfördelar

Stordriftsfördelar är en ytterligare faktor som spelat roll för majoriteten av deltagarna. Stordriftsfördelar beskrivs som möjlighet för bättre lönsamhet genom att sprida ut fasta kostnader på större areal, tillhandahålla ny teknik och äga maskiner. Vidare nämns även trygghet att kunna säkra djurproduktionen som en påverkande stordriftsfördel. Respondent 2 nämner även att markförvärvet krävde inga nya investeringar då det var ett tidigare arrende de förvärva vilket var en faktor som underlättade beslutet. I efterhand när han räknat på det nämner han att den ekonomiska vinningen av förvärvet var större än förväntat på grund av det.

¹ Med klass 10 åkermark menas åkermark med högst klassad produktionsförmåga och ekonomiska avkastningsvärde utifrån en gradering av Sveriges åkermark (Kungliga lantbruksstyrelsen 1971).



Figur 4. Egenkonstruerad figur som sammanfattar faktorerna som påverkat respondenterna vid markförvärv.

4.2 Beslutsprocess

4.2.1 Beslutsprocess vid köp

Mål

Beslutsprocess vid markförvärv är något samtliga säger påbörjas långt innan åkermarken blir till salu. Detta för att alla gemensamt har mål om att expandera sin verksamhet. Respondent 2 har upprättat en strategisk femårsplan som samtliga beslut tas utifrån. Då samtligas mål innefattar expansion påverkar de att beslutsprocessen sker snabbt när väl något blir tillgängligt. Detta för att de redan långt innan bestämt sig för att de vill ha mer.

Innan åkermarken blir till salu

Då samtliga har bestämda mål som berör markförvärv medför det att flera respondenterna förbereder sig långt innan något blir till salu. Respondent 1 berättar att för honom handlar det om att vara förberedd innan åkermark blir till salu. Förberedelserna gör han genom att räkna på potentiella markförvärv för att processen sedan ska gå fort när något blir tillgängligt. Respondent 3 och 4 säger att de är intresserad av all åkermark som kommer ut och därför vill vara snabba i beslut. Här nämner Respondent 1 att han påbörjar beslutsprocessen med att förbereda sig själv. Detta görs genom att redan innan affär räkna på den ekonomiska situationen för att processen sedan ska gå fort när något väl blir till salu. Respondent 3 resonerar mer att vet man att man vill ha det och en lucka öppnas så tas möjligheten. Respondent 2 talar om att det är viktigt att först ha en idé och sedan en lösning innan beslutsprocessen om förvärv fortgår. Han menar att frågan varför förvärv ska ske måste ställas samt vad syftet med förvärvet är. Finns det då inget bra svar menar han att förvärvet bör avstås.

Utlösande händelse

När mark blir till salu annonseras det antingen via att mäklaren eller markägaren ringer upp lantbrukaren och erbjuder köp eller att det blir tillgängligt på öppna marknaden. Respondent 5 berättar att grannen redan för 25 år annonserat att när han skulle gå i pension ville han att Respondent 5 skulle köpa det. Detta medförde att han hela tiden hade i baktanke att förvärvet skulle ske. Övriga nämner att marken de köpt inte varit något de vetat om skulle bli till salu förrän de blev uppringda eller det lades ut på öppna marknaden. Respondent 1 och 2 nämner att deras förvärv var tidigare arrenden som medförde att de kände en högre press att köpa det.

Vidare diskuterar majoriteten beslut om förvärv med sin familj. Till grund för detta är att den nästkommande generationen ska ta över och därför delaktiga i beslutet. Det handlar om ett framtida generationsskifte och är då en långsiktig investering. Både Respondent 1, 2, 5 och 6 berättar att barnens intresse för att driva lantbruk underlättade beslut om att förvärva åkermark. Det bör dock kommenteras att Respondent 5 nämner att han hade förvärvat oavsett barnens intresse och då arrenderat ut hela arealen men deras involverande förenklade beslutet.

Utöver att familjen är involverad på grund av mål om generationsskifte är det flera respondenter som resonerar att deras barn besitter relevant kunskap inom ekonomi eller lantbruk. Detta menar dom har varit en styrka då de funkade som ett bollplank med bra inspel. Respondent 6 menar att det är viktigt att alla är överens i beslutet då det påverkar allas livssituation och blir en förändring. Han berättar att det var även viktigt att föra en diskussion med sin fru om vad de var tvungna att uppoffra vid förvärvet. Han ger exempel på tidskrävande fritidsaktiviteter som fick

uppoftas. Överlag är familjens involverande en stor del i beslutsprocessen. De två som inte diskuterar med familjen, Respondent 3 och 4, är främst för att partnern inte är involverade i företaget eller barnen är fortfarande för unga.

Aktiv bedömning

Efter eventuell diskussion med familjen övergår beslutsprocessen till mer fokuserad mot den enskilda individen. Med det menas att stora delar av resterande beslutsprocess sker av företagsledaren på egen hand när det gäller aktiv bedömning och analys. Respondent 1 och 3 berättar att det första de gör är att åka ut och kolla på åkermarken för att göra en aktiv bedömning. Detta gör de för att direkt avgöra om de är intresserade eller inte. Respondent 3 motiverar detta med att säljare är mer medgörliga om man snabbt visar intresse. Detta är något han har erfarenhet av inom säljbranschen. Om marken säljs utanför den öppna marknaden, som för bland annat Respondent 1, tar han reda på vad det skulle sålts för om det sålts på öppna marknaden. Detta gör han för att besluta om vad han är villig att ge.

Faktorerna som identifierats som påverkande vid förvärv av åkermark återfinns i beslutsprocessen under den aktiva bedömningen. Respondenterna nämner att de faktorerna de sagt påverkat dem är av vikt för att bedöma om investeringen är relevant. Här utvärderas markförvärvet i relation till företagets mål men även till personliga värderingar och andra tidigare nämnda faktorer.

Ekonomisk analys

Vidare gör majoriteten kalkyler där Respondent 2,4 och 6 nämner att de sätter ett maxpris vad de är villiga att betala. Utöver kalkyler påverkas Respondent 1 av sina personliga värderingar om vad han anser vara ett lönsamt bud. Därför anser han att det är viktigt att inte räkna för kritiskt. Respondent 2 ser sitt pristak som flexibelt där han menar att om de ser en möjlighet att vinna på investeringen kan de tänka sig att gå över gränsen. Alla utom Respondent 3 och 4 har erfarenheter inom bankbranschen vilket de ser som en styrka i att de vet hur kalkyler ska göras efter vad banken efterfrågar när lån ska tas. Respondent 4 har tidigare erfarenheter som konsult och byggt en kalkylark över markförvärv. För varje ny åkermark som blir till salu uppdaterar han filen med relevant information och räknar på det potentiella förvärvets lönsamt. Respondent 2 gör förkalkyler innan de faktiska kalkylerna inför bankmötet. Förkalkylerna görs på egen hand för att själv göra en bedömning om det är möjligt att få lån. Respondent 1 talar om att han försöker få ihop affären genom att utvärdera tidigare ägares förvaltning och se vad de kan göra för att öka omsättningen. Respondent 6 som arbetar utanför lantbruket och har ekonomibakgrund säger att kalkyler är en stor del av honom och något han är bra på. Han anser sig ha bra koll på hur man får ihop affärer samt vet vad banken efterfrågar då han är involverad i branschen. Väl vid låntagande resonerar de som

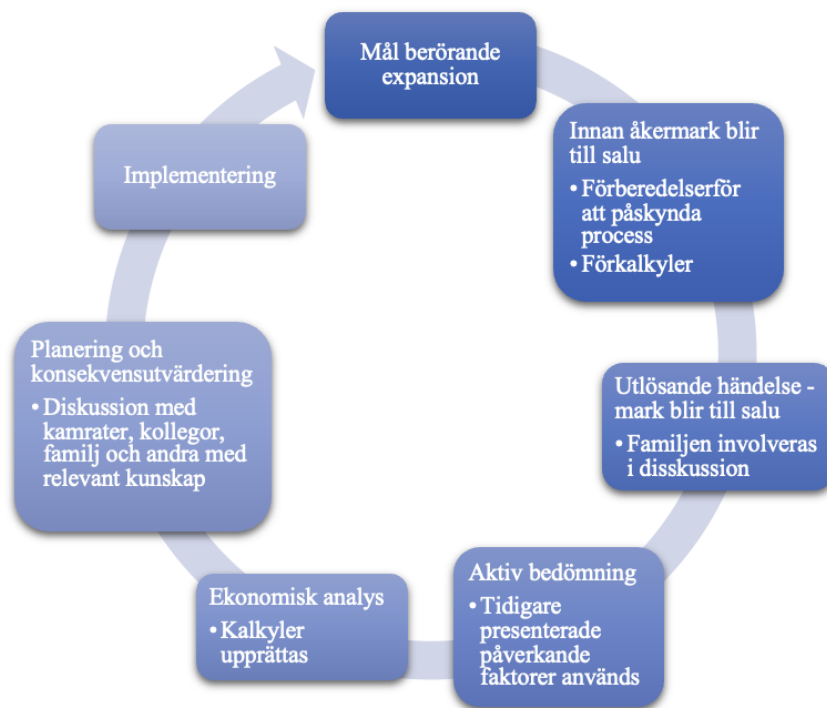
är involverade i bankbranschen att det var ett enkelt steg då de visste vad som krävdes. Respondent 5 nämner att han valde att förhandla med flera olika banker för att få så bra avtal som möjligt.

Planering och konsekvensutvärdering

Ingen av Respondenterna tar hjälp av rådgivare i sin beslutsprocess. Respondent 6 anser att om man skulle ta hjälp av rådgivare blir det inte någon affär. Liknande resonemang förs av Respondent 2 som berättar att förr tog han hjälp av rådgivare främst med att upprätta kalkyler där de oftast sa att det inte skulle gå. Då slutade han lyssna på dem. Samtliga diskuterar i stället sina beslut med andra inom den gröna näringen som de anser kan hjälpa dem. Det kan som för Respondent 1,2,5 och 6 vara barnen som besitter relevant kunskap inom lantbruk eller ekonomi. Men det är även kollegor och kamrater som de tycker kan bidra med bra inspel. Respondent 4 ser sin bankkontakt som sin rådgivare då det är med honom han diskuterar förvärv då hans familj inte är involverad. Respondent 3 säger att han har ett stort kontaktnät där han ringer den han vet är bäst på det han undrar över. På detta vis anser alla att de får stöd i sina beslut av folk de litar på. Respondent 6 är den enda som nämner att han väljer att diskutera med familjen ytterligare en gång innan budgivning. Detta för att säkerställa att alla vill samma och känner att beslutet är rätt.

Implementering

När alla diskussioner, beslut och finansieringar är färdiga sker affären antingen på den öppna eller slutna marknaden. De affärer som sker på den slutna marknaden handlar mer om förhandling med försäljaren om slutgiltigt pris, medan den öppna marknaden blir en budgivning. Respondent 6 förvärv var på den öppna marknaden och när buden närmade sig hans maxgräns ringde han mäklaren då han var trött på det och erbjöd sitt sista bud. Budet accepterades trots att han tror att hans bud inte var det högsta budet som lagts om budgivningen fortgått. Respondent 1 som köpte sin åkermark på den slutna marknaden berättar att om marken hade kommit ut på öppna marknaden hade han varit med men det hade inte varit säkert han fått det.



Figur 5. Egenkonstruerad figur som sammanfattar respondenternas egna beskrivningar av beslutsprocesserna vid markförvärv

4.2.2 Beslutsprocess när lantbrukaren avstått förvärv

Inte alla gånger leder beslutsprocesser till förvärv. Då alla har mål om expansion har många affärer lett till köp men några berättar om när de avstått förvärv. Respondent 1 berättar att han avstått åkermark som han anser legat för långt bort från gårdscentrum eller varit för dyr. Liknande resonerar Respondent 4 som nämner att han sagt nej när priset eskalerat över sitt pristak. Nivån sätts med hjälp av kalkylerna och budar dit men inte längre. Även Respondent 6 har sagt nej när det blivit för dyrt men också när alla i familjen inte tyckt likadant. Han menar att det är viktigt att alla är överens om investering ska ske då det kräver stora uppoffringar. Uppoffringar exemplifierar han med mindre tid för hobby.

Respondent 2 berättar att han avstått markförvärv på grund av att det inte varit i en läglig tid för investering på grund av att han nyligen investerat. Läglighet är även något som påverkat Respondent 5. Han berättar att han avstått när två erbjudanden kommit ut samtidigt och på så vis inte kunnat köpa båda. Även mindre arealer som sålts har han valt att avstå då han resonerar att de passar grannarna bättre och vill då värna om grannsamverkan och inte buda. Vidare säger Respondent 3 att han aldrig sagt nej till åkermark men möjligtvis erbjudit ett lägre pris än vad de begärt och då inte fått det. Det är gånger han ansett att det inte varit värt mer på grund av till exempel sämre markkvalitet.

5. Diskussion

5.1 Huvudresultat

5.1.1 Faktorer som påverkar vid markförvärv

Resultatet över de faktorer som påverkar lantbrukarna vid markförvärv stämmer i stora delar överens med tidigare forskning som nämns under teoretiskt ramverk. En skillnad som kan visas är att ekonomiska stöd är inget respondenterna nämner som påverkande faktor vilket Marks-Bielska (2013) och Barkhamn och Park (2011) gör i sina forskningsrapporter. Vidare kan Huber et al. (2015) och Buchholz et al. (2022) resultat om utbildningsnivå som påverkande faktor inte bekräftas då fler respondenter hade behövts samt representanter från de som inte förvärvat åkermark. Här behövs framtida forskning då en begräsning fåtts av antalet utsagor i studien på grund av urvalet och antalet respondenter. Samma gäller för Sutherland (2010) resonemang om att större gårdar än genomsnittet förvärvat åkermark. Det kan inte bekräftas då samtliga respondenters gårdar är större än genomsnittlig gårdsstorlek i Sverige. Genomsnittet i Sverige är 43 hektar (Jordbruksverket 2022b) medan samtliga respondenter äger minst 150 hektar.

Mål

Studien kan konstatera att mål är en påverkande faktor till varför markförvärv sker. Samtliga mål innefattar expansion av företaget där målen vidare kan kopplas till nästkommande generation och den enskilda individens känslor, personlighet och intressen. Majoriteten av respondenterna är medelålders män där de med intresserade barn förvärvat åkermark för sina barns skull. Detta bekräftar tidigare forskning av Farmar-Bowers och Lane (2009), Marks-Bielska (2013) och Huber et al. (2015) där resonemang förs att äldre lantbrukare förvärvat för nästkommande generation. Detta är även något som kan kopplas till Evans (2009), Marks-Bielska (2013) och Graneub et al. (2016) forskningresultat om att markförvärv kan fylla en funktion som trygghet för generationsskifte. Detta bekräftas av respondenterna som berättar att de vill möjliggöra ett rättvist generationsskifte.

Den enskilda individen

Att den enskilda individens känslor, intressen och personlighet kan kopplas samman med varför förvärv sker kan konstateras. De talar om att investering sker för de kan och att de finner ett intresse i att driva lantbruk. Även erkännande om att markköp inte alltid är lönsamma bekräftar Buchholz et al. (2022) resonemang om att lantbrukares beslut inte alltid är vinstmaximerade. Vidare bekräftas resonemanget om att markförvärv är en bra investering i en tro om värdeökning på åkermark (Willet et al. 1981; Marks-Bielska 2013). Å ena sidan kan det betraktas som ett ekonomiskt resonemang. Å andra sidan kan det inte bekräftas att värdeökning på mark kommer ske utan det är spekulationer. Respondenternas spekulationer grundas i att det fram tills nu varit en värdeökning på åkermark (Jordbruksverket 2021b). Samtliga för resonemanget men ingen har sålt åkermark eller har som avsikt göra det. Därför kan frågan ställas om det handlar om en personlig värdering och vill således bekräfta sitt förvärv som mer ekonomiskt grundat än vad det faktiskt är. Det finns ingen anledning till att hoppas på en värdeökning om avsikten inte är att sälja.

FOMO

Ett samband som inte presenterats i tidigare forskning men visats i resultatet är tron om att mark bara blir till salu en gång och en rädsla för att missa en chans. Detta samband kan kopplas till det mänskliga beteendet "fear of missing out" (Hodkinsson 2019). Samtliga har ett mål om expansion. Rädsla av att misslyckas med målet på grund av att avstå ett förvärv kan kopplas till deras tro om att mark bara blir till salu en gång. På så vis tror respondenterna att chansen inte återkommer och därför måste de ta den för att inte misslyckas i relation till sina mål. Rädsla kan även speglas i attraktiviteten till närliggande jordbruksmark. Närliggande åkermark bekräftas vara mer attraktiv där en rädsla kan speglas i en vilja om att grannen inte ska få det. Ovannämnda faktorer har medfört att lantbrukare är villiga att gå över sitt maxtak för pris enbart för att eliminera rädslorna.

Ekonomi

I resultatet bekräftas ekonomi som en påverkande faktor men dess djupare betydelse kan diskuteras. Stordriftsfördelar som en påverkande faktor kan bekräftas där flera resonerar kring att mer åkermark medför ekonomiska fördelar (Huber et al. 2015). Vidare medför det även möjlighet att investera i egna maskiner och ny teknik. Det kan dock kopplas till den enskilda individen och ett intresse för teknik. Vidare gör respondenter en ekonomisk bedömning utifrån markens kvalitet där det visar att ju bättre kvalitet marken har desto mer villig är lantbrukaren att köpa det.

Diversifiering av verksamheten är en faktor Huber et al. (2015) presenterar som kausal vid markförvärv. Detta är något som denna studies resultat mer betraktar

som en korrelation till att förvärv sker då det inte nödvändigtvis leder till förvärv. Respondenterna resonerar att det skapar ett kassaflöde som behövs vid markförvärv och kan ses mer som en stödjande faktor. Samma resonemang förs om kalkyler där det mer handlar om att få ihop affären än en faktor till varför förvärvet sker.

En skillnad som kan kopplas till studiens urval är att djurproducenterna nämner en kausal faktor som inte växtodlarna gör. Anledningen till att de förvärvar mer åkermark är bland annat för att öka självförsörjningsgraden på foder. Detta för att bli oberoende av andra aktörer. Det visar att marken förvärvas för att säkra huvudverksamheten, djuren, via riskhantering genom att öka den vertikala integrationen.

5.1.2 Beslutsprocess

Tidigare forskning som gjorts om beslutsprocesser av Öhlmér et al. (1998) och Sutherland et al. (2012) kan bekräftas som applicerbara vid beslutsprocess vid markförvärv. Det som examensarbetet kan tillföra är att en stor del av besluten tas långt innan mark blir till salu. Den utlösande händelsen är inte när marken blir till salu utan när företagets mål om expansion grundas. Vidare sker omfattande förberedelser innan åkermark blir till salu för att påskynda processen när förvärvsmöjlighet uppstår. Förberedelserna kan vara genom kalkyler eller diskussion med familjen. Detta kan kopplas till det hierarkiska beslutssystemet där markförvärv först diskuteras med familjen innan det övergår till beslut om hur förvärvet ska möjliggöras (Farnar-Bowers & Lane 2009).

En skillnad från tidigare forskning av Sutherland (2010) om att förvärv inte kan förutspås kan motsägas med detta examensarbete. Respondent 5 berättar att han redan 25 år tidigare fick reda på att markägaren ville sälja åkermarken till honom den dagen han skulle gå i pension. Det visar att markförvärv inte alltid är sporadiskt och oförutsägbart. Samtliga respondenter gör kalkyler i sin beslutsprocess främst för att bankerna kräver det för att tillhandahålla likvida medel. Detta sker under beslutssystem för lantbruksföretag som presenteras i figur 2. Detta bekräftar även Velasquez (1998) resonemang om att dessa beslutssystem motiveras främst av affärsetik då det sedermera handlar mer om att få ihop affären för respondenterna.

Sutherland (2010) nämner att om möjligheten passar med gårdens övergripande mål kommer processen mötas snabbare. Detta kan bekräftas i denna studie då deras beslutsprocess sker långt innan åkermarken ens finns till salu på grund av mål om expansion. Därför passar det redan med målet och möts snabbt när möjlighet uppstår. Det är något Respondent 3 lyfter som viktigt för att få en bra affär där han resonerar att försäljarna är mer medgörliga direkt vid försäljning. Representanternas verksamheter innefattar även större arealer än den

genomsnittliga i Sverige. Detta kan vara en påverkande faktor till varför beslutsprocessen går fort. De har även förvärvat mark flera gånger och vet hur de ska göra där de redan har kalkyler redo. Flera är även insatta i vad som krävs för att få lån via sin erfarenhet inom bankbranschen eller bra kontakter på banken. Här kan resultatet bli annorlunda om lantbrukare med mindre arealer eller utan erfarenhet inom bank intervjuas. Detta är inget arbetet kan bekräfta utan det krävs mer forskning.

Att mycket av besluten tas redan långt innan kan förklara ett samband mellan utbildningsnivå och beslutsprocessens hastighet. Detta på grund av att högre utbildade generellt identifierar problem och lösningar snabbare än andra och påskyndar då processen (Öhlmér et al. 1998). Beslutsfattarens utbildning och erfarenhet kan även vara en påverkan till varför de inte tar hjälp av rådgivare. Detta för att vissa resonerar att de har förmågan att göra besluten på egen hand då de besitter kunskap inom exempelvis ekonomi genom utbildning eller erfarenhet inom bankbranschen.

Vidare kan en annan faktor till varför de inte tar hjälp av rådgivare nämnas. Samtliga respondenter beskriver att de har ett kontaktnät inom den gröna näringen som de tar hjälp av vid beslut. Här nämns familjemedlemmar, kollegor och kamrater som på något vis kan bidra med relevant kunskap. Detta bekräftar Öhlmér et al. (1998) och Sutherland et al. (2012) resonemang om att beslut diskuteras med andra vid den aktiva bedömningen. Varför de inte har rådgivare kan även höras samman med att faktorer som påverkar vid markförvärv har en känslomässig grund (Farmar-Bowers & Lane 2009). Här spelar familjen en stor roll i form av både nästkommande generations intresse och att säkra för ett framtida generationsskifte. Detta är faktorer som inte går att räkna på utan det är bara beslutfattaren själv som kan värdera dess vikt i beslutet.

5.2 Diskussion urval

Genom att använda strategiskt urval ökar arbetets validitet. Detta då rätt målpopulation väljs ut efter att vara de som kan bidra med relevant information i relation till examensarbetets syfte (Alvehus 2013). Även genom att intervjua faktiska lantbrukare som förvärvat ökar validiteten då förvärven själv intervjuas och inte andrahandskällor som Möller & Vernersson (2020) i tidigare studie byggde sitt arbete på. På så vis reduceras påverkan från egna antaganden och eventuella missuppfattningar från sekundära personer om vad de tror påverkar. Genom att komplettera med bekvämlighetsurval blir arbetet även mer resurseffektivt.

Vidare gjordes urval utifrån avgränsning med att enbart intervjua lantbrukare som förvärvat åkermark de senaste två åren. Detta för att reducera problem med eventuell efterrationalisering i svaren. Ju längre tid det går från en händelse har skett tills det återigen tas upp, desto större risk är att det påverkas av minnesfel, efterrationaliserar eller konstruerar om historien i efterhand (Ahlberg et al. 2005). Efterrationalisering är ett problem där människor tenderar att ändra om sina tidigare beslut för att göra dem mer logiska än vad de faktiskt är (Brunsson & Brunsson 2014). Att befintliga lantbrukare valdes var för att det är främst de som köper åkermarken som är till salu (Ludvig & Co 2019). Vidare valdes lantbrukare som inte förvärvat åkermark via generationsskifte på grund av att det kan medföra andra förutsättningar, där förvärvet kan ses mer som en överlåtelse än köp. Förvärvet kan även vara förmånligare. Beslutsprocessen kan även se annorlunda där extern konkurrens inte finns.

Deltagarna var personer utan beroendeställning till oss. Med det menas att vi har ingen relation till deltagarna. Beroendeställning har tagits i beaktning för att minimera risk för påverkan på svar och öka pålitligheten. Deltagarna hålls anonyma utifrån ett etiskt perspektiv (Åkerlund 2017). Vi tror även att de svarar mer ärligt om de får hållas anonyma och ser även anonymitet som en viktig del utifrån deltagarnas sida. Markförvärv kan vara känsligt i relation till andra budgivare eller närliggande grannar. Detta då det kan skapa irritation om någon anser att förvärvet gjordes av fel person.

Geografisk placering utifrån slättbygder valdes då det var ett sätt att dela in respondenterna utan att precisera exakt driftsplats. Sverige är ett avlångt land där odlingsförutsättningarna är olika vilket måste tas i beaktning. Därför gjordes en viss spridning på deltagarna. Slättbygderna är även ett geografiskt område utan större skogspartier och är därför lämpade för odling av livsmedel. Utifrån empirisk generalisering är arbetets syfte inte att resultaten ska vara generaliserbara för alla. Syftet är att presentera faktorer som har påverkat olika lantbrukare mer djupgående för att skapa en förståelse om vad som kan påverka.

5.3 Metoddiskussion

Kvalitativa intervjuer är en bra metod för att få djupare förståelse i bakomliggande faktorer som påverkat vid förvärv av åkermark. Vidare valdes intervjuerna att vara semistrukturerade. Genom att låta stora delar av intervjun vara öppen möjliggör det för deltagarna att själva berätta vad de anser är av vikt. Det är viktigt i studien då syftet med arbetet handlar om att de själva ska få berätta vad de anser påverkat dem och hur deras beslutsprocess sett ut. Detta kan även kopplas till att studien handlar mer om teoribygande än teoritestande (Wengraf 2011). Vid teoribygande är

intervjuerna ostrukturerade medan vid teoritestande är de strukturerade. Arbetets syfte är att presentera mer djupgående faktorer för att skapa en förståelse vilket kan betraktas mer åt teoribyggande än teoritestande. Det bör dock kommenteras att tidigare forskningsresultat testas där av blir intervjuerna semistrukturerade. Då kvalitativa intervjuer är mer resurskrävande än kvantitativa enkäter blir antalet intervjuer färre.

Tratt-tekniken valdes på grund av att det skapar en bra röd tråd i intervjuerna samtidigt som det öppnar upp för respondenterna att prata fritt. På så vis blir intervjun mer avslappnad. Detta då intervjuens början innefattar allmän information för att sedan gå djupare in i deras tankar.

Om arbetet ska diskuteras utifrån reliabilitet är det enkelt att replikera undersökningen då frågorna var förutbestämda (Alvehus 2013). Då arbetet bygger på människors deltagande och tankar är det något som kan medföra att vid en framtida replikering blir svaren inte desamma. Det bör tilläggas att det ekonomiska läget i världen kan förändras och påverka att svaren blir annorlunda. Även om så är fallet är det inget som är påverkningbart utifrån undersökningens upplägg. Därför är det viktigt att ha det i åtanke att eventuella händelser i världen kan spela större eller mindre roll nu än vid en framtida replikering. En longitudinell studie hade varit att fördra för att kunna skapa en mättnad över tid (Caruana et al. 2015). Detta är dock något det inte finns resurser till i denna studie.

5.4 Kritisk granskning av eget material

Avgränsningar och urvalsmetoderna som användes i arbetet har medfört att vissa faktorer presenterade i tidigare forskning inte har kunnat göras uttalande om. Urvalet medförde även att speglingen av den svenska lantbrukaren blev något begränsad då samtliga var lantbrukare med större areal än genomsnittet i Sverige. Majoriteten av respondenterna har även eftergymnasial utbildning vilket majoriteten i Sverige inte har. Detta är faktorer som kan påverkat utfallet för studien. Det bör dock kommenteras att syftet inte är att generalisera faktorer utan få en djupare förståelse om varför lantbrukare förvärvar mark och hur deras beslutsprocess sett ut. Därför kan studien mer ses som en pilotstudie där det var färre deltagare. Studien hade behövt fler deltagare innefattande både stora och små lantbruksföretag och även lantbrukare som avstått från förvärv för att kunna dra mer generaliserbara slutsatser.

6. Slutsats

Syftet med studien var att få en övergripande förståelse om hur lantbrukares beslutsprocess sett ut vid förvärv av åkermark samt förstå vilka faktorer som påverkat varför de valt att förvärva. Resultatet visar att faktorer kring varför lantbrukare väljer att förvärva åkermark är kopplade till deras företagsmål och den enskilda individens personlighet, känslor och intressen. Den nästkommande generationens involverande är en faktor som är av stor vikt för många lantbrukare. En tro om värdeökning på åkermark samt en rädsla för att missa en chans är två faktorer som visats beröra majoriteten i deras markförvärv. Ekonomi har även en påverkande faktor där det till stor handlar om att möjliggöra affären. Djurproducenterna framhåller att en anledning till deras förvärv är på grund av riskhantering genom ökad självförsörjning på foder till djuren.

När det gäller beslutsprocessen kan slutsats dras att beslutsprocessen påbörjas långt innan mark blir tillgängligt för förvärv vilket medför att processen går fort när åkermark väl finns tillgängligt. Markförvärv sker inte heller alltid sporadiskt utan en del förvärv vet lantbrukaren om redan långt innan försäljning. Vidare kan den utlösande händelsen konstateras vara när mål berörande expansion grundas och inte när mark blir tillgängligt för förvärv. Familjens involverande i beslut är väsentlig där det finns en nästkommande generation eller en involverad partner. Samtliga tar hjälp av andra de anser kan hjälpa de i beslut. Det kan vara familjemedlemmar, kamrater, kollegor eller andra inom den gröna näringen.

Slutligen är studien till hjälp för rådgivare inom den gröna näringen. Studien visar att lantbrukare styrs inte enbart av ekonomisk rationalitet där besluten handlar om vinstmaximering. Beslutsprocess och påverkande faktorer är mer irrationella och känslomässiga. Rådgivare kan dra nytta av detta och förbättra sin rådgivning genom att föra diskussioner mer övergripande som berör både mål och personliga värderingar. Detta för att bättre täcka det som faktiskt visats påverka lantbrukare som förvärvat åkermark. Studien visar även lantbrukare som går i tankar om att förvärva åkermark om vad som varit av vikt för dem som har förvärvat vilket kan verka som stöd.

6.1 Förslag på framtida studier

Som tidigare nämnt krävs framtida studier för att analysera om utbildning och arealsstorlek är påverkande faktorer vid markförvärv. Studien har presenterat en ny faktor som påverkar nämligen en rädsla att missa en chans. Detta är något som vidare kan studeras för att få en djupare förståelse. Även djupare samband mellan enskilda individen och hur det påverkar varför förvärv sker kan vidare studeras. Studien har påbörjat att bygga på med ny teori som nu behöver testas med kvantitet vilket kan göras i framtida studier.

Referenser:

- Alvehus, J. (2013). *Skriva uppsats med kvalitativ metod: en handbok*. Liber.
- Ahlberg, A., Andersson, M., & Bergqvist, E. (2005). *Norm-och kulturkonflikter: En studie om hedersrelaterat våld ur ett rättsociologiskt perspektiv*. (Rättsociologi 21p – 40p, RÄS 723, dk. 2, moment 2). Lunds universitet. Institutionen för Rättsociologi.
<https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOId=1331608&fileOId=1331609>
- Barkham, R., Park, A.U., 2011. Lease versus buy decision for corporate real estate in the UK. *Journal of Corporate Real Estate*. 13(3), 157–168.
<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/14630011111170445/full/html>
- Brunsson, K. & Brunsson, N. (2014). *Beslut* (1. uppl. ed.). Stockholm: Liber
- Burton, R.J.F., Wilson, G.A. (2006). Injecting social psychology theory into conceptualisations of agricultural agency: Towards a post-productivist farmer self-didentity?. *Journal of rural studies*. 22(1), 95-115.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0743016705000550>
- Buchholz, M., Danne, M., & Musshoff, O. (2022). An experimental analysis of German farmers' decisions to buy or rent farmland. *Land Use Policy*. 120, 106218.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264837722002459>
- Caruana, E. J., Roman, M., Hernández-Sánchez, J., & Solli, P. (2015). Longitudinal studies. *Journal of thoracic disease*. 7(11), E537- E540.
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4669300/pdf/jtd-07-11-E537.pdf>
- Evans, N. (2009). Adjustment strategies revisited: Agricultural change in the Welsh Marches. *Journal of rural studies*. 25(2), 217-230.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0743016708000661>
- Europeiska kommissionen (u.å.). *Inkomststöd i korthet*.
https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/income-support/income-support-explained_sv [2023-04-03]
- Etikan, I., Musa, S. A., & Alkassim, R. S. (2016). Comparison of convenience sampling and purposive sampling. *American journal of theoretical and applied statistics*. 5 (1), 1-4.
https://www.researchgate.net/publication/304339244_Comparison_of_Convenience_Sampling_and_Purposive_Sampling

- Farmar-Bowers, Q., & Lane, R. (2009). Understanding farmers' strategic decision-making processes and the implications for biodiversity conservation policy. *Journal of environmental management*. 90(2), 1135-1144.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301479708001412>
- Gasson, R. (1973). Goals and values of farmers. *Journal of agricultural economics*. 24(3), 521-542. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1477-9552.1973.tb00952.x>
- Hodkinson, C. (2019). Fear of Missing Out' (FOMO) Marketing Appeals: A Conceptual Model. *Journal of Marketing Communications*. 25(1), 65–88.
<https://www.tandfonline.com/doi/epdf/10.1080/13527266.2016.1234504?needAccess=true&role=button>
- Huber, R., Flury, C., & Finger, R. (2015). Factors affecting farm growth intentions of family farms in mountain regions: Empirical evidence for Central Switzerland. *Land Use Policy*. 47, 188-197.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264837715001052>
- Huber, R., Bakker, M., Balmann, A., Berger, T., Bithell, M., Brown, C., ... & Finger, R. (2018). Representation of decision-making in European agricultural agent-based models. *Agricultural systems*. 167, 143-160.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308521X17309228>
- Högberg, G. (2010). *Lantbrukarnas inställning till skuldsättning och val av kreditinstitut*. (Examensarbete 2010:616) Sveriges lantbruksuniversitet. Institutionen för ekonomi/Agronomprogrammet.
https://stud.epsilon.slu.se/1863/1/hogberg_g_100927.pdf
- Jordbruksverket. (2015). *Jordbruksmarkens värden*. [Broschyr]
<https://www2.jordbruksverket.se/download/18.352c057214f2288b85cf16be/1439541455348/ovr362.pdf> [2023-03-26]
- Jordbruksverket. (2021a). *Exploatering av jordbruksmark 2016–2020*. (2021:08). Jönköping: Jordbruksverket.
https://www2.jordbruksverket.se/download/18.3fe46a3117be21208098aeae/1631785978822/ra21_8.pdf
- Jordbruksverket (2021b). *Priser på jordbruksmark 2021*. <https://jordbruksverket.se/om-jordbruksverket/jordbruksverkets-officiella-statistik/jordbruksverkets-statistikrapporter/statistik/2022-08-26-priser-pa-jordbruksmark-2021> [2023-03-26]
- Jordbruksverket (2022a). *Jordbruksmarkens användning 2022. Slutlig statistik*.
<https://jordbruksverket.se/om-jordbruksverket/jordbruksverkets-officiella-statistik/jordbruksverkets-statistikrapporter/statistik/2022-10-20-jordbruksmarkens-anvandning-2022.-slutlig-statistik> [2023-03-26]
- Jordbruksverket (2022b) *Jordbruksstatistik sammanställning 2022*.
<https://jordbruksverket.se/om-jordbruksverket/jordbruksverkets-officiella-statistik/jordbruksverkets-statistikrapporter/statistik/2022-07-05-jordbruksstatistik---sammanstallning-2022#h-Sammanfattandepowerpoint> [2023-03-26]

- Kantelhardt, J. 2006. Impact of the Common European Agricultural Policy reform on future research on rural areas. *Outlook on Agriculture*. 35(2), 143–148.
<https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.5367/000000006777641534>
- Key, N. 2005. How much do farmers value their independence? *Agricultural Economics*. 33, 117–126. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1574-0862.2005.00339.x>
- Key, N. & Roberts M.J. (2009). Non-pecuniary benefits to farming: Implications for supply response to decoupled payments to decoupled payments. *American Journal of Agricultural Economics*. 91(1), 1–18.
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1467-8276.2008.01180.x>
- Kirkwood, J. (2009). Motivational factors in a push-pull theory of entrepreneurship. *Gender in Management: An International Journal*. 24(5), 346–364.
https://abeuk.online/sites/default/files/files/4UIE_Article_15.pdf
- Kungliga lantbruksstyrelsen (1971). *Översiktlig gradering av åkermarken i Sverige*.
https://jordbruketisiffror.files.wordpress.com/2013/10/akerklassificering_19710211.pdf [2023-05-24]
- Kvale, S. & Brinkmann, S. (2014). *Den kvalitativa forskningsintervjun*. 3 Uppl., Lund: Studentlitteratur
- Livsmedelsverket (2023). *Exempel på livsmedelsföretag i primärproduktionen*.
<https://kontrollwiki.livsmedelsverket.se/artikel/634/exempel-pa-livsmedelsforetag-i-primarproduktionen#prim-auml-rproduktion-och-livsmedelsf-ouml-retag> [2023-03-21]
- Ludvig & Co. (2019). *Åkermarksprisrapporten 2019*.
<https://kunskap.ludvig.se/hubfs/Rapporter-Ludvig-o-Co/%C3%85kermarkspriser%20hel%C3%A5r%202019/%C3%85kermarksprisrapporten-2019.pdf> [2023-03-20]
- Marks-Bielska, R. (2013). Factors shaping the agricultural land market in Poland. *Land Use Policy*. 30(1), 791-799.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0264837712001081?via%3Dihub>
- Möller, E. Vernersson, P. (2020). Beslutsprocess vid förvärv av jordbruksmark. (Självständigt arbete G2E). Sveriges lantbruksuniversitet. Institution för arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi.
https://stud.epsilon.slu.se/16249/3/moller_e_vernersson_p_201102.pdf
- Patel, R., & Davidson, B. (2003). *Forskningsmetodikens grunder. Att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Studentlitteratur.
- Statens jordbruksverk, SJV. (u.å.). *Karta över Sveriges produktionsområden*.
<https://statistik.sjv.se/PXWeb/Resources/PX/Kartor/Produktionsomraden.html> [2023-04-13] Godkänd av ägare för användning
- Statistiska centralbyrån (2022). *Utbildningsnivån i Sverige*. <https://www.scb.se/hitta-statistik/sverige-i-siffror/utbildning-jobb-och-pengar/utbildningsnivan-i-sverige/> [2023-04-15]

- Sutherland, L.A., Burton, R. J., Ingram, J., Blackstock, K., Slee. B., Gotts, N. (2012). Triggering change: towards a conceptualisation of major change processes in farm decision-making. *Journal of Environmental Management*. 104, 142-151. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301479712001326>
- Sutherland, L. A. (2010). Environmental grants and regulations in strategic farm business decision-making: a case study of attitudinal behaviour in Scotland. *Land use policy*. 27(2), 415-423. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0264837709000672>
- United Nations. (2022). *World Population Prospects 2022: Summary of Results*. https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/undes_a_pd_2022_wpp_key-messages.pdf [2023-03-18]
- Velasquez, M.G. (1998). *Business Ethics, Concepts and Cases*. 4 uppl., Prentice Hall
- Wengraf, T. (2011). *Qualitative Research Interviewing*. London: SAGE Publications, Ltd.
- Willet, G.S., Hinman, H.R., 1981. A method for analyzing the farmland lease or purchase decision. *J. ASFMRA* 45(2), 37–45.
- Åkerlund, D. (2017). *Guide till akademiskt skrivande: Om att skriva rapporter, uppsatser och självständiga arbeten på universitet och högskolor*. 2 uppl., Karlstad: Karlstads universitet. <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1138556/FULLTEXT01.pdf>
- Öhlmér, B., Olson, K. and Brehmer, B. (1998), Understanding farmers' decision making processes and improving managerial assistance. *Agricultural Economics*. 18, 273-290. <https://doi.org/10.1111/j.1574-0862.1998.tb00505.x>

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. Du hittar en länk till SLU:s publiceringsavtal på den här sidan:

- <https://libanswers.slu.se/sv/faq/228316>.

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

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