



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Tillväxt i lantbruksföretag

Economical growth in farms

Maria Fridholm
Amanda Reneby

Tillväxt i lantbruksföretag

Economic growth in farms

*Maria Fridholm
Amanda Reneby*

Handledare: Johan Gaddefors, Sveriges lantbruksuniversitet,
Institutionen för ekonomi

Examinator: Karin Hakelius, Sveriges lantbruksuniversitet,
Institutionen för ekonomi

Omfattning: 15 hp

Nivå och fördjupning: G2E

Kurstitel: Självständigt arbete i företagsekonomi

Kurskod: EX0538

Program/utbildning: Agronomprogrammet – ekonomi

Fakultet: Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap (NL)

Utgivningsort: Uppsala

Utgivningsår: 2012

Serienamn: Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi

Nr: 747

ISSN 1401-4084

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: *tillväxt, tillväxthinder, diversifiering, lantbruk*



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Förord

Vi vill börja denna uppsats med att rikta ett stort tack till alla dem som har hjälpt oss under arbetet. Först vill vi tacka de företagare som har intervjuats; Gustaf Silén, Göran Söderman och Ivar Insulander. Utan er medverkan hade arbetet aldrig kunnat genomföras. Vidare vill vi tacka vår handledare Johan Gaddefors som har inspirerat och väglett oss genom arbetet med uppsatsen.

Maria Fridholm
Amanda Reneby

Abstract

One quarter of the Swedish farms is rated as growth companies. None of the production branches crop, pork, beef or milk reaches such profitability that in the long term contribute to growth and employment. The low growth may in the long term lead to that alternative employment will be interesting for many agricultural enterprises and the interest to take over at the generation shift will be reduced. This allows for many farmers to diversify their activities.

Most of the studies concerning growth refer typically to investigate companies with strong growth or strong negative growth. Because few studies examine organizations with virtually no growth, we have chosen to study this phenomenon. The study aims to discuss the growth obstacles that businesses are experiencing in their activities. The theory chapter describes the concepts of growth, growth obstacles and diversification. The empirics is based on interviews with three business owners; Gustaf Silén who owns Agriöst AB, Ivar Insulander who owns Spelbo gård and Göran Söderman who owns Gråmunkehöga gård.

The study shows that there is a certain relationship between the company's growth and its size, age, loan and credit facilities, the willingness to grow and companies that develop the skills.

The main obstacles which it faced in the study is the difficulty to find work force, rules limiting agricultural production and the entrepreneur's own willingness to grow. All farmers have chosen to diversify in order to increase the profitability of the company. They can be defined as "structural diversifiers" as they have chosen to diversify outside of the traditional agriculture activities. The activities they have chosen to diversify within are selected in order to make use of the existing resources efficiently.

Sammanfattning

En fjärdedel av lantbruksföretagen klassas som tillväxtföretag och ingen av produktionsgrenarna växtodling, griskött, nötkött eller mjölk når sådan lönsamhet att det på lång sikt bidrar till tillväxt och ökad sysselsättning. Den låga tillväxten kan på lång sikt innebära att alternativ sysselsättning blir intressant för många lantbruksföretag, samt att intresset att ta över vid generationsskifte minskar. Detta ger utrymme för många lantbrukare att diversifiera sin verksamhet.

De flesta studier gällande tillväxt syftar oftast till att undersöka de företag med kraftig tillväxt eller kraftig negativ tillväxt. Eftersom få studier undersöker företag med näst intill obefintlig tillväxt har vi valt att studera denna företeelse. Studien syftar till att diskutera de tillväxthinder som lantbruksföretag upplever i sin verksamhet. I teorikapitlet beskrivs begreppen tillväxt, tillväxthinder samt diversifiering. Empirin baseras på intervjuer med tre företagare; Gustaf Silén som driver Agriöst Ab, Ivar Insulander som driver Spelbo gård och Göran Söderman som driver Gråmunkehöga gård.

Studien visar att det finns ett visst samband mellan företagets tillväxt och dess storlek, ålder, låne- och kreditmöjligheter, företagarens tillväxtvilja samt företag som kompetensutvecklare.

De främsta tillväxthinder som företagarna i studien möter är svårigheter att finna arbetskraft, regler som begränsar lantbruksproduktionen samt företagarens egen tillväxtvilja. Samtliga lantbrukare har valt att diversifiera för att öka lönsamheten i företaget. De kan definieras som "mångsysslare" då de valt att diversifiera utanför det traditionella lantbruket. Verksamheterna de valt att diversifiera sig inom är valda för att utnyttja de befintliga resurserna på ett effektivt sätt.

Innehållsförteckning

1 INLEDNING	1
1.2 PROBLEM	2
1.3 SYFTE OCH AVGRÄNSNING	2
2 METOD	3
2.1 LITTERATURSÖKNING	3
2.2 FALLSTUDIE	3
2.3 TROVÄRDIGHET	4
2.4 DISPOSITION.....	4
3 TEORI.....	6
3.1 FAKTORER SOM PÅVERKAR TILLVÄXT	6
3.1.1 Företaget.....	7
3.1.2 Företagaren	8
3.1.3 Företagarens strategier	9
3.2 DIVERSIFIERING	10
3.2.1 Tre typer av lantbrukare	10
3.2.2 Tre typer av diversifiering i lantbruk.....	11
3.3 TILLVÄXTHINDER.....	11
3.3.1 Interna och materiella hinder	12
3.3.2 Interna och immateriella hinder	12
3.3.3 Externa och materiella hinder.....	13
3.3.4 Externa och immateriella hinder.....	13
3.4 TEORETISK SYNTES	13
4 EMPIRI.....	14
4.1 INTERVJU MED GUSTAF SILÉN, AGRIÖST AB	14
4. 2 INTERVJU MED GÖRAN SÖDERMAN, GRÅMUNKEHÖGA GÅRD AB	15
4.3 INTERVJU MED IVAR INSULANDER, SPELBO GÅRD AB	16
5 ANALYS OCH DISKUSSION.....	17
5.1 FAKTORER SOM PÅVERKAR TILLVÄXT	17
5.2 DIVERSIFIERING	20
5.3 TILLVÄXTHINDER.....	21
6 SLUTSATSER.....	24
REFERENSER.....	26

1 Inledning

I detta inledande kapitel ska läsaren få en bakgrund till det problem som kommer att undersökas i uppsatsen. Denna bakgrund leder sedan vidare till frågeställningen. Vidare redogörs syftet med uppsatsen samt de avgränsningar som är nödvändiga.

1.1 Problembakgrund

Tillväxt innebär en ökning av redan befintliga resurser, till exempel fler anställda eller ökad omsättning (Landström och Löwegren, 2009). Den ekonomiska tillväxten i ett företag kan alltså mätas med bland annat omsättning, sysselsättning och resultat. Ett annat sätt att mäta ekonomisk tillväxt, främst för ett helt land eller bransch, är med hjälp av BNP, Brutto National Produkt. Måttet BNP visar det summerade värdet av producerade tjänster och varor i landet under en bestämd period, oftast ett år (Landström och Löwegren, 2009).

Under 2011 har intäkterna ökat inom den svenska jordbrukssektorn, och en fjärdedel av lantbruksföretagen klassas som tillväxtföretag (www, LRF konsult, 2012). Ingen av produktionsgrenarna växtodling, griskött, nötkött eller mjölk når sådan lönsamhet att det på lång sikt bidrar till tillväxt och ökad sysselsättning. Det har inte skett några ökning i produktionsvärde de senaste 15 åren inom lantbrukssektorn i Sverige (Johansson, 2011). Antal företag har minskat under samma period, men eftersom produktionsvärdet är konstant visar detta på färre men större företag. Lantbrukarnas kostnader har ökat de senaste 15 åren, vilket inte har återspeglats i högre priser för att kompensera för detta (Johansson, 2011).

Den låga tillväxten kan på lång sikt innebära att alternativ sysselsättning blir intressant för många lantbruksföretag, samt att intresset att ta över vid generationsskifte minskar (www, LRF konsult, 2012). Detta ger utrymme för många lantbrukare att diversifiera sin verksamhet. Den tekniska utvecklingen i lantbruket är stor, vilket har lett till större företag med behov av mindre arbetskraft (www, Länsstyrelsen, 2012). I regeringens landsbygdprogram perioden 2007-2013 är en av de tre huvudinsatserna att ”utveckla ett diversifierat landsbygdsföretagande och därigenom förbättra möjligheterna att leva och arbeta på landsbygden” (www, Länsstyrelsen, 2012). Detta visar på att det är viktigt för det svenska lantbruket att det finns en möjlighet till diversifiering och därmed driva verksamheter utanför det traditionella lantbruket.

I studier av tillväxt i företag analyseras ofta företag med kraftig tillväxt eller kraftig negativ tillväxt. Eftersom en fjärdedel av lantbruksföretagen klassas som tillväxtföretag betyder det att en del företag inte växer tillräckligt, inte växer alls eller har en negativ tillväxt. Eftersom få studier syftar till att undersöka företag med näst intill obefintlig tillväxt kommer denna studie analysera just detta. För att kunna ta reda på vilka faktorer som bidrar till tillväxt är det även viktigt att definiera olika typer av tillväxthinder, för att sedan kunna analysera om dessa hinder upplevs i lantbruksföretag.

1.2 Problem

Lönsamheten i de svenska lantbruksföretagen är för låg för att på lång sikt leda till tillväxt. Det är därför viktigt att lantbrukssektorn i Sverige ökar sin tillväxt för att kunna överleva på lång sikt. Den låga tillväxten kan bero på att lantbruksföretagen saknar de faktorer som gynnar tillväxt samt har problem med tillväxthinder. Detta leder fram till två frågeställningar:

- Vilka faktorer påverkar tillväxt i lantbruksföretag?
- Vilka hinder för tillväxt upplever lantbrukare?

Lägre tillväxt kan leda till ett ökat intresse för alternativ sysselsättning, vilket kan vara fallet för de svenska lantbruksföretagen. Detta leder fram till den tredje frågeställningen:

- Diversifierar lantbruksföretag för att öka tillväxten eller för att överleva?

1.3 Syfte och avgränsning

Uppsatsen syftar till att diskutera tillväxtfaktorer, tillväxthinder och bakgrundsliggande faktorer till diversifiering i lantbruksföretag. Detta för att kunna identifiera vad som styr tillväxten i lantbruksföretag.

Studien avgränsas till tre lantbruksföretag med ingen eller negativ tillväxt. Den geografiska avgränsningen är Uppsalaregionen, detta för att få så lika förutsättningar som möjligt. Ingen hänsyn har tagits till vilken typ av produktion företagen har. Eftersom produktionsgrenarna hos de svenska lantbruksföretagen är fler än antalet intervjuade företag kunde inte alla typer av produktioner jämföras, därmed valdes en slumpvis fördelning av produktionsinriktningar. Eftersom syftet med uppsatsen är att diskutera tillväxtfaktorer i lantbruksföretag, inte företag med en speciell produktionsinriktning, så har urvalet av intervjuobjekt inte fokuserats på en viss typ av produktion. Om endast en produktionsinriktning hade valts kunde detta givit en tydligare bild av den typen av företag. Alternativt om intervjuobjekten hade varit fler och alla produktionsinriktningar kunnat representeras hade detta givit en mer realistisk bild av hela sektorn lantbruksföretag.

2 Metod

I detta kapitel beskrivs hur uppsatsen har genomförts. Först beskrivs hur litteratursökningen har gått tillväga, sedan följer en beskrivning av fallstudier och intervjuer samt varför dessa metoder har valts. Avslutningsvis diskuteras uppsatsens trovärdighet samt disposition.

2.1 Litteratursökning

Inledningsvis genomfördes en litteratursökning och litteraturgenomgång som skulle öka förståelsen för vilka teorier som kunde vara användbara för vår uppsats om tillväxt och diversifiering. Litteratursökningen var även av stor vikt för intervjuavsnittet. Frågorna som ställdes under intervjuerna grundar sig i den teori som funnits under litteraturgenomgången. För att finna relevant teori har sökmotorerna google scholar, Epsilon och Primo använts. Sökorden som användes i litteraturgenomgången var både svenska och engelska, detta gav en större samling av teori. Till exempel användes sökorden tillväxt, growth, lantbruk, farm, diversifiering, diversification, entreprenör, entrepreneur, lantbruk, farm, tillväxthinder och lantbruk.



Figur 1. Exempel på sökord som användes vid litteratursökningen, (egen bearbetning).

Sökningarna resulterade i en mängd artiklar, men som reducerades till ett tjugotal. En del av de artiklar och böcker som har använts har även återfunnits genom referenslistor i andra artiklar. Förutom denna litteratur har även jordbruksverkets, tillväxtverkets, nationalencyklopedins, länsstyrelsens samt LRF Konsults hemsidor använts.

2.2 Fallstudie

För att få en detaljrik förståelse för vilka faktorer som påverkar ett lantbruksföretags tillväxt har en fallstudie av tre företag gjorts. Lantbruksföretagen är belägna i Uppsala-området och har förutom deras geografiska placering helt slumpvis valts ut. En fallstudie är en undersökning där fokus är att beskriva ett specifikt fenomen (Yin, 1994). Vidare menar Yin (1994) att intervjuer är det mest lämpade sättet för insamlingen av informationsunderlag till en fallstudie. Intervjuer ger dessutom en bättre förståelse och kontakt i jämförelse med exempelvis en enkätundersökning. Svenning (2005) menar att då studien syftar till att tydligare belysa en fråga är en kvalitativ metod bra att tillämpa. Med bakgrund till detta har vi valt att genomföra kvalitativa intervjuer för att få svar på problemformuleringen. Det innebär att frågorna är relativt öppna och lämnar utrymme för den som blir intervjuad att välja hur frågan ska besvaras (Krag Jacobsen, 1993). Intervjuerna måste dock ha liknande struktur för att sedan kunna jämföras.

Först var tanken att göra personliga intervjuer, men på grund av tidsbrist fick valet ändras. Den empiriska delen i uppsatsen har därför genomförts med telefonintervjuer. Genom att göra intervjuer via telefon sparas både tid och pengar (Krag Jacobsen, 1993). En nackdel med telefonintervjuer är att kommunikationen via kroppsspråk förloras. Intervjuaren kan då gå miste om information som inte framgår i den muntliga kommunikationen. Däremot kan det vara lättare för en del personer att prata utan att se den andra i ögonen (Krag Jacobsen, 1993).

Det ursprungliga målet var att genomföra cirka tio intervjuer, men på grund av svårigheter att hitta företag som ville ställa upp på intervjuer fick detta reduceras till tre företag. Vid första kontakten med företagaren genomfördes en första intervju som främst gav en bild av företagets historia och de framtida målen för företaget. Detta gav oss en möjlighet att utvärdera om företaget passade i vår studie samt hur villiga företagarna var att svara på frågor. Vi gick sedan vidare med en andra intervju med mer specifika frågor kring ämnena tillväxt, diversifiering och tillväxthinder.

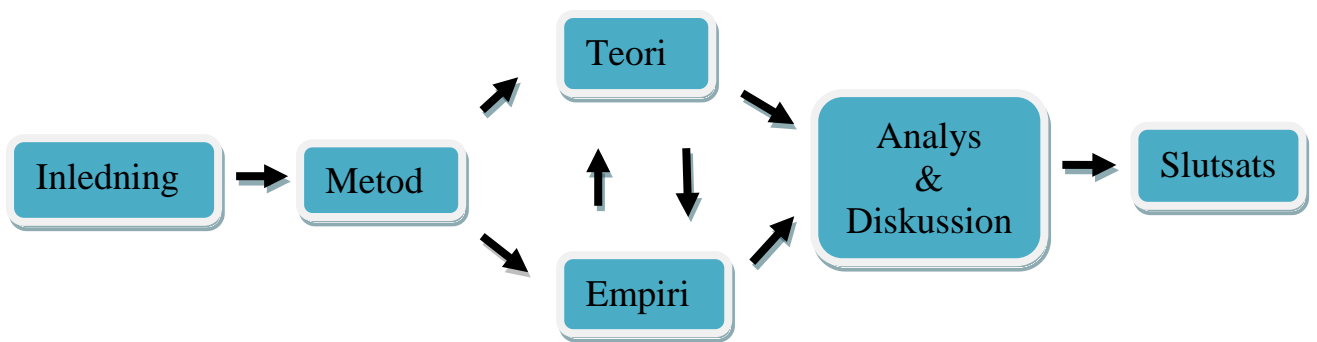
Vid de första intervjuerna var det endast en av författarna som närvarade. Vid de andra omgångarna av intervjuer användes högtalartelefon och båda författarna närvarade, detta för att inte missa någon del av intervjun. Men endast en av oss hade den muntliga kontakten med företagaren.

2.3 Trovärdighet

Målet med trovärdighet i en kvalitativ studie är att stärka att författarnas resultat av studien i förhållande till empirin är rätt (Lincoln & Guba, 1985). Eftersom tre företagare har intervjuats och analyserats kan ingen generalisering göras med utgångspunkt från materialet i denna uppsats. Alla företagare som intervjuats har företag belägna inom samma geografiska område, vilket är ännu en anledning till att ingen generalisering kan göras. För att kunna generalisera krävs det ytterligare studier av en mer kvantitativ karaktär, till exempel genom enkätundersökningar av ett större antal lantbrukare spridda över hela landet.

2.4 Disposition

Uppsatsen består av sex olika kapitel som illustreras i figur 2. I inledningskapitlet presenteras uppsatsens problembakgrund, problem samt syfte och avgränsning. Andra kapitlet motiverar uppsatsens olika val samt metod. Därefter följs en litteraturgenomgång av väsentliga teorier för uppsatsen. I empirikapitlet redogörs de intervjuer som genomförts under arbetes gång. Följande kapitel består av en analys och diskussion av sambanden mellan den teori och empiri som presenterats. Därefter beskrivs analysen och diskussionens resultat i slutsatser.



Figur 2. Uppsatsens disposition, (egen bearbetning)

3 Teori

I detta kapital presenteras teorier som ska ge en förståelse för det empiriska resultatet. Teorier som beskrivs är tillväxt, diversifiering och tillväxthinder.

3.1 Faktorer som påverkar tillväxt

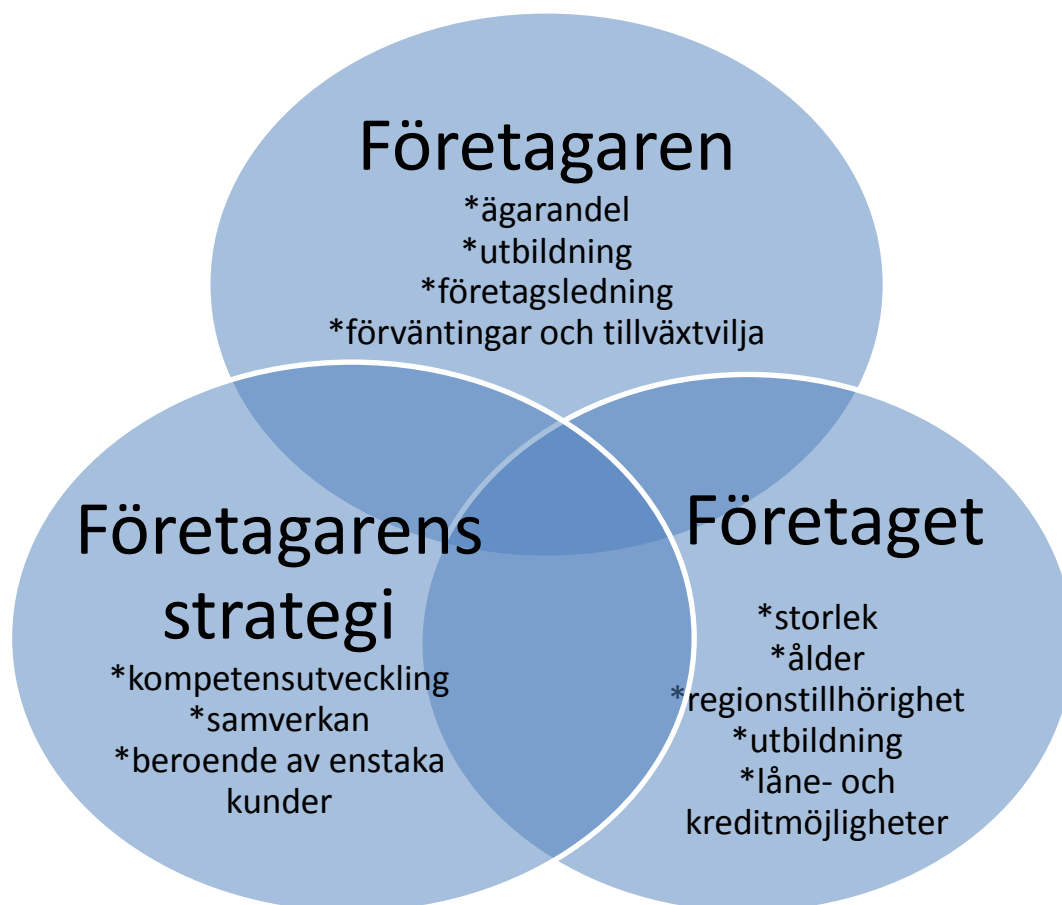
Tillväxt är ett svårfångat begrepp och har en rad skiljda innebörder (Landström & Löwegren, 2009). Innebörden skiljer sig från person till person samt vilket område tillväxtbegreppet berör, det finns alltså ingen allmän benämning på begreppet. I studien ”Tillväxt i småföretag” av NUTEK (2002: 8) definierar författarna tillväxt som ”att företaget ökat antalet sysselsatta och/eller ökat i ekonomiska termer”. I Nationalencyklopedin beskrivs tillväxt på ett liknande sätt. Där definieras tillväxt som en ”förändrings- och effektivitetsprocess” (www, NE, 2012).

Det finns heller ingen allmän metod för att mäta tillväxt, vilket medför ett mättningsproblem (NUTEK, 2002). Tillväxt kan mätas på en mängd olika sätt; exempelvis genom sysselsättning, resultat eller omsättning. Andra sätt att mäta tillväxt är lönsamhetsutveckling och försäljningsvolym.

Tillväxt kan dessutom ske på olika sätt (Landström & Löwegren, 2009). Det finns två olika sorters tillväxt; uppköp och organisk tillväxt. I studien ”Tillväxt i små och nya – och något större och mognare – företag” menar Davidsson & Delmar (2002) att företag av yngre och mindre karaktär väljer huvudsakligen att växa organiskt. Det vill säga att företaget väljer att antingen utöka sin redan befintliga verksamhet eller utveckla verksamheter som företaget redan bedriver men som inte hör till den primära verksamheten. Äldre och större företag tenderar snarare att växa genom uppköp av andra företag.

Det finns en rad olika faktorer som påverkar tillväxten i ett företag (Davidsson & Delmar, 2002). I studien ”Understanding the small business sector” analyserar Storey (1994) tillväxt i småföretag. För att lättare förstå vilka faktorer som påverkar tillväxten av småföretag har Storey kategoriserat tre grupper. Den första kategorin visar faktorer som rör *företaget*, den andra kategorin kopplar faktorer som berör *företagaren*, och den tredje avser faktorer som grundar sig i *företagets strategier*.

Varje kategori kan ses som en variation av olika faktorer som påverkar företagets tillväxt (Storey, 1994). Figuren nedanför beskriver dock att de även måste ses som en helhet, och kan alltså inte helt studeras som enskilda influenser. För att ett företag ska uppnå en snabb tillväxt måste samtliga faktorer kombineras. Det skuggade området, där *företaget*, *företagare*, och *företagarens strategier* kombineras, är den bäst lämpade kombinationen. Alla faktorer som Storey (1994) skriver om är inte relevanta för denna uppsats därför har endast de nedanstående faktorerna valts.



Figur 3. Tillväxt i småföretag (bearbetning av Storey, 1994, sid 178)

3.1.1 Företaget

Den första kategorin handlar om faktorer som påverkar företaget, så som beslut som företagsledaren gör i starten av verksamheten. De faktorer som tas upp är storlek på företaget, företags ålder, regionstillhörighet, utbildningsnivå samt låne- och kreditmöjligheter.

Sambandet mellan tillväxt och företags storlek är något delad (Storey, 1994). Storey (1994) visar i sina studier att det finns samband mellan tillväxt och företagsstorlek samt studier som pekar på motsatsen. Däremot är Storeys sammantagna analys att företag av mindre karaktär växer snabbare än större företag.

Storey (1994) menar att företags ålder är av stor vikt för dess framtida tillväxt. Vidare konstaterar han att yngre företag växer betydligt snabbare än äldre företag. Storey menar att en potentiell förklaring till att äldre företag inte växer lika snabbt som yngre företag är att företagarens motivation till tillväxt avtar med åren. När företagaren uppnått en tillfredställande tillväxt i sitt företag vill den heller inte växa mer. Även Davidsson & Delmar (2002) visar att yngre företag har en högre tillväxt än äldre företag. Ett annat samband som Davidsson & Delmar (2002) funnit mellan yngre och äldre företag är att yngre företag väljer att växa organiskt. Det vill säga att företaget väljer att antingen utöka sin redan befintliga verksamhet eller utveckla verksamheter som företaget redan bedriver men som inte hör till den primära verksamheten. Medan äldre företag tenderar att i större utsträckning växa genom uppköp av andra företag.

Storey (1994) menar att företag belägna nära en storstad har bättre förutsättningar för tillväxt. Även Davidsson & Delmar (2002) konstaterar att företag med närhet till en storstad är de företag som växer mest. De tillväxtföretag som finns i Sverige är främst lokaliserade runt Stockholmsområdet.

Wiklund (1998) konstaterar att det inte finns något direkt samband mellan utbildningsnivå i företaget och dess tillväxt. Däremot menar han att tillväxtföretagen visserligen har anställda med en mer avancerad utbildning, men det förklarar han med att dessa företag även har en bredare möjlighet att anställa människor med högre kunskap. NUTEK (2003) finner inte heller något tydligt samband mellan tillväxt och utbildningsnivån i företaget. Däremot konstateras att de företag med högre andel anställda med avancerad utbildning har haft en stabilare sysselsättningstillväxt.

Wiklund (1998) fastslår att låne- och kreditmöjligheter inte är en faktor som förklarar varför vissa företag växer och vissa inte gör det. I sin studie ”Small firm growth and performance: entrepreneurship and beyond“ konstaterar han att endast en liten del av företagen var missnöjda med låne- och kreditmöjligheterna. Att en så liten del av företagen uppgav sig vara missnöjda förklarar Wiklund med att företag av mindre karaktär sällan vill skuldsätta sig eller ta hjälp av delägare.

3.1.2 Företagaren

Alla lantbruksföretagare ställs inför olika förutsättningar och möjligheter när de driver sitt företag (NUTEK, 2003). Den andra kategorin *företagaren* beskriver detta samband mellan företagets tillväxt och företagarens möjligheter och förutsättningar. De punkter som tas upp under kategorin *företagaren* är ägarandel, utbildning, företagsledning samt förväntningar och tillväxtvilja.

I de företag där företagaren har en stor ägarandel tycks tillväxttakten vara lägre (NUTEK, 2003). Sambandet mellan företagets tillväxt och ägarandel är alltså negativt. I Wiklunds avhandling ”Small Firm Growth and Performance” (1998) fastställs att i de företagen med en högre tillväxttakt är ägandet mer diversifierat än i företag med lägre tillväxttakt. Storey (1994) menar att det är vanligt att företagaren motsätter sig delat ägarskap, vilket medför att företaget tvingas finna andra finansieringsmöjligheter. Det i sin tur påverkar företagets möjlighet att växa. Vidare skriver Storey (1994) att de företag som visar på en påtaglig tillväxt är de företag som är mest intressanta för en potentiell delägare.

Huruvida företagarens utbildningsnivå har någon påverkan på företagets tillväxt är ett beprövat fenomen. Storey (1994) visar att det finns studier som menar att det finns ett tydligt samband mellan utbildningsnivå och tillväxt, medan andra studier belyser motsatsen. I sin avhandling tar Storey (1994) fram två olika hypoteser berörande utbildningsnivåns betydelse; dels att det finns ett positivt samband mellan hög tillväxt och hög utbildning; dels att det inte finns något samband alls. Slutsatsen av avhandlingen är dock att det finns ett samband mellan tillväxt och utbildning. Wiklund (1998) skriver dock i sin avhandling ”Small Firm Growth and Performance” att utbildningsnivån inte har någon betydande roll för tillväxten. Även NUTEK (2003) menar att utbildningsnivån inte har någon betydelse för företagets tillväxt. Undersökningen visar att de företag vars företagsledare haft eftergymnasial utbildning uppvisar en lägre tillväxt.

Storey (1994) menar att företagsledning kräver olika typer av färdigheter och kunskaper. Med hänsyn till det har han tagit fram en hypotes gällande företagsledning. Hypotesen är att de företag som drivs och ägs av fler än en företagsledare är de med högst tillväxt. De företag som Storey (1994) undersökte visade att hypotesen stämde.

Wiklund (1998) menar att förväntningar och tillväxtvilja har en betydande roll för företagets framtida tillväxt. Han skriver i sin studie "It seems that "what I want" has a larger influence on actual outcomes than "what I know"". De företagare vars inställning till tillväxt är positiv, är även de företagare som når högst tillväxt i sitt företag (Storey, 1994). Även Davidsson & Delmar (2002) stödjer Storeys (1994) argument om sambandet mellan förväntningar, tillväxtvilja och tillväxt. I deras studie "Tillväxt i små och nya – och något större och mognare – företag" (2002: 6, 7) skriver de; "Företagare måste vilja växa för att företaget skall växa" samt "En grundläggande förutsättning för att nya och små företag skall växa är att företagaren själv vill expandera sitt företag".

I studien "Tillväxt i småföretag" gjordes en undersökning av svenska företag (NUTEK, 2003). En del av undersökningen var att ta reda på sambandet mellan tillväxtvilja och tillväxt samt förväntningarna på framtiden och tillväxt. Kapitlet om förväntningarna på framtiden baserades på vad företagarna trodde om företagets framtida sysselsättnings-, lönsamhets-, omsättnings och marknadsandelsutveckling. Även i denna studie visades en positiv utveckling av företagets tillväxt bland de företagare som hade en positiv syn på framtiden och en god tillväxtvilja.

3.1.3 Företagarens strategier

Under kategorin *företagarens strategier* identifieras de handlingar som görs av företagaren under verksamhetens gång. Storey (1998) menar att företagarens strategier är viktiga komponenter för att förstå vad som ligger till grund för företagets tillväxt. De faktorer som tas upp under kategorin *företagarens strategier* är kompetensutveckling, samverkan och beroende av enstaka kunder.

Företag som fokuserar på kompetensutveckling är överrepresenterade bland tillväxtföretagen (Storey, 1994). Däremot menar han att företag utan tillväxt inte är benägna att investera i en långsiktig satsning, så som kompetensutveckling, i samma mån som företag som uppvisar en positiv tillväxt. En annan förklarande faktor är att företag av större karaktär har en större möjlighet att anställa specialister. En tredje förklarande faktor menar Storey (1994) är att personalomsättningen är större i mindre företag, vilket gör att företagsledare blir mindre beredda att låta satsa på kompetensutveckling. I undersökningen "Tillväxt i småföretag" konstateras att de företag som kontinuerligt arbetar för att utveckla kompetensen bland personalen är de företag som uppvisar högst tillväxt (NUTEK, 2003). De företag som arbetar med kompetensutveckling har i större utsträckning ökat i både sysselsättning och omsättning än övriga företag.

Mindre företag har, till skillnad från stora företag, sämre möjlighet att specialisera sig inom flera områden, därför kan det vara viktigare för dem att samverka med andra företag (Henrekson, 2001). I sin artikel belyser Henrekson (2001) vikten av samverkan för småföretag. Vidare konstaterar Henrekson (2001) att företag som väljer att samverka dessutom har en högre grad tillväxt. NUTEK (2003) styrker Henreksons (2001) argument om sambandet mellan tillväxt och samverkan. NUTEK (2003: 52) skriver "Bland de företag som

har stadigvarande samverkan med andra företag har utvecklingen varit mer gynnsam än i de företag där man inte har sådan samverkan”.

Wiklund (1998) menar att de företag som är beroende av enstaka kunder är de företag som uppvisar en tydligare tillväxt. Han menar att en förklaring till det kan vara att företag med enstaka kunder tvingas att kontinuerligt utvecklas i och med att de inte har någon bred kundkrets att förlita sig på. Storey (1994) finner inget samband i att förlita sig på enstaka kunder skulle leda till högre tillväxt. Vidare konstaterar han att strategin att förlita sig på enstaka kunder är väldigt riskabelt. NUTEK(2003) finner i likhet med Storey (1994) inget positivt tillväxtmönster mellan företag som förlitar sig på enstaka kunder. Undersökningen visar i motsats till Wiklund (1998) att företag som i större utsträckning förlitar sig på enstaka kunder har en lägre tillväxt.

3.2 Diversifiering

Vik och McElwee (2011) definierar diversifiering som att röra sig från kärnverksamheten i lantbruket genom att tillhandahålla varor eller service med grund i en bred förståelse för lantbruksresurser (humana, fysiska, privata eller kollektiva).

Amit och Muller (1994) har identifierat två olika anledningar till att entreprenörer startar nya verksamheter, ”push” eller ”pull”. ”Push” innebär att entreprenören känner ett missnöje med sin nuvarande situation och därmed utvecklar en ny sysselsättning, medan ”pull” handlar om viljan att förverkliga en idé. Författarna har i en studie kommit fram till att ”pull” entreprenörer är mer framgångsrika. Ferguson och Olofson (2011) har i en studie av diversifierade lantbruk kunnat fastställa att ”push” är den främsta anledningen att lantbrukare i deras studie har startat nya verksamheter.

3.2.1 Tre typer av lantbrukare

Lantbrukare som väljer att diversifiera inom den ursprungliga lantbruksverksamheten kan göra det till låga kostnader och låg risk, genom att främst använda sina existerande resurser (Carter, 1998). Företagaren kan även starta nya verksamheter som är helt fristående från lantbruket. Verksamheten kan i starten vara inom ramarna för lantbruket, men efter att det visat sig lönsamt utvecklas till en helt egen verksamhet (Carter, 1998).

Carter (1998) har i en studie av 296 lantbruksföretag i Cambridgeshire identifierat tre olika typer av lantbrukare. De har grupperats utifrån utbildning, affärsvana, resurstillgång, ledaregenskaper, entreprenör förmåga och strategisk förmåga.

Fokuserade producenter (monoactive producers) är ofta äldre lantbrukare med mindre företag. De saknar utbildning och har sällan arbetserfarenhet från andra områden. Dessa lantbrukare anser sig inte vara entreprenörer och har inga utarbetade strategier för att företaget ska uppnå tillväxt och ökad lönsamhet. Företagen sysslar främst med traditionellt lantbruk och har en väldigt låg andel diversifiering.

Mångsysslare (structural diversifiers) har viss utbildning inom lantbruk och företagande, men ingen arbetserfarenhet från andra områden. Bland dessa företag är det vanligare med sysselsättning utanför det traditionella lantbruket, men ändå inom ramarna för den ursprungliga verksamheten. Företagarna är mer medvetna om marknaden samt har strategier

och mål för att uppnå tillväxt. Detta skulle kunna bero på högre utbildning. Även företag i denna grupp är relativt små.

Portfolio ägare (portfolio owners) är ofta yngre och har mer utbildning än de två andra typerna av lantbrukare. De har arbetserfarenhet i andra branscher och anser sig vara entreprenörer. Företagen är ofta större både i omsättning och i antal hektar. Diversifiering är vanligt i denna grupp och de ägnar sig ofta åt verksamhet både inom lantbrukets ramar samt helt utanför den agrara sektorn.

3.2.2 Tre typer av diversifiering i lantbruk

Alsos et al (2003) har i en studie av 16 lantbruksföretag i Norge urskiljt tre olika typer av diversifiering i lantbruksföretag, mångsysslande lantbrukare (the pluractive farmer), resursutnyttjande entreprenör (the resource-exploiting entrepreneur) och portfolio entreprenör (the portfolio entrepreneur).

Mångsysslande lantbrukare (The pluractive farmer) är företagare som främst är traditionella lantbrukare och har sin främsta inkomst från de aktiviteterna. Diversifiering sker ofta för att kunna behålla eller utveckla lantbruket och är nära knutet till den ursprungliga verksamheten. Bandet till gården och att vara lantbrukare är ofta väldigt starkt. På grund av det kan valet att starta nya verksamheter vara ett sätt att överleva och kunna behålla sin gård. Den nya sysselsättning anpassas ofta efter arbetsuppgifterna som krävs i lantbruket, för att kunna behålla den ursprungliga verksamheten. I studien visades att många av lantbrukarna i denna grupp hade startat upp nya verksamheter i liten skala för att sedan avsluta dem och testat något nytt, med förhoppningen att kunna hitta något som passade deras krav samt generera inkomst.

En resursutnyttjande entreprenör (The resource-exploiting entrepreneur) startar nya verksamheter för att kunna utnyttja sina resurser på ett effektivare sätt. Lantbruket är inte lika viktigt för dessa företagare som för den ovan nämnda gruppen. Den nya verksamheten kan vara minst lika betydelsefull och förutom gemensamma resurser vara helt skild från lantbruket.

Portfolio entreprenör (The portfolio entrepreneur) drivs av viljan att förverkliga sina idéer. Dessa kan vara helt skilda från lantbruket och dess resurser. Företagaren tar betydligt större risker med sin nya verksamhet än de två andra grupperna. En portfolio entreprenör är sällan ensam i starten av den nya verksamheten. Lantbruket har inte samma betydelse för den här typen av företagare som till exempel the pluractive farmer, utan anses främst som en inkomstkälla. Är den nya verksamheten mer lönsam väljer de att lägga resurser på det istället för lantbruket.

3.3 Tillväxthinder

För att få en förståelse för varför företag växer är det även viktigt att ta reda på varför en del inte uppvisar tillväxt. Barth (2001: 236) uppfattar hinder som ”ett materiellt eller immateriellt objekt/fenomen, som förhindrar eller bromsar uppkomsten av ett förväntat resultat”. Tillväxt hinder är och upplevs olika i små och stora företag, nya och redan etablerade företag samt i olika branscher (Barth, 2001).

Barth (2001) har sammanställt tidigare forskning om tillväxthinder och klassificerat dem efter ursprung och karaktär.

		Tillväxtens karaktär	
		Materiella hinder	Immateriella hinder
Tillväxthinders ursprung	Interna hinder	Brist på rutiner och metoder, t.ex. kontrollsystem för lager och kostnader.	Ovilja hos företagaren att expandera, brist på kompetenta medarbetare, bristande ledningsförmåga etc.
	Externa hinder	Brist på externt riskkapital, bristande infrastruktur, ogynnsamma regelsystem etc.	Negativ uppfattning om företagande, tendens att söka "trygga" jobb etc.

Figur 4. Tillväxthinder klassificerade efter ursprung och karaktär av Barth (2001), (egen bearbetning)

3.3.1 Interna och materiella hinder

I denna kategori har Barth (2001) använt tidigare forskning av Green & Ashton (1992) och Hofer & Charan (1984). Interna och materiella hinder innebär främst att företaget har dåliga eller obefintliga rutiner kring kontrollen av företagets processer. Avsaknaden av dessa rutiner kan leda till att företaget inte hänger med i svängningar på marknaden eller uppmärksammar ny teknik som förändrar marknaden. Det kan även innebära att ledningen missar ett kompetensbehov som saknas i företaget. Det finns tre olika typer av kompetensbehov eller kompetensbrister ett företag kan uppleva. Det kan vara brist på arbetskraft, främst för att kunna ersätta ursprunglig arbetskraft vid till exempel sjukdom. Vidare kan företaget uppleva en brist i kompetens hos den redan anställda arbetskraften. Till sist kan det även vara ett problem att företaget inte upptäcker en brist i kompetensen hos arbetskraften, ledningen är alltså inte medveten om på vilken nivå kompetensen bör vara. Det är med andra ord viktigt att företaget kontinuerligt analyserar den interna kompetensen samt har system och rutiner för företagets processer. Detta även för att inte företaget ska vara helt beroende av en eller några få personer.

3.3.2 Interna och immateriella hinder

I denna kategori har Barth (2001) använt tidigare forskning av Davidsson (1989). Interna och immateriella hinder är relaterade till företagets ledning och resurser. Till exempel hur ledningen lyckas styra företaget mot dess mål och anpassa företagets utveckling efter gällande förutsättningar. Hur stor vilja företagaren har att växa påverkar företagets storlek. Små företagare vill ofta uppnå hög vinst av ekonomiska skäl, men när företaget når en storlek som kräver många anställda och en högre grad av kontroll väljer många att sluta växa.

3.3.3 Externa och materiella hinder

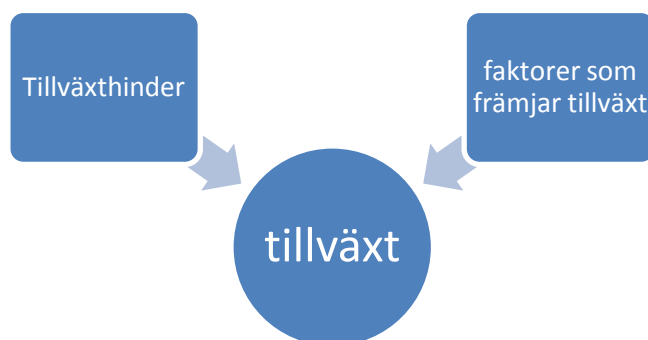
I denna kategori har Barth (2001) använt tidigare forskning av Jagrén (1999) och Henrekson & Johansson (1999). Externa och materiella hinder är regelverk och statlig styrning. Detta är hinder som företagaren inte kan påverka och bidrar sällan till tillväxt för småföretagare. Det kan även vara ett externt och materiellt hinder att få tillfredställande finansiering i små företag, då låneräntan ofta är högre än i stora företag.

3.3.4 Externa och immateriella hinder

I denna kategori har Barth (2001) använt tidigare forskning av Davidsson (1995), Keegan m.fl. (1997) och Vesalainen m.fl. (1997) Externa och immateriella hinder består av kulturella uppfattningar och värderingar. Ett av dessa hinder är att det kan vara svårt för små företag att rekrytera och behålla anställda, då det kan anses tryggare att arbeta i stora företag. Företagens ovilja att växa anses inte vara ett hinder om det inte finns utrymme för det på marknaden. Om företaget däremot har möjligheter för tillväxt, men ändå väljer att låta bli anses det som ett tillväxthinder. Många av de hinder som från företagarens synpunkt är externa, grundar sig ofta i interna hinder. Oviljan hos företagaren att ändra strukturen i företaget kan bidra till att de istället anser de flesta hinder som externa.

3.4 Teoretisk syntes

Tillväxt är ett svårfångat begrepp och därmed svårt att definiera och analysera. En anledning till detta kan vara att väldigt många faktorer påverkar tillväxt. Det finns även en mängd faktorer som hindrar tillväxt. Det finns alltså två sätt att ta sig an frågor om tillväxt. Å ena sidan vilka faktorer som påverkar tillväxt, å andra sidan vilka faktorer som hindrar tillväxt. För att uppnå tillväxt krävs en mängd olika faktorer som påverkar *företaget*, *företagaren* samt *företagets strategier*. Men företaget behöver även överkomma olika hinder, dessa kan vara interna eller externa samt materiella eller immateriella.



Figur 5. Sambandet mellan tillväxt, tillväxthinder och faktorer som främjar tillväxt, (egen bearbetning)

Det finns olika typer av lantbrukare, de som endast väljer att ha traditionellt lantbruk samt de som väljer att i olika grader diversifiera företaget. Det finns olika anledningar till att lantbruksföretag väljer att diversifiera. Det kan vara ett sätt att öka lönsamheten i företaget, ett effektivare sätt att utnyttja sina resurser eller en vilja att förverkliga en idé.

4 Empiri

I följande empirikapitel presenteras först intervjun med Agriöst AB, följt av Gråmunkehöga gård och slutligen Spelbo gård.

4.1 Intervju med Gustaf Silén, Agriöst AB

Agriöst AB drivs av Gustaf Silén och Johan Stiernstedt. Företagets främsta verksamhet är växtproduktion. Företaget har inga övriga anställda, men tar in timanställda under perioder med hård arbetsbelastning. Gustaf har gått en gårdsmästarutbildning medan Johan är utbildad ekonomagronom. Ingen av dem har någon större erfarenhet inom någon annan bransch än lantbruk. Företaget använder sig sällan av kompetensutveckling, och har alltså ingen vidare utbildning av personalen under verksamhetens gång. När företaget startade 2007 bestod det av 300 hektar åkermark, vilket idag har ökat till 500 hektar. Företagets kundkrets består av två stora spannmålsuppköpare, cirka 10 mindre kunder för körslor samt några kunder för snöröjning. Gustaf anser själv att de har en liten kundkrets.

Agriöst AB ägnar sig förutom växtodlingsproduktion även åt lantbruksentreprenad och snöröjning. Anledningen till att företaget diversifierat är främst för att öka intäkterna och därigenom bygga upp företaget samt utnyttja maskinresurserna på ett bättre sätt. De har dock valt att minska snöröjningen eftersom det tar för mycket tid från lantbruket och fritiden. Företaget samverkar även i viss utsträckning med andra lantbruksföretag under perioder med hård arbetsbelastning.

Gustaf definierar tillväxt som att företaget växer och ökar lönsamheten. Han är nöjd med lönsamheten i företaget, även om inte omsättning och resultat har varit jättebra de senaste åren. Han menar att det varit dåliga jordbruksår och med hänsyn till omständigheterna är han ändå nöjd med företaget. Gustaf tror att närheten till större städer är en fördel. Företaget vill öka sin tillväxt inom växtodlingen, vilket de har planerat att göra genom att utöka arealen. Konkurrensen om åkermark är hård, vilket försvårar expansionen. Till skillnad från växtodlingen har företaget valt att minska snöröjningsverksamheten. Gustaf menar att tidsbrist är den största anledningen till detta. Dels för att hinna med växtodlingen, men även för att kunna ha mer fritid. Gustaf anser att det finns utrymme på marknaden att växa. Gustaf och Johan har inget ekonomiskt verktyg för att mäta företagets tillväxt.

Gustaf anser själv att han är en entreprenör och ser tillväxt i företaget som någonting positivt. Gustaf anser att de största hindren för tillväxt i företaget är tidsbrist. Han menar även att likviditet är ett hinder, ”det kostar att växa”. De tillväxthinder Agriöst AB möter anser Gustaf främst är interna. Han anser det svårt att hitta arbetskraft för arbetsuppgifter som kräver en viss kompetens, för enklare uppgifter har företaget inte stött på problem. Gustaf anser inte att företaget har några kompetensbrister idag. Han säger ”man kan alltid kunna mer”, men ser det inte som ett hinder. Gustaf anser däremot att regelverk och statliga beslut är ett hinder i växtodlingen och vid uppbyggnad av nya byggnader. Gustaf tycker låne- och kreditmöjligheterna är bra, men har idag ett lån med sämre villkor som måste läggas om.

4. 2 Intervju med Göran Söderman, Gråmunkehöga gård AB

Göran Söderman driver tillsammans med sin son Mårten Gråmunkehöga gård. Företagets främsta verksamheter är spannmålsodling och mjölkproduktion. Utöver Göran och Mårten har företaget tre anställda, där två av personalen har studerat vid lantbruksgymnasium och den tredje studerat grundkurs i lantbruk. Göran har förutom gymnasial utbildning genomfört en driftledarkurs och har endast arbetserfarenhet inom lantbruket. Mårten är utbildad lantmästare och har främst arbetserfarenhet inom lantbruket, men har även arbetat i liten utsträckning med entreprenad. Ibland, främst när tillfälle ges, kompetensutvecklar företaget genom kortare utbildning av arbetskraften. Vid uppstarten av verksamheten 1979 bestod företaget av 60 kor och 260 hektar åkermark, idag har företaget växt till 130 kor och 440 hektar åkermark. Företaget säljer spannmål till olika spannmålsupphandlare, mjölken till Arla och nötkött till tre olika slakterier.

Förutom spannmålsproduktion och mjölkproduktion ägnar sig företaget under vintertid åt snöplogning. Företaget har valt att diversifiera för att öka sysselsättningen under de lugna vintermånaderna. Företaget har köpt in plogar till verksamheten, i övrigt används endast befintliga resurser. Gråmunkehöga gård samverkar även med en granngård genom att hjälpa varandra med tröskning.

Göran sammanfattar begreppet tillväxt som att utnyttja de resurser företaget har på ett optimalt sätt för att omsättning och lönsamhet ska öka. Till en början var målet att öka lönsamheten i företaget. Göran ville öka antalet kor och renovera olika byggnader för att kunna öka lönsamheten men ändå behålla samma antal anställda. Idag har företaget inget direkt utsatt mål för framtiden gällande lönsamhet och har heller inget genomtänkt sätt att mäta tillväxten i företaget. Göran vill främst upprätthålla en god verksamhet samt effektivisera och eventuellt utöka mjölkproduktionen. Göran menar dock att han inte är helt nöjd med lönsamheten som den är idag, framförallt inte mjölkproduktionen. Göran anser att det finns utrymme på marknaden för tillväxt eftersom ”mat går åt mer och mer”.

Göran ser sig själv som en entreprenör och ser tillväxt som någonting positivt. Tillväxt behöver nödvändigtvis inte vara att företaget blir större eller ökar sina resurser, men att företaget kan bli bättre och/eller effektivare för att på så vis öka lönsamheten. Göran anser inte att fritid påverkar hans vilja att växa: ”fritid är ingenting som lockar”. Det största hindret för tillväxt som Gråmunkehöga gård har upplevt är att det har blivit hårdare regler för lantbruk i Sverige, även om Göran anser att ”de har kommit undan bra ändå”. Företaget har tillgodosetts med en del investeringsbidrag, vilket har underlättat för verksamheten. Inom spannmålsproduktionen är det främst svårigheterna att få tag på ytterligare mark som är det största hindret för tillväxt. För mjölkproduktionen anser Göran att det främst är priserna som är det största hindret, som i Gråmunkehöga gårds fall styrs av Arla. Göran menar alltså att det främst är externa hinder som företaget möter. Förutom dessa hinder tycker Göran det är svårt att hitta kompetent arbetskraft, vidare menar han att företaget idag har viss kompetensbrist då det är svårt att hitta arbetskraft med både teoretisk och praktisk erfarenhet. Låne- och kreditmöjligheterna anses bra i företaget. Företagets expansion av mjölkproduktionen finansierades med banklån och Göran ser inga bekymmer med dessa. Göran tror att konsumenter har blivit mer medvetna i valet av maten, vilket har främjat den svenska jordbrukssektorn.

4.3 Intervju med Ivar Insulander, Spelbo gård AB

Spelbo gård drivs av Ivar Insulander och hans son. Företaget är ett växtodlingsföretag beläget i Uppsala-området. 1986 tog Ivar och hans bror över företaget efter deras far, men sedan 1989 har Ivar och hans son drivit företaget på egen hand. Vid generationsskiftet hade företaget 220 hektar åkermark att tillgå. Idag har företaget expanderat till 490 hektar åkermark, varav hälften arrenderas. Företaget har inga fast anställda utöver dem själva, utan anställer timpersonal vid behov. Ivar har efter gymnasiet studerat teknisk bas i fyra år och studerat grunddriftsutbildning. Han har främst arbetserfarenheter inom jordbruket. Sonen har studerat gymnasiell naturbruksutbildning och har likt sin far främst arbetserfarenheter inom jordbruket. Företaget försöker kontinuerligt utveckla sin kompetens, där ”greppa näringen” utbildningar främst är i fokus. Nyligen har Ivar och sonen dessutom gått en motorsågsutbildning för att tillgå motorsågskörkort. Företaget har främst sex stora kunder, där Lantmännen är den största. Samverkan med grannar förekommer, men i liten utsträckning.

Utöver växtodling har företag intäkter från entreprenad, hyresintäkter och snöröjning. Eftersom företaget endast har växtproduktion, och ingen djurproduktion, har de valt att diversifiera för att öka intäkterna. Men på grund av tidsbrist har Ivar valt att dra ner på den övriga verksamheten. Växtodlingen är det viktigaste för företaget och prioriteras framför övrig verksamhet.

Ivar definierar tillväxt som en expansion av företaget samt ekonomin. Han är nöjd med företagets lönsamhet och anser själv att han är en entreprenör. Företaget mäter inte sin tillväxt, utan ”går på känn”. Även om han ser viss möjlighet att växa på marknaden menar han att det krävs mer arbete, vilket gör att han inte prioriterar att växa ytterligare. Han upplever redan en brist på fritid, vilket påverkar hans vilja att växa. För att växa krävs fler anställda och mer hektar, vilket Insulander menar kan leda till att de tappar de läglighetsfördelar de i dagsläget har. Ända sedan Ivar började arbeta med företaget har målet varit ett behålla en fungerande verksamhet. Idén har alltid varit att driva företaget vidare i lugn takt, och behöver nödvändigtvis inte expandera. Målet för företaget är främst att på ett optimalt sätt driva den odling som företaget i dagsläget har. Han menar att framgången i dagsläget till viss del kommer av att han har ”åkt snålskjuts” på den grund i företaget som hans pappa och farfar tidigare byggt upp.

Ivar ser inte alltid tillväxt som något positivt. Han anser att vid expansion av ytterligare hektar åkermark ökar risken att täckningsbidraget minskar för övriga hektar. Dessutom är arealen en begränsande faktor, vilket ökar svårigheten att expandera. Ivar är dessutom nöjd med hur det i dagsläget är. Vidare menar han att areal är en begränsande faktor, dels för att tillgången på hektar är liten, dels eftersom en expansion av arealen kräver en högre arbetsbelastning samt resurstillgång. Att hitta tillgänglig personal med rätt kunskap och utbildning anser Ivar är ett problem inom branschen, men han har själv inte upplevt några större problem. Även konkurrens anser han är ett tillväxthinder inom lantbrukssektorn, men det är ingenting som Insulander direkt upplevt. Myndigheter och regelverk har inte varit en faktor som hindrat tillväxten i företaget. Ivar har upplevt ett gott stöd från banker och konsulter. Ivar menar att den största begränsande faktorn är lantbrukaren själv, men anser ändå att de flesta hinder är externa.

5 Analys och diskussion

I detta kapitel genomförs en analys och diskussion för att hitta koppling och skillnader mellan den tidigare presenterade teorin och empirin. Kapitlet har delats upp i tre avsnitt likt teorikapitlet. I första avsnittet analyseras och diskuteras de faktorer som påverkar företagets tillväxt, följt av diversifiering och slutligen tillväxthinder.

5.1 Faktorer som påverkar tillväxt

I teorikapitlet presenteras en modell vilken beskriver vilka faktorer som påverkar ett företags tillväxt. Modellen beskriver fenomenet utifrån tre perspektiv: *företaget*, *företagaren* samt *företagarens strategi*.

I nästkommande stycken kommer kategorin *företaget* analyseras. De faktorer som påverkar tillväxten är företagets storlek, företagets ålder, om företaget ligger i anslutning till en storstad, utbildningsnivån i företaget samt låne- och kreditmöjligheter.

Den första faktorn i kategorin *företaget* är företagets storlek. Storleken har mätts i omsättning eftersom de olika företagen har skilda produktionsinriktningar. Tillväxten har mätts i procentuell ökning av omsättningen. Storey (1994) menar att mindre företag växer snabbare än företag av större karaktär. Storleken på de tre lantbruksföretagen faller i följande ordning: Gråmunkehöga gård, Agriöst AB och sist Spelbo gård (www, allabolag, 1, 2, 3, 2012). Gråmunkehöga gård, som är det största företaget, visar likt den tidigare presenterade teorin en låg tillväxt medan Spelbo gård som har högst tillväxt är det minsta företaget.

Nästa faktor som påverkar *företaget* är företagets ålder. Företagen i fråga varierar i ålder, där Gråmunkehöga gård är det äldsta företaget och Agriöst AB är det yngsta (pers.med., Insulander, I., 2012; pers.med., Söderman, G., 2012; pers.med., Silén, G., 2012). Storey (1994) menar att yngre företag växer snabbare än äldre företag. Spelbo gård, som är det näst äldsta företaget, är det företag som uppvisar högst tillväxt. Agriöst AB, som är det yngsta företaget, har näst högst tillväxt, men det företag med mest stabil tillväxt. Gråmunkehöga gård, som är det äldsta företaget, har påvisat en negativ tillväxt och är det företag med minst tillväxt. Storey (1994) menar dock att företagarens motivation avtar med företagets ålder, vilket eventuellt kan förklara varför Gråmunkehöga gård är det företag med lägst tillväxt.

En annan faktor som påverkar *företaget* är om de ligger i anslutning till en storstad. Davidsson & Delmar (2002) menar att de företagen i anslutning till en storstad visar en högre tillväxt jämförelsevis med företag belägna långt ifrån en storstad. Samtliga företag är belägna i samma region nära storstad, både Uppsala och Stockholm, vilket gör en jämförelse svår. Däremot konstaterar Gustaf Silén på Agriöst AB att närheten till storstaden har varit en konkurrensfördel för deras verksamhet (pers.med., Silén, G., 2012).

Nästa faktor i kategorin *företaget* är utbildningsnivån i företaget. Wiklund (1998) finner inget direkt samband mellan utbildningsnivå i företaget och dess tillväxt. Varken Spelbo gård eller Agriöst AB har anställt personal, utan arbetsstyrkan utgörs av ägarna av företagen (pers.med., Söderman, G., 2012; pers.med., Silén, G., 2012). Ivar på Spelbo gård har studerat teknisk bas i fyra år och gått en driftkursutbildning medan sonen har studerat på ett

naturbruksgymnasium. Gustaf och Johan som äger Agriöst AB är utbildade gårdsmästare respektive ekonomagronom. Göran Söderman som äger Gråmunkehöga gård har förutom gymnasial utbildning genomfört en driftledarkurs medan sonen Mårten är utbildad lantmästare. Gråmunkehöga gård har dessutom tre anställda där två av personalen har studerat vid lantbruksgymnasium och den tredje studerat grundkurs i lantbruk (pers.med., Insulander, I., 2012). Utbildningsnivån i företagen varierar, även om företagen över lag har personal med utbildning inom lantbruk. Agriöst AB är det företag med högst utbildad personal och det företag med mest stabil och näst högst tillväxt. Spelbo gård, med högst tillväxt, och Gråmunkehöga gård, med lägst tillväxt, har någorlunda likartad utbildningsnivå i företagen. Något samband återfinns alltså inte mellan företagets utbildningsnivå och dess tillväxt.

Den sista faktorn som analyseras i kategorin *företaget* är låne- och kreditmöjligheter. Wiklund (1998) menar att låne- och kreditmöjligheterna inte är en faktor som förklarar varför en del företag växer medan en del inte gör det. Däremot säger samtliga intervjuade lantbrukare att de upplever goda låne- och kreditmöjligheter (pers.med., Insulander, I., 2012; pers.med., Söderman, G., 2012; pers.med., Silén, G., 2012). Göran Söderman har finansierat expansionen av mjölkproduktionen med banklån, vilket därför även kan anses främja företagets tillväxt (pers.med., Söderman, G., 2012). Även om samtliga företag inte uppvisat någon större tillväxt kan låne- och kreditmöjligheterna ses som en faktor som påverkar tillväxt. Utan goda låne- och kreditmöjligheter blir investeringar i företagets verksamhet betydligt svårare att genomföra.

Vidare kommer kategorin *företagaren* att analyseras. De faktorer som påverkar är ägarandel, fler ägare, företagarens utbildningsnivå, samt företagarens tillväxtvilja.

De två första faktorer som påverkar kategorin *företagaren* är ägarandel samt om företaget har fler ägare. I de företag där företagaren har en stor ägarandel tycks tillväxttakten vara lägre (NUTEK). Samtliga företag drivs av delat ägarskap, där alla ägare är företagarna (pers.med., Insulander, I., 2012; pers.med., Söderman, G., 2012; pers.med., Silén, G., 2012). Det gör att något tydligt samband mellan teorin och empirin inte kan definieras. Storey (1994) menar att de företag som drivs och ägs av fler än en företagsledare är de med högst tillväxt. Samtliga företag ägs och drivs med två företagsledare (pers.med., Insulander, I., 2012; pers.med., Söderman, G., 2012; pers.med., Silén, G., 2012).

Nästa faktor i kategorin är företagarens utbildningsnivå. Storey (1994) hittar inget tydligt samband mellan företagarens utbildningsnivå och företagets tillväxt. Han menar att det finns de studier som pekar på ett samband medan det finns de studier som pekar på motsatsen. Här blir analysen relativt lik den tidigare presenterade analysen av företagets utbildningsnivå, eftersom att varken Agriöst AB eller Spelbo gård har några anställda, vilket gör att företagsledarna även utgör personalen. På Spelbo gård, som är det företaget med högst tillväxt, drivs företaget av två ägare, Ivar och sonen Michael (pers.med., Insulander, I., 2012). Ivar har, efter gymnasiet, studerat teknisk bas i fyra år och gått en driftkursutbildning medan sonen har studerat naturbruksinriktning på gymnasiet. Gråmunkehöga gård, som har lägst tillväxt, har också två ägare, Göran och sonen Mårten (pers.med., Söderman, G., 2012). Göran har förutom gymnasial utbildning genomfört en driftledarkurs medan Mårten är utbildad lantmästare. Gustaf och Johan som äger Agriöst AB är utbildade gårdsmästare respektive ekonomagronom (pers.med., Silén, G., 2012). I detta fall kan vi inte heller finna något direkt samband mellan företagarens utbildningsnivå och företagets tillväxt.

Den sista faktorn som analyseras i denna kategori är företagarens tillväxtvilja. Wiklund (1998), Storey (1994) samt Davidsson & Delmar (2002) menar att förväntningar och tillväxtvilja är en faktor som påverkar företagets framtida tillväxt. De poängterar att de företag som vill växa och har positiva förväntningar för framtiden är de företag som uppnår högst tillväxt. Gustaf som driver Agriöst AB har en positiv syn på tillväxt och definierar begreppet ”att företaget växer och ökar lönsamheten” (pers.med., Silén, G., 2012). Han är nöjd med lönsamheten i företaget men skulle trots det gärna se en ökad tillväxt i företaget. Även Göran, som är en av ägarna i Gråmunkehöga gård, ser positivt på tillväxt och sammanfattar tillväxtbegreppet som ”att utnyttja de resurser man har på ett optimalt sätt för att omsättning och lönsamhet ska öka” (pers.med., Söderman, G., 2012). Idag har Gråmunkehöga inte något direkt uppsatt mål för tillväxt, förutom att upprätthålla en god verksamhet. Ivar, som driver Spelbo gård, definierar tillväxt som ”en expanderings av företaget samt i ekonomin” (pers.med., Insulander, I., 2012). Han menar, till skillnad från de två andra fallföretagen, att tillväxt inte alltid är positivt för företaget. Han menar att ”köper du ytterligare hektar så ökar risken för att täckningsbidraget minskar”. Ivar är redan nöjd med tillväxten i företaget som det är idag. Även om han ser viss möjlighet att växa på marknaden menar han att det krävs mer arbete, vilket gör att han inte prioriterar att växa ytterligare. I detta fall ses klara skillnader i vilka förväntningar och framtidssyner på tillväxt som företagarna har. Agriöst AB är det företag som tydligast visar på en positiv framtidssyn samt tillväxtvilja, medan både Gråmunkehöga och Spelbo gård inte tycks vara lika drivande. Att Agriöst AB har en högre tillväxtvilja kan eventuellt förklaras av att företaget är det yngsta och är relativt nystartat, vilket gör att företagarnas ambitionsnivå kan vara mer glödande än de andra företagarnas. Däremot finner vi, liksom den presenterade teorin, ett mönster mellan företagets tillväxtvilja och tillväxt. Även om Spelbo gård är det företag som uppvisar högst tillväxt är det ändå det företag som saknar mest tillväxtvilja. Alltså kan Gråmunkehöga gårds och Spelbo gårds tillväxtvilja vara en förklarande faktor varför företagen inte uppvisar någon påtaglig tillväxt.

Den sista kategorin som påverkar tillväxt är *företagarens strategier*. De faktorer som påverkar detta är kompetensutveckling, samverkan samt beroende av enstaka kunder.

Den första faktorn i denna kategori är alltså kompetensutveckling. Företag som fokuserar på kompetensutveckling är överrepresenterade bland tillväxtföretagen (Storey, 1994). Däremot menar Storey (1994) att företag utan tillväxt inte är benägna att investera i en långsiktig satsning, så som kompetensutveckling, i samma mån som företag som uppvisar en positiv tillväxt. Detta mönster kan i viss mån visas i de fallgårdar som har intervjuats. Spelbo gård arbetar med kontinuerlig kompetensutveckling och anser att detta är viktigt (pers.med., Insulander, I., 2012). Spelbo gård är även det företag med högst tillväxt. I jämförelse mellan de andra två företagen är detta inte lika tydligt. Agriöst AB arbetar inte med kompetensutveckling, medan Gråmunkehöga gård gör det i viss mån (pers.med., Silén, G., 2012; pers.med., Söderman, G., 2012). Det kan alltså visas ett visst samband mellan kompetensutveckling och tillväxt i dessa företag.

Nästa faktor i kategorin *företagarens strategier* är samverkan. Henrekson (2001) konstaterar att företag som väljer att samverka har en högre grad av tillväxt. Samtliga företagare som har intervjuats har samverkan med andra företag, men i olika utsträckning (pers.med., Insulander, I., 2012; pers.med., Söderman, G., 2012; pers.med., Silén, G., 2012). Agriöst AB har samverkan med andra lantbruksföretag under perioder med hård arbetsbelastning medan Gråmunkehöga gård och Spelbo gård har utvecklat samarbeten med grannar om tröskning respektive besprutning vid behov. Trots att samtliga företag väljer att samverka visar inget företag någon högre tillväxt.

Den sista faktorn i kategorin *företagarens strategier* är beroende av enstaka kunder. Wiklund (1998) menar att de företag som är beroende av enstaka kunder är de företag som uppvisar en tydligare tillväxt. Samtliga företag är beroende av relativt få kunder eftersom kundkretsen för ett lantbruksföretag sällan är stort (pers.med., Insulander, I., 2012; pers.med., Söderman, G., 2012; pers.med., Silén, G., 2012). Spelbo gård har främst sex stora kunder, där Lantmännen är den största. Agriöst AB:s kundkrets består av två stora spannmålsuppköpare, cirka 10 mindre kunder för körslor samt några kunder för snöröjning. Gråmunkehöga gård säljer spannmål till olika spannmålsupphandlare, mjölk till Arla och nötkött till tre olika slakterier. Storey (1994) menar att en förklaring till det kan vara att företag med enstaka kunder tvingas att kontinuerligt utvecklas i och med att de inte har någon bred kundkrets att förlita sig på. Trots att företagen har en liten kundkrets visar inget av företagen någon kraftig tillväxt, vilket betyder att vi inte finner något tydligt samband mellan företagens kundkrets och tillväxt.

5.2 Diversifiering

Det finns två olika anledningar till att företagare startar nya verksamheter, ”Push” eller ”Pull” (Amit och Muller, 1994). ”Push” innebär att företagaren känner missnöje med sin nuvarande verksamhet och därav startar nya verksamheter. ”Pull” däremot innebär att företagaren vill förverkliga en affärsidé. Ferguson och Olofson (2001) har i en studie visat att ”push” är den främsta anledningen till att lantbrukare diversifierar. Samtliga företagare som har intervjuats har startat nya verksamheter för att öka lönsamheten (pers. med., Silén, G., 2012; pers. med., Insulander, I., 2012; pers. med., Söderman, G., 2012). Vilket alltså bekräftar Ferguson och Olofsons (2001) teori att ”push” är den vanligaste anledningen till diversifiering i
Mångsysslare
Portfolio ägare

Carter (1998) har i en studie identifierat tre olika typer av lantbrukare; fokuserade producenter (monoactive producers), mångsysslare (structural diversifiers) och portfolio ägare (portfolio owners). Både Ivar Insulander och Göran Söderman har viss utbildning inom lantbruk, i form av driftsledarutbildning, och ingen arbetserfarenhet från andra branscher (pers. med., Insulander, I., 2012; pers. med., Söderman, G., 2012). Även Gustaf Silén har utbildning inom lantbruket men i form av gårdsmästarutbildning och har ingen större arbetserfarenhet från någon annan bransch än lantbruket (pers. med., Silén, G., 2012). Förutom lantbruket ägnar sig samtliga företag åt snöröjning, vilket kan anses vara inom ramarna för lantbruk då de befintliga maskinresurserna används (pers. med., Silén, G., 2012; pers. med., Insulander, I., 2012; pers. med., Söderman, G., 2012). Ivar har en viss medvetenhet om marknaden, då han har analyserat möjligheterna för företaget att expandera men anser att riskerna är för höga (pers. med., Insulander, I., 2012). Även Göran Söderman är relativt insatt i marknaden, främst mjölkpriser och hur Arla agerar på marknaden (pers. med., Söderman, G., 2012). Gustaf Silén gör jämförelser mellan företagets lönsamhet och branschens lönsamhet, vilket visar att han är insatt i marknaden och analyserar hur den utvecklas (pers. med., Silén, G., 2012). Gustaf har även mål med företagets framtida tillväxt. Dessa faktorer visar att företagen passar väl in i kategorin ”mångsysslare”.

Ivar Insulander och Göran Söderman har inte några strategier eller målsättningar för företagets framtida tillväxt och lönsamhet (pers. med., Insulander, I., 2012; pers. med., Söderman, G., 2012). Dessa faktorer visar mer att Ivar och Göran är ”fokuserade producenter”. Alla företagare som har intervjuats anser att de är entreprenörer (pers. med., Silén, G., 2012;

pers. med., Insulander, I., 2012; pers. med., Söderman, G., 2012). Detta är inte ett karaktärsdrag för lantbrukare i någon av de ovan nämnda kategorierna, utan är vanligare hos ”portfolio ägare”. Men trots detta passar samtliga företagare lämpligast in i kategorin ”mångsysslare”.

Förutom Carters (1998) studie där tre olika typer av lantbrukare identifieras har Alsos et al (2003) i en studie urskiljt tre olika typer av diversifiering i lantbruksföretag, ”mångsysslade lantbrukare”, ”resursutnyttjande entreprenör” och ”portfolio entreprenör”. ”Mångsysslade lantbrukare” väljer att diversifiera för att öka lönsamheten i lantbruket, vilket samtliga företagare i studien anger som en anledning till att de diversifierat (pers. med., Silén, G., 2012; pers. med., Insulander, I., 2012; pers. med., Söderman, G., 2012). Gustaf Silén menar även att de valt att diversifiera för att utnyttja resurserna bättre, då företagets befintliga maskiner även kan användas för snöröjning (pers. med., Silén, G., 2012). Även de andra företagarna har startat snöröjning som ny verksamhet och nämner även att samma maskinresurser används (pers. med., Insulander, I., 2012; pers. med., Söderman, G., 2012). Ett kännetecken för ”resursutnyttjande entreprenörer” är just att diversifiera för att utnyttja sina resurser effektivare (Alsos et al, 2003). Gustaf har även entreprenad som ytterligare sysselsättning (pers. med., Silén, G., 2012). Ivar ägnar sig också åt entreprenad, men hyr även ut bostäder (pers. med., Insulander, I., 2012). Dessa verksamheter är närmare knutna till lantbruket, vilket är mer typiskt ”mångsysslade lantbrukare”. Både Ivar Insulander och Gustaf Silén har valt att minska snöröjningsverksamheten för att få mer tid till lantbruket (pers. med., Silén, G., 2012; pers. med., Insulander, I., 2012). Detta passar väl in på kategorin ”mångsysslade lantbrukare” då lantbruket är den viktigaste verksamheten för dessa lantbrukare. Att starta upp nya verksamheter för att sedan avsluta dessa är även vanligt i denna grupp. Sammanfattningsvis passar anledningen till att samtliga lantbrukare i studien har valt att diversifiera in i kategorin ”mångsysslade lantbrukare”. Däremot har även resurseffektivisering påverkat valet av verksamhet, vilket är mer i stil med en ”resursutnyttjande entreprenör”.

5.3 Tillväxthinder

Barth (2001) har identifierat arbetskraft som ett tillväxthinder, både kompetensen i företaget och att rekrytera arbetskraft. Alla företagare som har intervjuats upplever att det finns problem att finna arbetskraft och har identifierat det som ett hinder för tillväxt i lantbruksföretag (pers. med., Silén, G., 2012; pers. med., Insulander, I., 2012; pers. med., Söderman, G., 2012). Spelbo gård har inte själv haft problem att hitta arbetskraft, men upplever det som ett problem inom branschen (pers. med., Insulander, I., 2012). Att Ivar själv inte har problem med detta kan bero på att företaget endast behöver personal under korta perioder då det är hög arbetsbelastning, till exempel skördetider. Gustaf Silén som driver Agriöst AB anser att det är lätt att hitta arbetskraft för enklare arbetsuppgifter, men svårare när kompetenskraven är högre (pers. med., Silén, G., 2012). Göran Söderman som driver Gråmunkehöga gård upplever dessutom en viss brist i kompetensen hos den befintliga arbetskraften (pers. med., Söderman, G., 2012). Ingen av företagarna anser att de själva eller den övriga ledningen i företaget har någon kompetensbrist. Barth (2001) menar att företag kan ha problem att upptäcka brister i kompetensen hos arbetskraften. Varken Gustaf Silén eller Ivar Insulander upplever någon kompetensbrist i företaget (pers. med., Silén, G., 2012; pers. med., Insulander, I., 2012). I båda dessa företag är det endast ägarna som arbetar i företaget, en eventuell kompetensbrist kan därför vara svår att identifiera hos sig själv. Enligt Barth (2001) är detta exempel på interna och materiella hinder i företagen.

Barth (2001) hävdar att ägare av små företag ofta vill växa, men till en viss gräns. Ivar Insulander på Spelbo gård uttrycker en ovilja att växa eftersom han inte vill ha fler anställda i företaget (pers. med., Insulander, I., 2012). Även Gråmunkehöga gårds ursprungliga mål var att utveckla företaget och öka omsättningen, men inte öka antalet anställda (pers. med., Söderman, G., 2012). Detta styrker alltså Barths (2001) teori om att småföretagare ofta vill öka i ekonomiska termer, men när det kräver fler anställda och ökar komplexiteten i företagen minskar viljan. Dessa hinder för tillväxt identifierar Barth (2001) som interna och immateriella hinder.

Barth (2001) menar även att regelverk och statlig styrning är ett tillväxthinder för små företag. Ivar Insulander anser inte att det är ett hinder för Spelbo gårds tillväxt (pers. med., Insulander, I., 2012). Göran Söderman bedömer den stora mängden regler för djurhållning och växtproduktion i Sverige som ett hinder för företagets tillväxt (pers. med., Söderman, G., 2012). Däremot ser Göran även en fördel med detta, då företaget har fått bidrag för att utöka sin verksamhet. Gustaf Silén ser reglerna för växtproduktion som ett tillväxthinder, och även regler för att kunna bygga ytterligare byggnader på gården (pers. med., Silén, G., 2012). Barth (2001) har även identifierat finansiering som ett hinder för mindre företag, då räntan kan vara hög. Ingen av de intervjuade företagarna ser dock detta som ett problem (pers. med., Silén, G., 2012; pers. med., Insulander, I., 2012; pers. med., Söderman, G., 2012). Detta är exempel på externa och materiella hinder (Barth, 2001)

Om det finns utrymme på marknaden att växa men företagaren ändå låter bli anses det vara ett tillväxthinder (Barth, 2001). Väljer företagaren däremot att inte växa trots att det finns utrymme anses det vara ett hinder. Alla lantbrukare som har intervjuats tycker att det finns utrymme att växa på marknaden (pers. med., Silén, G., 2012; pers. med., Insulander, I., 2012; pers. med., Söderman, G., 2012). Ändå menar även alla företagarna att det är svårt att expandera på grund av hård konkurrens om ytterligare åkermark. Trots att Ivar Insulander på Spelbo gård ser möjligheter att växa väljer han att inte göra det, vilket därför är ett hinder för företaget (pers. med., Insulander, I., 2012). Ivar anser själv att han är nöjd med företagets nuvarande omsättning och tillväxt samt att riskerna vid expansion är för höga. Vidare vill Ivar inte anställa ny personal, vilket han tror skulle vara nödvändigt för att växa ytterligare. Göran Söderman på Gråmunkehöga gård är inte nöjd med företagets lönsamhet, men menar ändå att hans främsta mål är att behålla den nuvarande verksamheten (pers. med., Söderman, G., 2012). Göran vill främst öka lönsamheten genom att effektivisera företaget och eventuellt utöka mjölkproduktionen. Men eftersom han främst vill behålla den nuvarande verksamheten kan detta anses vara ett tillväxthinder. Gustaf Silén som driver Agriöst AB vill och planerar att expandera växtproduktionen och därmed öka tillväxten (pers. med., Silén, G., 2012). Barth (2001) menar även att många företagare anser att de flesta hinder är externa, men som egentligen grundar sig i interna hinder. Göran Söderman anser att de flesta hinder är externa (pers. med., Söderman, G., 2012). Vid en sammanfattning av de tillväxthinder som har analyserats ovan möter företaget lika många interna som externa hinder, men ändå anser Göran att de flesta är externa. Ivar Insulander anser att en stor begränsande faktor i lantbruksföretag är lantbrukaren själv (pers. med., Insulander, I., 2012). I sitt eget företag anser dock Ivar att de flesta hinder är externa. I analysen ovan har företaget få tillväxthinder. Det största hindret för företaget är Ivars ovilja att växa ytterligare, vilket kan vara både ett extert och internt tillväxthinder. Gustaf Silén anser att de flesta hinder Agriöst AB möter är interna (pers. med., Silén, G., 2012). Av analysen ovan kan utläsas att företaget enligt Gustaf har både externa och interna hinder. Gustaf anser att de största tillväxthindren för företaget är brist på tid och brist på ytterligare åkermark. Dessa två hinder är tyvärr svårare att placera in i Barths

(2001) modell om tillväxthinder. Detta är enligt Barth (2001) exempel på externa och immateriella hinder.

6 Slutsatser

I följande kapitel kommer studiens slutsatser att presenteras. Slutsatserna grundar sig i vad som framkommit av studiens analys och diskussion. Syftet med uppsatsen var att diskutera tillväxthinder i lantbruksföretag

Vilka faktorer som påverkar företagets tillväxt har analyserats utifrån tre perspektiv; *företaget*, *företagaren* samt *företagarens strategier*. I första kategorin fanns inget samband mellan företagets tillväxt och närheten till en storstad eller utbildningsnivån i företaget. Däremot påträffades ett visst samband mellan tillväxten i företaget och dess storlek, ålder samt dess låne- och kreditmöjligheter. Även om inget av företagen i studien uppvisar någon påtaglig tillväxt är det Spelbo gård, som är det minsta företaget, som uppvisar högst tillväxt. Visst samband mellan företagets ålder och dess tillväxt har funnits. Spelbo gård, som är det näst äldsta företaget, är det företag som uppvisar högst tillväxt. Agriöst AB, som är det yngsta företaget, har näst högst tillväxt, men det företag med mest stabil tillväxt. Gråmunkehöga gård, som är det äldsta företaget, har påvisat en negativ tillväxt och är det företag med lägst tillväxt. Samtliga lantbrukare upplever goda låne- och kreditmöjligheter. Göran Söderman på Gråmunkehöga gård har exempelvis investerat i verksamheten med hjälp av banklån, vilket även kan ses som främjande av företagets tillväxt.

I andra kategorin *företagaren* återfanns inget direkt samband mellan ägarandel och utbildningsnivå i företaget och dess tillväxt. Däremot återfanns ett visst samband mellan företagets tillväxtvilja och tillväxten. Ivar Insulander som driver Spelbo gård är nöjd med tillväxten som den är idag och är samtidigt det företag som växer minst. Även om Agriöst AB inte har högst tillväxt, men mest stabil tillväxt, är Gustaf Silén den företagaren som visar mest tillväxtvilja, vilket kan förklaras av att det är ett relativt nystartat företag. Trots att Spelbo gård är det företag som uppvisar mest tillväxt är ändå Ivar Insulander den företagaren som har minst tillväxtvilja. Alltså kan Gråmunkehöga gårds och Spelbo gårds tillväxtvilja vara en förklarande faktor varför företagen inte uppvisar en påtaglig tillväxt.

I den sista kategorin *företagarens strategier* återfinns inget samband mellan företagets tillväxt och samverkan med andra företag eller beroendet av enstaka kunder. Däremot finner vi dels ett samband mellan tillväxt och företag som kompetensutvecklar. Spelbo gård, med högst tillväxt arbetar kontinuerligt med kompetensutveckling. Medan Gråmunkehöga gård, med lägst tillväxt, i viss mån arbetar med kompetensutveckling. Agriöst AB, med näst högst tillväxt, utför ingen kompetensutveckling inom företaget.

Gustaf Silén upplever interna och materiella hinder i företaget i form av problem att finna kompetent arbetskraft. De externa och materiella hinder som företaget möter är de regler som begränsar växtproduktionen. Vidare definierar Gustaf själv företagets största hinder som brist på tid och möjligheten att köpa ytterligare åkermark.

Göran Söderman upplever de interna och materiella hindren i företaget som problem att finna arbetskraft samt kompetensbrist hos den nuvarande arbetskraften. Ett internt och immateriellt hinder som kan identifieras i företaget är Görans egen ovilja att växa. Göran vill till viss del expandera, men menar att det främsta målet är att upprätthålla den befintliga verksamheten. Vidare är regler för växtproduktion och djurhållning ett hinder Göran Söderman upplever, vilket kan definieras som ett externt och materiellt hinder. Göran anser att det finns utrymme på marknaden för att växa, men väljer ändå inte att arbeta för att öka tillväxten. Han anser att företaget främst möter externa hinder, men i analysen ovan kan det konstateras att företaget

möter lika många externa som interna hinder. Detta kan innebära att företaget inte arbetar för att övervinna sina interna hinder, utan främst fokuserar på de externa hindren.

Ivar Insulander möter ett internt och immateriellt hinder i form av sin egen ovilja att växa, detta beror främst på att han inte vill ha fler anställda. Detta kan även vara ett externt och immateriellt hinder, då Ivar själv anser att det finns utrymme på marknaden att växa men ändå väljer att låta bli.

Samtliga företag som har intervjuats har valt att diversifiera för att öka lönsamheten i företaget, vilket definieras som "push". Alla lantbrukare kan även placeras som "mångsysslare", då de valt att diversifiera utanför det traditionella lantbruket samt har en viss medvetenhet om marknaden. Vilken typ av diversifierande lantbrukare de tre intervjuobjekten passar in är inte helt klart. De har valt att diversifiera av samma anledning som en "mångsysslande lantbrukare", att öka lönsamheten i företaget. Verksamheten de valt att utöka företaget med är desto mer likt en "resursutnyttjande entreprenör" då de använder sina befintliga resurser.

Referenser

Litteratur och publikationer

- Alsos, G. A., Ljunggren, E., & Pettersen, L. T. (2003). Farm-based entrepreneurs: what triggers the start-up of new business activities? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(4), 435-443.
- Amit, R & Muller, E. (1994). "Push" and "pull" entrepreneurship. i W. Bygrave, et al. (eds.) *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1994. Babson College, Wellesley
- Barth, H. (2001). Tillväxthinder i mindre företag i Davidsson, P et.al. *Tillväxtföretagen i Sverige*. SNS Förlag, Stockholm
- Carter, S. (1998) Portfolio entrepreneurship in the farm sector: indigenous growth in rural areas. *Entrepreneurship and Regional Development*, 10: 17-32.
- Davidsson, P. (1989). Entrepreneurship - and after? A study of growth willingness in small firms. *Journal of Business Venturing*, 4 s. 211-226
- Davidsson, P. (1995), *Kultur och entreprenörskap - en uppföljning*. Örebro: Stiftelsen Forum för Småföretagsforskning
- Davidsson, P., & Delmar, F. (2002). Tillväxt i små och nya – och något större och mognare – företag. *Ratio Working Papers*, 1-23.
- Ferguson, R., & Olofsson, C. (2011). The development of new ventures in farm businesses. i *Agriculture and Rural Development*, 46(0).
- Green, F. & Ashton, D. (1992). Skill Shortage and skill deficiency: A Critique. *Work, Employment and Society*, 6, s. 287-301.
- Henrekson, M. (2001). Institutionella förutsättningar för entreprenörskap och företagstillväxt. i Davidsson, P., Delmar, F. & Wiklund, J., *Tillväxtföretagen i Sverige*, Stockholm: SNS förlag
- Henrekson, M. & Johansson, D. (1999). Institutional effects on the evolution of the size distribution of firms. *Small Business Economics*, 12, s. 1-13.
- Hofer, W. C. & Charan, R. (1984). The transition to professional management: mission impossible?. *American Journal of Small Business*, 4, s. 1-11
- Jagrén, L. (1999). *Tillväxthinder för småföretag*. Delrapport 6 och 8 i nyindustrialiseringsprojekt, Industriförbundet.
- Johansson, K. (2011). *Jordbrukets utveckling -Sveriges femton första år i Sverige*. Jönköping: Jordbruksverket.

- Keegan, J. m.fl. (1997). Facing the challenge - towards a better understanding of barriers to innovation in Irish, Swedish, Finnish and Belgian SMEs. Konferensbidrag i EFMD 27:e *European Small Business Seminar*, Grekland, september.
- Krag Jacobsen, Jan. (1993). *Intervju – Konsten att lyssna och fråga*. Lund: Studentlitteratur.
- Landström, H., & Löwegren, M. (2009). *Entreprenörskap och företagsetablering - från idé till verklighet*. Lund: Studentlitteratur.
- Lincoln, Y.S. & Guba, E.G. (1985). *Naturalistic Inquiry*. London: Sage Publications Inc
- NUTEK (2002). *Tillväxt i små företag*. B 2003:4.
- Storey, D.J. (1994). *Understanding the small business sector*. London: Routledge.
- Svenning, C. (2005). *Metodboken*. Eslöv: Lorentz förlag
- Vesalainen, J. m.fl. (1997) Barriers to innovation in European manufacturing SMEs. Konferensbidrag i EFMD 27:e *European Small Business Seminar*, Grekland, september.
- Vik, J., & McElwee, G. (2011). Diversification and the Entrepreneurial Motivations of Farmers in Norway. *Journal of Small Business Management*, 49(3), 390-410.
- Wiklund, J. (1998). *Small Firm Growth and Performance*. Jönköping: Jönköping International Business School,
- Yin, R.K. (1994). *Case study research: design & methods*. Thousand Oaks, USA: Sage Publications.

Internet

Alla Bolag, www.allabolag.se

1. Om Gråmunkehöga gård, 2012-05-15

http://www.allabolag.se/5563530236/GRAMUNKEHOGA_GARD_AB

2. Om Agriöst AB, 2012-05-15

http://www.allabolag.se/5567373245/Agriost_AB

3. Om Spelbo gård, 2012-05-15

http://www.allabolag.se/5562464478/Spelbo_Gard_AB

LRF Konsult, www.lrfkonsult.se

http://www.lrfkonsult.se/PageFiles/3621/LRFkonsult_Kvartalsrapport2011_web.pdf,
2012-03-30

Länsstyrelsen, www.lansstyrelsen.se

http://www.lansstyrelsen.se/ostergotland/Sv/lantbruk-och-landsbygd/lantbruk/stod-och-ersattningar/foretagsstod/Pages/Stod_till_diversifiering_av_jordbruk.aspx, 2012-03-30

NE, www.ne.se

<http://www.ne.se/tillv%C3%A4xtteori>, 2012-04-12