



Sveriges lantbruksuniversitet  
Swedish University of Agricultural Sciences

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds-  
och växtproduktionsvetenskap

## ***Förstå den svenska bonden: tillfredställelse, förväntningar och ånger under åren som ägare***

*Understanding the Swedish farmer: satisfaction, expectations and regret over the years as  
owners*

*Nils-Petter Isoz*

## **Förstå den svenska bonden: tillfredställelse, förväntningar och ånger under åren som ägare**

Understanding the Swedish farmer: satisfaction, expectations and regret over the years as owners

*Nils-Petter Isoz*

**Handledare:** Erik Hunter, SLU, Universitetslektor, Arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi

**Examinator:** Lena Ekelund, SLU, Professor, Arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykolog

**Omfattning:** 15 hp

**Nivå och fördjupning:** Grundnivå, G2E

**Kurstitel:** Examensarbete inom affärsledarskap

**Kurskod:** EX0356

**Program/utbildning:** Lantmästare - kandidatprogram

**Utgivningsort:** Alnarp

**Utgivningsår:** 2014

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

**Nyckelord:** Bonde, tillfredställelse, förväntningar, ånger



Sveriges lantbruksuniversitet  
Swedish University of Agricultural Sciences

**Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och  
växtproduktionsvetenskap**  
Institutionen för arbetsvetenskap, ekonomi och  
miljöpsykologi

## Förord

Att skriva en kandidatuppsats känns spännande för att det är det sista man gör innan man slutar och ska ut i arbetslivet. Det känns väldigt roligt att jag har lärt mig mycket under tiden jag har skrivit uppsatsen.

Uppsatsen handlar om att öka förståelsen om svenska bönder och hur de tänker och känner. Detta är för att försöka få fler unga att ta del av den erfarenhet som den äldre generationen har.

Det finns många som har hjälpt mig på vägen och jag vill rikta varmaste tack till alla som svarade i undersökningen, min familj, flickvännen Madeleine, min andra familj nere i Skåne och min handledare Erik Hunter. Utan er hade detta inte varit möjligt att få ihop.

Från början hade jag tänkt skriva om varför vissa jordbrukare diversifierar sig in i andra branscher och andra inte, det som var problemet var dock att jag inte hittade en bra teori att stödja den uppsatsen på. Men detta tycker jag nu i efterhand var lika intressant.

## Innehållsförteckning

<b>Sammanfattning</b>	<b>5</b>
<i>Summary</i>	6
<b>1. Inledning</b>	<b>7</b>
1.1 <i>Bakgrund</i>	7
1.2 <i>Syfte</i>	8
1.3 <i>Mål med uppsatsen</i>	8
1.4 <i>Avgränsningar</i>	9
<b>2. Teori</b>	<b>10</b>
2.1 <i>En kognitiv modell av beslut som leder till nöjdhet</i>	10
2.2 <i>Motivation- och hygieteorin</i>	12
2.3 <i>Lycklig/olycklig</i>	13
2.4 <i>Drivkraft</i>	13
2.5 <i>Varför blir man egenföretagare?</i>	14
2.6 <i>Teori sammanfattning</i>	15
<b>3. Metod</b>	<b>16</b>
3.1 <i>Kvalitativ undersökning</i>	16
3.2 <i>Intervjuer</i>	16
3.3 <i>Deltagande</i>	19
3.4 <i>Procedur</i>	20
3.5 <i>Databearbetning</i>	20
3.6 <i>Felkällor</i>	20
<b>4. Resultat</b>	<b>21</b>
4.1 <i>Nöjdhet, ånger och besvikelse</i>	21
4.2 <i>Arv</i>	23
4.3 <i>Drivkrafter</i>	23
4.4 <i>Målen</i>	24
4.5 <i>Attityd</i>	25
<b>5. Analys och diskussion</b>	<b>26</b>
Referenslista	28
Bilaga 1- Intervjuguide	31

## Sammanfattning

Uppsatsen handlar om att öka förståelsen om svenska jordbrukare. Bland de faktorerna som undersöktes var varför de startade företaget, vad de hade för mål och drivkrafter då och hur de har ändrats under åren fram till dagsläget. Personerna i undersökningen bedömdes även om de var lyckliga över sina beslut i och utanför företaget. Det som undersökningen använde som hjälpmedel var intervjuer och svaren som kom in bedömdes individuellt mellan personerna.

Det resultat uppsatsen kommer fram till är att det inte är så stor skillnad mellan dem som har ärvt sitt företag och dem som har startat från grunden när de börjar. Skillnaderna kommer senare i livet. Tydligast är att de personer som hade startat sitt företag från grunden tänker mindre på slutresultatet än de som hade ärvt. I och med att det ofta är en ganska lång process med arvskifte i jordbruksbranschen, kan det vara ett problem att man börjar för sent med planeringen av arvskiftet. Förutom detta så är alla företagare som svarade lyckliga både över besluten som har tagits över tiden och att de startat företaget inom den agrara näringen. Företagarna ser sämre beslut de har tagit som en lärdom och inte som ett dåligt beslut som kan leda till ånger. Företagarna som ärvde gården hade större planer att lyckas och tjäna pengar snabbare, i förhållande till dem som startade själva, vilka hade målet att klara sig ekonomiskt. Detta avspeglar sig också i drivkrafterna när de startade. De som ärvde hade drivet att utveckla gården och tjäna pengar, medan de som hade startat själva drevs av tanken att vara egenföretagare mer än av rena ekonomiska mål. Vad personerna drivs av nu är dock annorlunda. Det som är huvudtemat nu för dem som har ärvt är fortfarande ekonomiskt men med tanken att göra sig och gården skuldfria till arvskiftet, medan de som startade själva fortfarande har tanken på utveckling och diversifieringen av gården som huvudtema. Den sista delen i uppsatsen var att fråga om framtidstron i agrara näringen. Svaret var att företagarna trodde på en uppåtgående marknad. Detta beror dock på hur politikerna hanterar ojämnheten i reglerna inom EU: Marknaden måste vara på samma villkor så att Sverige ska vara konkurrenskraftigt.

## Summary

The essay focuses on better understanding about Swedish farmers. Among the factors examined were why they started the company, what their goals were, and motivations, and how they have changed up till the present situation. The answers that came in also assessed if the respondents were happy over their decisions both within and outside the company. The survey used as tools contained interviews and the responses that were received were assessed individually between subjects.

The essay results conclude that there is not so much difference between those who have inherited their company and those who have started from scratch. The differences come later in life and are clear. What is obvious is that the people who had started their business from scratch think less about the future than those who had inherited. It is normally quite a long process of distribution of estate in the agricultural industry, it can be a problem to start too late in the planning of the inheritance. Besides this, all entrepreneurs who responded were both happy about the decisions that have been taken over time and that they started the company in the agrarian sector. Why this may be is that they look at a bad decision as a lesson and not a bad decision that can lead to regret. The essay implies that the people who inherited the estate had bigger plans to succeed and make money fast, relative to those who started themselves; they had the objective to cope financially. This is also reflected in the drivers when they started; those who had inherited wanted to develop the farm and earn money, while those who had started themselves were driven by the idea of being self-employed rather than by pure economic goals. What people are driven by now, however, is different. The main drivers for those who have inherited are still financial but with the idea to make themselves and the farm free of debt to the next inheritance, while those who started themselves still have the idea of development and diversification of the farm.

The final thing that the paper had as an objective was to ask about the future of the agrarian sector and the reply was that the entrepreneurs believed in a rising market. This was however, dependent on how politicians deal with the inequality of the regulations in the EU; the market should be on the same terms for Sweden and the EU to be competitive.

## 1. Inledning

### 1.1 Bakgrund

Med tanke på att 25 % av svenska jordbruksägare är över 64 år (Jordbruksverket, Jordbruksföretagarnas åldersfördelning, Tabell 7.2, 2010) så kan det innebära många arvsskiften under de närmaste 10 åren. Hur har förhoppningarna ändrats under åren och varför startade man företaget? Är personerna i fråga lyckliga över de beslut som de har tagit under livet när det kommer till företaget? När jordbruksägarna ska lämna över så kan det vara frågor som ställs. Med den erfarenheten som jordbrukare har tagit till sig under livet är det bra om en del av lärdomarna fördes vidare till nästa generation. Samtidigt så kan det vara svårt att starta företag och behålla det hela livet och det är utgångspunkten för denna uppsats. Är det värt att kämpa hela livet för ett och samma företag och blir man lycklig och hur ändras förhoppningarna under åren? Man kan också tänka på om personerna i fråga inte är lyckliga, vad händer då med gården om signalerna till ens barn är, att driva inte är roligt, eller att man inte tycker att det är värt den tid man lägger ner på ett företag.

Cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions (Oliver, 1980) är en teoretisk modell som byggs upp av: Förväntningar, attityd, intention, nöjdhet och diskonfirmation, det är de olika grundstenarna för att förstå besluten som gör oss nöjda. De här teorierna kan öka förståelsen för varför man tar beslut som gör oss nöjda. I denna studie ska jag ta reda på om jordbruksägare är nöjda med att de har tagit över gården. Att starta eget företag är tufft i en bransch som i dagsläget har problem med utlandskonkurrens och sämre lönsamhet. Om de inte är nöjda med att vara i branschen så kan det leda till att ungdomar eller barn inte vill ge sig in i branschen, vilket är ett problem i framtiden då mat och energi alltid kommer att behövas.

En studie är gjord på liknande område och handlar om hur man kan koppla ihop om en person är lycklig eller olycklig beroende på om man känner ånger eller besvikelse, eller om detta kommer från några andra känslor (Zeelenberg, Van Dijk, Manstead, & van de Pligt, 2000). Den här uppsatsen är mer inriktad på grunden till varför man startar företag inom den agrara näringen och vad man hade för förväntningar då och nu. Det är för att förväntningar kan leda till olika känslor så som ånger eller besvikelse. Beroende på vad man har för förväntningar, ska uppsatsen försöka ta reda på vad det är som driver en företagare. Det kan bero på om man har tagit många bra eller dåliga beslut som kan leda till om man är lycklig eller inte. Hur och vad en jordbruksföretagare har gjort i sitt liv kan påverka hur de ser på framtiden inom branschen, och det ska uppsatsen försöka ta del av.

Tidigare studier har gjorts om motivation och arbetstillfredsställelse, men till företagare inom andra branscher än jordbruket (Kabuye, L. & Loi, L. 2009). Det som gör att resultatet inte kan användas inom jordbruksbranschen är främst av yttre faktorer som inte företagaren kan styra över. Det kan vara till exempel vädret, skadeangrepp eller börsens rörlighet. Detta kan påverka om man är lycklig, för att man inte kan göra något åt det och kommer påverka resultatet, vilket i sin tur kan påverka hur man mår, enligt Oliver (1980).

Inom området motivation så har tidigare studier inriktat in sig på vad det är som motiverar företagare att driva sina företag. De vanligaste faktorerna som motivationsstudierna kom fram till var flexibilitet, pengar och utveckling. Stämmer detta för jordbrukare också? I sådant fall, är det goda anledningar för unga att ge sig in i branschen. I arbetstillfredsställelse så inriktar studierna in sig på arbetsmiljö och omgivning, samt hur detta påverkar arbetstillfredsställelse (Kabuye, L. & Loi, L. 2009). Alla studier är en del i vad som påverkar företagare om de är

nöjda, vilket i sin tur kan påverka unga om de vill ge sig in i branschen. Om de flesta är missnöjda och inte tror på marknaden, så kan detta leda till att unga inte vill starta eget i den agrara näringen.

Studien riktar sig till unga människor inom branschen, som tänker starta eget inom jordbruksnäringen och till studenter vid Sveriges lantbruksuniversitet (SLU). Varför jag tänker detta som underlag är för att intresset ligger i denna publik samt att det kan vara lärorikt att söka bakåt i tiden.

## 1.2 Syfte

Syftet med denna undersökning är att öka förståelsen för varför personer startar företag inom den agrara näringen och hur de såg på framtiden när de startade och hur de ser på den i dagsläget. Det undersökningen vill ta reda på är: vad har dessa jordbruksföretagare för drivkraft och hur lyckliga de är nu jämfört med när de startade?

Detta kan leda till förståelse kring jordbrukare, varför man ger sig in i en bransch som är tung, med konkurrensen från EU och sämre lönsamhet.

Det kan också ge inspiration till unga som vill ge sig in i branschen och starta eget, men är osäkra när de kommer till frågan om branschens framtid och inte vet om det är värt tiden det krävs som egenföretagare.

## 1.3 Mål med uppsatsen

De frågeställningar uppsatsen ska försöka besvara:

1. Hur företagare har tagit sig in i branschen, är det via arv eller på annat sätt.
2. Om de är nöjda med att ha tagit över eller införskaffat företaget på annat sätt.
3. Vad de hade för drivkraft, förhoppningar, och mål när de började och nu.
4. Varför drivkraften, förhoppningarna och målen har ändrats.
5. Vad jordbruksägare har för attityd mot framtiden inom den agrara näringen

Varför uppsatsen går in på de här fem frågorna är för att öka förståelsen för hur och varför jordbruksägare är där de är idag. Den första frågan kan ha stor inverkan på hur attityden till att driva ett företag kan vara annorlunda, jämfört om man har ärvt företaget eller gården eller om man inte har gjort det. Varför det har påverkan är, för att det ändrar hur man tänker på framtiden och de val man gör. Har man haft större hjälp med att komma igång om man har ärvt gården? Den andra frågan är intressant då det motiverar unga att starta eget om många är nöjda med att ha startat sitt företag, eller om de har ärvt företaget i den agrara näringen. Den tredje och fjärde frågan är mer för att se om det har ändrat sig något mellan den tid man startade företaget och nutid. Vilket man kan jämföra med unga i andra uppsatser för att se om det är någon skillnad mellan generationer. Den sista frågan är mer för att ta del av den kunskap företagare inom den agrara näringen har och vad de tror om marknaden i framtiden.



#### 1.4 Avgränsningar

Studien begränsar sig genom att vara kvalitativ och de personer som intervjuas kommer alla vara över 40 år då har de erfarenhet och då skillnaden mellan när de tog över och nu kommer vara större. De ska ha drivit företaget under minimum 10 år, detta är också för den erfarenheten som de här personerna besitter.

## 2. Teori

Det som är tanken med teorin är att öka förståelsen runt och kring alla begrepp som används. I teorikapitlet så går uppsatsen igenom de teorier som används i den här uppsatsen.

### 2.1 En kognitiv modell av beslut som leder till nöjdhet

Modellen som Oliver (1980) presenterade i Journal of marketing research var i grunden uppbyggd av annan forskning rörande kundnöjdhet och vilka faktorer som påverkade denna. Den forskningen föreslog att det fanns två olika specifika vägar som leder till nöjdhet (Day, 1977. La-Tour, & Peat, 1979. Ölander, 1977). Det Oliver & Swan (1977) föreslår är att nöjdhet är mer komplex och att de två olika modellerna inte kan användas separat. Modellerna är uppbyggda av diskonfirmation, förväntningar, attityd, nöjdhet och intention. De olika termerna kan innehålla fler än en känsla per term och det kommer att tas upp efter begreppen ånger och besvikelse.

#### Diskonfirmation

Diskonfirmation som är den direkta översättningen kan också översättas till okonfirmerad, med detta menas att förväntningar, tro eller hypotesen inte stämmer, vilket användes av Oliver (1980). Den här delen är användbar i kundundersökningar för att personer kan ge en direktrespons ifall, till exempel, kunderna hade höga eller låga förväntningar. Om detta inte stämmer leder det till om de blir nöjda eller inte (*Ibid*).

#### Förväntningar

Förväntningar kan styra vad vi tycker och tänker, det är inledande vilken attityd vi har och vad vår intention i slutändan kommer att vara. Winter (1994) förklarar i sin studie att människan bygger upp bilder av hur framtiden ska se ut och sen styr det vad vi gör. I modellen på s. 11 så byggs modellen från de förväntningar vi har, detta är för att förväntningar är inflytelserika och i slutändan leder till hur nöjda vi blir. Winter förklarar hur förväntningar kan styra vad vi tycker och tänker på det här sättet.

”Om jag en helg har möjligheten att välja mellan två bra konserter och väljer den ena för att den är bättre, sen inte får biljett till den och får gå på den andra, då blir jag mycket mer missnöjd än om jag hade valt den från början”

(Simon Winter 1994. s. 2)

#### Attityd

Attityd byggs upp av förväntningar, detta påverkar vad vi gör och vårt beteende (Ajzen & Fishbein, 1977). Om man har en positiv eller negativ attityd kommer att påverka vad vi gör och hur mycket vi anstränger oss.

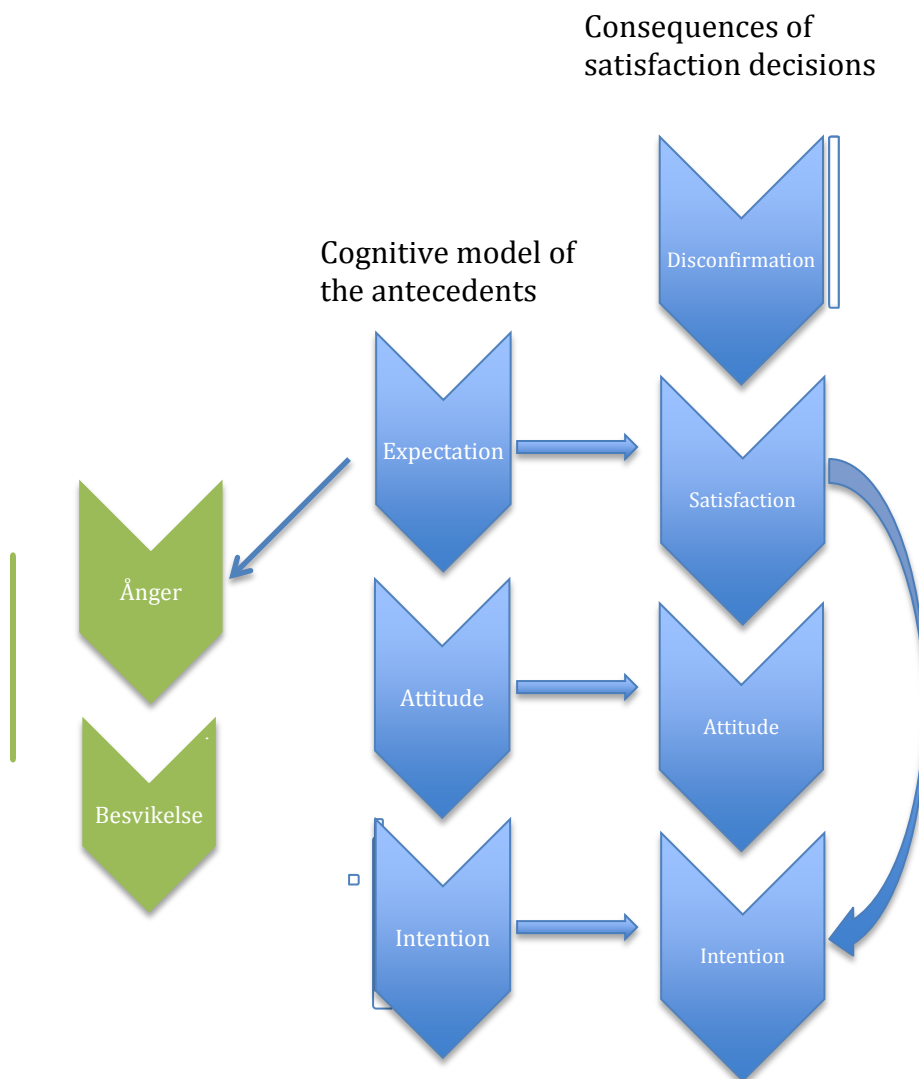
#### Nöjdhet

Nöjdhet enligt Bentham (hämtat från Veenhoven, 2004), som var en av de första som definierade nöjdhet, är att nöjdhet är summan av njutning och smärta. Nöjdhet enligt Heller, Watson och Ilies (2006) kan ses som en attityd till livet och kan på så sätt bedöma vad individen gillar och inte gillar.

Vår nöjdhet kommer från våra förväntningar, om vi tror att något ska vara bra och inte är det så kommer vi automatiskt att bli missnöjda. Om vi inte förväntar oss mycket av något och blir positivt överraskade, så kommer vi bli väldigt nöjda (Winter, 1994).

### Intention

En människas intention är det som styr vad vi gör. Om personen ifråga har en intention att åka någonstans så kommer han/hon att göra det, om det inte är så att våra förväntningar är låga, vilket kan göra att vår intention ändras. Det är för att förväntningar styr attityden och på så sätt kan man försöka undvika att åka jämfört med om man skulle haft höga förväntningar (Oliver, 1980).



Figur 1. Cognitive model of the antecedents och Consequences of satisfaction decisions med ånger och besvikelse.

Källa: Egen bild efter Oliver (1980)

## Modellen

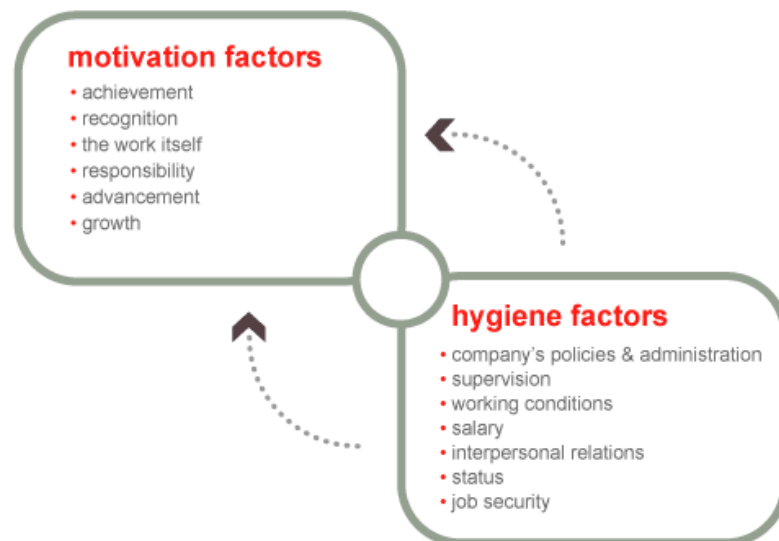
Hur Oliver (1980) menade att modellen fungerar är att förväntningar kan leda till olika utgångar. Som Winter (1994) förklarar är att det beror på vad man har för förväntningar till något. Om man har en hög förväntning på något och resultatet lever upp till den, så kan detta leda till att man blir nöjd. Men om man har en hög förväntning och resultatet inte lever upp till förväntningarna, så kan detta leda till ånger eller besvikelse. Ajzen & Fishbein (1977) förklarar i sin studie att attityd kan byggas upp av förväntningar. De säger också att attityden påverkar vad vi gör, med andra ord intentionen. Det är så modellen är uppbyggd och den stöds också av andra forskares studier.

## Ånger och besvikelse

Varför denna modell har med ånger och besvikelse att göra är för att förväntningar inte enbart behöver leda till nöjdhet, utan också kan leda till något negativt. Ånger och besvikelse kan komma från att man har tagit fel beslut eller missat en affärsmöjlighet. Det kan också komma från att något inte lever upp till sina förväntningar. I studien: On bad decisions and disconfirmed expectancies: The psychology of regret and disappointment (Zeelenberg et al., 2000), kommer man fram till att det finns en viss risk i beslutsfattande som kan leda till de här känslorna, om man råkar ta fel. Vilket kan hända jordbruksföretagare, då de tar beslut inom sitt företag.

## 2.2 Motivation- och hygienteorin

Motivation som begrepp handlar om vilka drivkrafter som får individer att agera (Kaufmann & Kaufmann, 2005). Psykologen Frederick Herzberg tillsammans med Mausner, B. & Snyderman, B.B. (1959) utvecklade en tvåfaktorsteori, vilken menade att individens relation till sitt arbete är grundläggande och att individens attityd till arbetet kan komma från både misslyckande och framgång (Robbins, 2005). De två grundstenarna är motivation- och hygienfaktorer som är viktiga att skilja på. Trivsel skapas när motivationsfaktorer finns men de orsakar inte vantrivsel när de inte finns (Abrahamsson & Andersen, 2005). Hur de två skiljer sig från varandra är att motivationsfaktorer består av prestationer, ansvar, befordran med mera. De som brukar räknas till hygienfaktorer är arbetsförhållande, ekonomisk ersättning, status och privatliv som exempel (*Ibid*).



Figur 2. Hertzbergs et. Al. (1959) motivation- och hygien teorin.  
 Källa: Ny modifikation av Hertzberg  
<http://ib2-business-p7.wikispaces.com/2.5+Motivation>

### 2.3 Lycklig/olycklig

Lycka är svårt att sätta in i modellen för att det är resultatet av de olika komponenterna. Men i en lyckoforskning finns en studie av Veenhoven (2008) som belyser hur lycka påverkar hälsan. Vad är det då som påverkar om man är lycklig? Detta tar Eriksson & Norling (2013) upp i sin studie ”Lycka. Kvinnor behöver uppskattas och män prestera”. De kommer fram till att de vanligaste faktorerna som påverkar känsla av lycka är: (1) Nära relationer, (2) Socialt nätverk, (3) Prestation, (4) Uppskattning och (5) Optimism. Diner & Seligman (2002) kommer fram till att det viktigaste för att vara lycklig är socialt umgänge. De kommer också fram till att det inte går att urskilja ett mönster där lyckliga individer upplever olycka, utan skillnaden är individuell (Diner & Seligman, 2002). Det som är skillnaden mellan uppsatsen av Eriksson & Norling (2013) och den här uppsatsen är att den här undersöker jordbruksföretagare i arbetet och hur arbetet påverkar dem. Med lycka i uppsatsen menas att man är nöjd med att ha startat eget, om man är lycklig att man tog beslutet att bli egenföretagare och om man är lycklig i sin vardag. Lycka betyder olika för olika personer och kan vara finansiella, materiella eller en känsla (*Ibid*).

### 2.4 Drivkraft

Det finns många anledningar till att personer skapar sysselsättning i livet, i detta fall är det arbete som skapar aktivitet, en inkomst och stimulans (Furnham, 2006). Om man jämför egenföretagare med entreprenörer så finns det en stor kvantitativ studie där man försökte ta

reda på motivationens betydelse för prestation hos företagare och chefer (Stewart & Roth, 2007). I studien deltog 3272 personer från USA, Sverige, Ryssland, Indien och Irland. Resultatet blev att motivationen i hög grad var kopplad till prestation bland egenföretagare men inte hos anställda chefer. Det kommer från att entreprenörers mål ofta innebär högre risktagande. I en annan studie har självständighet visat sig vara en faktor som har varit betydelsefull för egenföretagare. I en kvantitativ undersökning deltog 25974 personer i USA och Europa för att ta reda på samband mellan upplevd självständighet på jobbet och attityder. Studien kom fram till att det fanns en starkare självständighet bland egenföretagare än anställda, vilket leder till att egenföretagare har en starkare drivkraft (Prottas 2008).

### 2.5 Varför blir man egenföretagare?

Det är intressant att veta varför vissa väljer att bli företagare och andra inte och vad är anledningen bland jordbrukare? En kvalitativ studie som har gjorts på området gjordes i USA på 12 entreprenörer, som intervjuades av Marcketti, Niehm och Fuloria (2006). Syftet var att studera livsstilsföretagande, det vill säga personer som driver företag nära sin passion. De kom fram till att den vanligaste förekommande anledningen till att personer startar företag är för att möta det personliga behovet av kreativitet.

## 2.6 Teori sammanfattning

Den enda skillnaden mellan de ihopsatta teorierna Cognitive model of antecedents och Consequences of satisfaction decisions är att den här studien har lagt till ånger och besvikelse. Det som teorikapitlet har gått igenom är hur de här modellerna byggs upp via flera olika parametrar. De parametrar uppsatsen har tagit upp är: Diskonfirmation eller i den här studien okonfirmerad, förväntningar, attityd, nöjdhet, intention, ånger och besvikelse som tillhör figur 1. Figur 2. är Hertzbergs et al. Hygien och motivations teori som används för att skilja på vad det är som driver personer i sitt arbete, men kan också klumpa ihop flera känslor till de två olika blocken.

I detta kapitel har det beskrivits vad som kan vara relevant för att förstå varför personer känner och gör som de gör. Detta inleds med motivation sedan vad lycklig eller olycklig innebär. Efter det beskrivs drivkrafter och varför vissa individer väljer att bli egenföretagare. Det är för att det ska finnas förståelse för hur och varför studien använder en modell som denna, samt att förstå parametrarna och varför de används.

### 3. Metod

Denna uppsats är en kvalitativ studie som riktar in sig på egenföretagare inom den agrara näringen. När det kommer till kvalitativ studie (Mohr, 1999) är det via intervjuer eller andra kvalitativa sätt som gör att man kan ta reda på anledningarna bakom ett visst beteende. Uppsatsen använde sig av intervjuer för att det är mer passande då det handlar om känslor som leder till ett beteende. Personerna har svarat på frågor med öppna svar, förutom kontrollfrågor som tar reda på ålder, kön och utbildning.

#### 3.1 Kvalitativ undersökning

Kvalitativa studier har som yttersta mål att öka förståelsen för det valda fenomenet. Med kvalitativa studier som utgångspunkt kan vi bättre förstå hur livet gestaltar sig, i relationer till processer och hur olika personers upplevelser, erfarenheter och förväntningar spelar roll. Det som kan vara problemet med kvalitativ studie är att det finns så mycket kvalitativ data att det kan vara svårt att urskilja vad som är väsentligt. Det kan vara svårt att omsätta resultaten till praktiken. (Friberg, 2012. s. 121). Enligt Jensen & Allen (1996) så har varje enskild kvantitativ forskningsstudie ett kunskapsvärde, men om flera studier slås ihop skapas ett större kunskapsvärde. Men det måste handla om samma fenomen om detta ska vara sant. Varför undersökningen har valt att använda kvalitativ undersökning är för att målet med uppsatsen är att öka förståelsen av jordbruksföretagare. Inte sammanställa kvantitativ data för att förklara hur jordbruksföretagandet funkar.

#### 3.2 Intervjuer

Undersökningen har valt att använda sig av semistrukturerade intervjuer som tillåter att det finns en viss flexibilitet i intervjuerna. Undersökaren har en grundidé eller utgångspunkt med intervjun, men som det även tillåts att avvika ifrån. Tanken är att den intervjuade ska utveckla sitt resonemang med öppna svar. Detta leder till en djupare insikt i varför de känner som de gör (Kvale, S. & Brinkmann, S. 2009. Patel, 2011). Enligt Christensen et. al. (2010, s.178) så är det bäst med personliga intervjuer när man ska samla in kvalitativ data. I denna uppsats användes frågorna från en undersökning gjord av Zeelenberg et al. (2000). Den handlar om ånger och besvikelse och var gjord via intervjuer. I intervjuerna användes frågorna som börjar på sidan 15. Det som uppsatsen kommer göra är att använda frågorna som är relevanta men också med lite förändringar då det kan vara bra att utveckla vad man menar. Frågorna är indelade i känslor, tankar, benägenheter, handling eller åtgärd samt omotiverande mål, som kan vara om man inte har uppnått ett mål.

Känslor i den här undersökning är inte lika förknippade med det negativa som i Zeelenbergs undersökning. Det undersökningen vill utforska är vilka av de här känslorna jordbrukare har och om det i sin tur kan leda till ånger, besvikelse eller lycka. Efter frågorna på engelska finns en kort förklaring hur frågan kan ha ställts, om det har varit någon som ville ha en utveckling så förtydligades frågan med tidsaspekt. Med detta menas att man frågar mer utförligt om när de startade företaget och i dagsläget. Det är för att man kan jämföra mellan den tiden när de startade och nu, eller hur känslor har ändrats. I Zeelenbergs undersökning användes handling/åtgärds frågorna, i denna uppsats så kommer inte de användas. Det är för att personerna i fråga ofta har en press på sig att lämna vidare gården till nästa generation, eller så har de gått in med mycket kapital som sätter stopp för att lämna företaget. Så de kan inte bara sluta och det är därför studien inte tar med frågorna under det kapitlet men exemplet är: Feel the tendency to kick yourself? I den här undersökningen är frågorna utformade på sättet



nedanför för att inte styra svaren till något negativt om man enbart hade frågat om man känner sig maktlös så kan det vara så att man enbart förknippar det med sämre situationer, jämfört med om man frågar om de känner att de har makt eller om de känner sig maktlösa. Frågorna är förklarade så att de intervjuvade förstår att frågorna vill ha då- och nutidsvar. De frågorna som berör omotiverande mål i undersökning kommer inte användas då frågor om mål, nöjdhet, motivation och förväntningar kommer täcka den delen, utan att man behöver använda sig av frågor som trycker på ånger. Då undersökningen vill öka förståelsen om hur jordbruksföretagare känner sig, ska inte frågorna styra till varken positiva eller negativa svar.

### Feelings (känslor)

Feel a sinking feeling?

Känner du depression eller lycka när du tänker på ditt företag och hur kommer det sig?

Feel powerless?

Känner du att du har makt över dina beslut/företaget eller känner du dig maktlös?

Feel that you should have known better?

Kände du att du gjorde rätt eller fanns det något som sa att du visste bättre när du startade företaget/nu?

Feel that you lost control?

Har du kontroll eller känslan av att du inte har kontroll i ditt företag och varför?

### Thoughts (tankar)

Think about what a mistake you made?

Tänker du på de bra besluten du har gjort eller tänker du på de misstagen som har uppstått under åren? Hur kommer det sig att det ena väger mer?

Think about what you missed out on?

Tänker du på saker du har missat i livet på grund av yrket eller inte?

Think about a lost opportunity?

Tänker du på missade tillfällen att gå en annan väg eller kanske någon missad affär eller hur ser du på ett missat tillfälle?

Think about how bad things could get?

Tänker du på hur en del saker kunde ha gått fel eller tänker du på positiva situationer?

### Action Tendencies (Handling/åtgärd)

Feel the tendency to kick yourself?

Feel the tendency to get away from the situation?

Feel the tendency to correct your mistake?

Feel the tendency to do nothing?

### Actions (Handlingar)

Do something differently?

Har du tänkt på att göra saker annorlunda när det kommer till företagandet?

Turn away from the event?

Har du tänkt på att backa från en del beslut eller gör du det som känns rätt?

Change the situation?

Vill du ändra din nuvarande situation i företaget? Varför?

Become inactive?

Har du tänkt att bli mer aktiv/inaktiv i företaget? Varför?

Emotivational goals (omotiverande mål)

Want to undo the event?

Want to be far away from what happened?

Want to get a second chance?

Want to do nothing?

I Zeelenberg et al. (2000) var frågorna utformade så att man ställde frågorna via en enkät där personer fick svara på frågor med en skala från 1-9, där 1 var att de inte kände någon ånger eller besvikelse och 9 var att de kände det i stor utsträckning. De svar som kom in hade de delat upp i känslorna ånger eller besvikelse och undersökte om det fanns en signifikant skillnad mellan de olika känslorna. Studien kom fram till att det fanns en signifikant skillnad mellan dem (*Ibid*). I och med att frågorna enbart hade en skala, så var det en kvantitativ studie och det är en anledning till varför frågorna ändrades och flexibiliteten kommer under själva intervjun.

De frågor som inte kommer från undersökningen ovanför är utformade så att svaren kan tillämpas av modellerna som teorikapitlet tar upp. De frågor som har använts täcker upp: ånger, besvikelse, okonfirmerad och intention. Detta innebär att en del andra frågor måste användas för att täcka upp kontrolluppgifter, förväntningar, attityd, nöjdhet och motivation. Vilket lyder såhär:

Kontrolluppgifter

Kön: Man/Kvinna

Ålder: Det är för att kunna jämföra om åldern spelar roll i frågorna.

Utbildning: Här fick de välja mellan tre alternativ då de enbart är intressant att se om de har en ekonomi/affärsutbildning, jordbruksutbildning eller annat. Detta är för att se skillnaden mellan företagare om det spelar roll om man har en jordbruksutbildning eller inte.

Förväntningar

Definitionen av förväntningar är att man tror att något kommer hända på ett eller annat sätt. Man kan också dela in förväntningar i höga eller låga, har man en hög förväntning på något så tror man att det blir bra och om man har en låg förväntning tror man att det inte kommer bli så bra. De fyra frågorna hjälper uppsatsen att få en bild av vad man hade för förväntningar när man startade och nu.

Vad var det för bild du hade i åtanke när du startade?

Vad trodde du skulle hända de närmaste åren efter du startade?

Vilka förhoppningar hade du?

Vad hade du för mål?

Attityd

Darwin (1872) definierade attityd som något yttre eller ett beteende som kan observeras, eftersom han fann att det fanns arts specifika uttryck för känslor. I modernare tappning så används inställning eller förhållningssätt till något. I den här undersökningen så vill vi försöka hitta svar på vad det är som driver jordbruksföretagarna och vad de har för mål. Det som

undersökningen också vill försöka finna är vad de har för förhoppningar till framtiden och vad de tror kommer hända inom branschen.

Vad är det som driver dig nu?

Vad är dina mål nu?

Vad har du för förhoppningar?

Kommer jordbruksbranschen ha en uppåt eller neråtående marknad i framtiden tror du?

### Nöjdhet

Nöjdhet enligt Heller et al. (2006) kan ses som en attityd till livet och att man kan bedöma vad individen gillar och inte gillar. Definitionen av nöjdhet i uppsatsen är att man tycker en situation är eller var godtagbar som leder till att man kan känna välmående eller glädje. I de här fem frågorna ska de intervjuade tänka på om de är nöjda med att ha startat företaget, om de har uppnått sina mål och hur det har påverkat om de är nöjda eller missnöjda. Om man inte är nöjd med något så kan det leda till att man ångrar sig, eller att man vill ändra något och detta kan i sin tur göra personer nöjda eller missnöjda.

Hur nöjd är du att du startade företag?

Har du uppnått dina mål?

Är det något du är missnöjd eller nöjd med?

Är det något du skulle ändrat om du kunde?

Är du lycklig/olycklig av att vara inom den agrara näringen?

### Motivation

I uppsatsen definieras motivation som anledningar till varför man betar sig på ett eller annat sätt än andra. I undersökningen användes tre frågor berörande motivation, de tre frågorna har en kort förklaring på hur frågor hjälper uppsatsen att öka förståelsen om jordbrukare eller egenföretagare i den agrara näringen.

Motivation att starta företag: Det är för att öka förståelsen vad för intentioner företagarna har och hur den har ändrats.

Varför startade du eget företag? Detta är en relevant fråga då en av frågeställningarna var om huvuddelen ärver eller startar eget från början.

Vad var det som drev dig då? Detta är för att se vad de hade för motivation och drivkraft.

### 3.3 Deltagande

I denna uppsats deltog åtta jordbruksföretagare. Alla driver lantbruk men en del har huvudproduktion som består av antingen växtodling eller skogsbruk. Många av dessa lantbrukare har också någon annan form av företag på gården. Det kan vara gårdsbutik, golfbana eller så har de företag eller jobb på annan ort. De här personerna har en medelålder på 52 år och alla har drivit företag över 10 år. En del har varit företagare inom andra branscher också. Varför de här personerna är intressanta är för att de har erfarenheter som kan vara nyttiga för väldigt många inom branschen. Det är åtta män som har kunnat svara. De är inom samma bransch men med lite olika utbildningar och bor på olika platser i Sverige. Det som också är intressant att jämföra är att de hade olika förutsättningar när de startade. 2 av 8 personer har startat företaget själva. Med detta menas att de inte ärvde företaget. De som deltog var personer inom undersökarens nätverk då studien ville fråga personer med viss erfarenhet och kriterier. Antalet beror på att vissa jordbruksföretagare inte hade tid att svara.

### 3.4 Procedur

De som var med och svarade på intervjun blev kontaktade via mail. Av de åtta personerna så kunde fem av åtta personer svara på intervjun via telefon. Uppsatsen började med att presentera syftet till personerna som skulle intervjuas och sedan blev de intervjuade med den enkät som ligger som bilaga 1 som grundsten. Med mer eller mindre förklaringar om vad exakt frågan var ute efter att fånga. För tre personer, som tyvärr inte hade tid att svara via telefon, provades mailen. Jag presenterade syftet i text och skickade iväg bilaga 1, med den intentionen att de fick svara som de ville. Vissa återkom med frågor som förtydligades efter hand. Efter en vecka skickades en påminnelse till samtliga som inte svarat, efter påminnelsen kom ett svar efter två dagar. De sista två intervjuades personligen men med bilaga 1 som grundsten. Enbart en svarade via mail och resterande svarade inte.

### 3.5 Databearbetning

Intervjufrågorna behandlades var för sig, i ett försök att få en bättre insikt i var och en av de tillfrågade. När sammanfattningen av personerna var klara så tillämpades de olika teorierna. Detta sätt har används av olika personer tidigare för att säkerställa att man inte drar fel slutsatser. De teorier som användes i uppsatsen var Herzbergs motivation- och hygieenteori (1959) och Olivers (1980) Cognitive model of the antecedents och Consequences of satisfaction decisions.

### 3.6 Felkällor

Christensen et al. (2010, s.298) säger att det är den enskilda undersökaren som bär mycket av ansvaret för hur han eller hon analyserar datan som ger resultatet. Med enbart åtta som svarade så går inte resultatet att generalisera på alla jordbruksägare. Framförallt på grund av att det enbart var män med i studien.

## 4. Resultat

Resultatet går inte att generalisera på branschen på grund av få intervjuer och avsaknad av kvinnor i undersökningen, men kan ändå ge en högre förståelse eller identifiera olika faktorer som kan vara viktiga för en bas i området vid senare studier. Den här studien kan också hjälpa till för hypotesuppbyggnaden för andra uppsatser eller studier i framtiden.

### 4.1 Nöjdhet, ånger och besvikelse

Modellen är uppbyggd av sju huvudbegrepp vilka är okonfirmerad, förväntningar, attityd, nöjdhet, intention, ånger och besvikelse.

#### Okonfirmerad

I denna uppsats var okonfirmerad inte någon faktor, då grunden för att det skulle vara relevant var att förväntningarna inte kan stämma. Då tidsaspekten är under en längre tid och faktorn enbart kan användas då man kan mäta en direktrespons av förväntningarna så kan inte detta block användas.

#### Förväntningar

De åtta deltagande i undersökningen var något mer spridda i sina förväntningar när de startade sitt bolag. De flesta hade stora planer på att diversifiera sig och tjäna pengar eller bli skuldfria. Sen fanns det tre av de undersökta som var lite mer småskaliga i sina förväntningar. De personerna antydde en mer negativ framtidsbild jämfört med de andra. Här är de två olika förhoppningar, en mer positiv och en lite mindre positiv framtidsbild när de startade. Det som är skillnaden är att 5 av 6 personer som hade ärvt hade stora planer, medan de som inte har ärvt plus en till hade inställningen att man enbart skulle hålla sig över ytan.

”Förväntade mig att snabbt lyckas med föresatsen att tjäna pengar...” (Pers. 1, fråga 5b)

”Att lyckas driva företaget vidare...” (Pers. 4, fråga 5c)

Detta skiljer sig på det sättet att det första svaret har en hög förväntning till att driva företaget med framgång som också är intentionen. Det andra svaret har en låg förväntning som enligt figur 1 kan vara grundstenen till ånger över att man har tagit över eller startat företaget vilket kan leda till besvikelse.

När vi drar fram tiden till dagsläget så har de flesta svarandena av dem som hade ärvt samma mål och förväntningar. Det var att få högre lönsamhet för att kunna bli skuldfria fram till generationsskiftet. Det verkar som att förhoppningarna för framtiden är nästa generation och att företaget ska fortsätta drivas av barnen. Men om vi jämför de två personerna i dagsläget så finns en viss tendens till att personen som var mer negativ vill lämna över gården, medan den positiva personen uttrycker det på ett mer positivt sätt. Men fortfarande samma förhoppningar att de snart kan dra sig tillbaka.

”Att se företaget blomstra i händerna på barnen...” (Pers. 1, fråga 8c)

”Kunna dra sig tillbaka och leva lugnt...” (Pers. 4, fråga 8c)

Om man jämför med de två som inte har ärvt, har de en tendens att inte lägga en tanke på att sluta driva företaget. De har förhoppningar som berör en själv och företaget ur bemärkelsen att de hoppas på att vara friska och att företaget går bra så de kan utveckla detta.

”Försöka i den mån det går att livnära sig på gården på nisch produkter...” (Pers. 6, fråga 5c)

”Kunna få det hållbart och levande jordbruk med närhet till konsumenterna...” (Pers. 6, fråga 8c)

### Attityd

I undersökningen så är attityd mer mot framtiden inom svensk jordbruksnäring. Alla höll med om att det är en växande marknad som kommer behöver mer mat. Det här gäller inte enbart Sverige, utan hela världen kommer behöver tänka på att producera mer och mer effektivt, då populationen i världen växer men inte marken. Det enda som de sa är osäkert är att politikernas inflytande kunde antingen bromsa eller påskynda en uppgång på marknaden. Det kan menas med till exempel: nya lagar, regeringsskifte eller att handelsbarriärerna kan påverkas av politikerna. Det som också var en del som kunde påverka mycket var att de unga som startar är innovatörer och inte förvaltare så verksamheten kan utvecklas. Men det kan påverka om ungdomar inte vill ge sig in i jordbruksnäringen, vilket kan bli ett problem i framtiden, då mat alltid kommer behövas och det kommer alltid vara någon som måste producera mat. Varför frågan ställs till personerna i undersökningen är för att det påverkar hur de sätter sina mål och vad de har för förväntningar, men också för att ta del av deras stora erfarenhet om marknaden och det kan locka ungdomar att våga sig in i branschen vilket behövs.

### Nöjdhet

Alla åtta av dem som svarat var mycket nöjda med att de ärvt eller startat företaget inom jordbruk. Det var aldrig frågan om att de som ärvde inte skulle göra det heller. Men om man är nöjd så kan det handla om att man enbart tycker en situation är godtagbar. Det är inget som säger att man är lycklig och trivs med situationen bara för att man är nöjd. En svarande sa att han var tvungen att arva och då var han inte nöjd, men detta har försvunnit med tiden och nu är han nöjd med situationen. På grund av öppna svar så har alla respondenter använt andra ord än nöjd, detta kan ses som positivt då nöjd är enbart att man tycker situationen är godtagbar istället för bra. Det kan också förtydligas att i den här studien så trivdes alla med att vara egenföretagare. När det kommer till respondenternas attityd så är de nöjda och de tycker egenföretagandet är roligt.

”Absolut. Tror att jag trivts 8 av 5 möjliga...” (Pers. 8, fråga 7a)

### Intention

Intentionen bland jordbruksföretagarna är svåra att förutsäga då modellen ursprungligen kommer från flera kundnöjdhetstudier. Varför man inte kan förutsäga intentionen är för att man behöver få reda på förväntningarna under ett tidsspann och se hur de ändrar sig efter till exempel ett köp. Men det är också för att det är driften av ett företag som är rörligt och besluten tas allt eftersom de kommer.

### Ånger och besvikelse

Ånger och besvikelse kan komma från de förväntningar vi har. Detta beror på om man har haft en hög förväntning på något, som sedan inte blir som man har tänkt sig, kan detta leda till besvikelse. Det som uppsatsens frågor tar reda på är vad för förväntningar de hade när de började och nu. Detta innebär att personerna kan ha känt ånger eller besvikelse emellan tiden

då man började och nu, men det kan ha gått över. Modellen kan inte säga om någon känner ånger eller besvikelse då tidsspannet är för långt. Om det inte är så att respondenten uttryckligen säger att han eller hon är besviken, vilket inte förekommer bland de svarande i den här uppsatsen. Uppsatsen kommer diskutera om någon av de svarande har känt ånger eller besvikelse, men i och med att de inte svarade så uttryckligen, så finns det ingen säkerhet i det. Det är också ofta svårt att skilja tiden åt när man är företagare och privatperson (Jönsson & Kastberg, 2010), och det är i företagandet undersökning riktar in sig på. Det vill säga om personerna känner ånger eller besvikelse under arbetet och inte som privatperson. Detta gör det svårare att skilja på om de har känt någon av känslorna och i vilken roll.

#### 4.2 Arv

I jordbruket är det en stor andel som ärver företaget (Malmsten, 2011), på så vis finns det en stor del som har blivit egenföretagare via arvet. I den här undersökningen så hade 80 procent ärvt företaget och inte startat eget från början. I de flesta andra branscher så blir man antingen delägare efter väldigt många år inom samma företag, eller så bryter man ut sig och startar eget. De två sista har startat sitt företag själva och började med att arrendera en bit mark som start, sen så har de haft en möjlighet att köpa mark och utöka därifrån. Efter generationsskiftet har en del bildat om företaget för antingen praktiska skäl eller för att känna att det var deras eget. Praktiska skäl kan vara till exempel: Bilda handelsbolag för att skilja på ägandet och driften eller att ändra bolagsformen till aktiebolag. Förutom känslan att driva det vidare från barnsben så är den största faktorn att de ville driva det bättre.

”Startade egentligen inte det företag jag driver idag utan fick det som arv men har utvecklat detta och startat andra företag genom åren, både innan och efter denna tidpunkt.”

(Pers. 2, fråga 4a)

”Arv, startade driftsbolag för att hålla isär ägandet och driften efter något år. Detta var också för att känna att det var mitt eget...”

(Pers. 5, fråga 4a)

De personer som inte har ärvt har anledningar som till exempel: Vill vara oberoende och fri samt att de tycker företagandet i sig var så intressant.

#### 4.3 Drivkrafter

Enligt psykologen Frederick Herzbergs tvåfaktorsteori (1959) så bestod drivkraften för att arva och starta företaget både av motivations- och hygienfaktorer för alla intervjuade. Ur motivationsfaktorn för dem som hade ärvt så placerade sig ansvar högst upp på listan. De hade lite olika motiv på ansvar men det som var mest gemensamt var känslan att driva det vidare, eller för att man var uppvuxen på gården och kände ett ansvar att driva gården vidare i generationer.

”Viljan att föra familjens tradition, egendom o kulturella historia vidare till nästa generation samt glädjen av att göra något bra...”

(Pers. 3, fråga 4b)

När det kommer till dem som startade själva så var prestation och ansvar ur motivationssynpunkt de viktigaste faktorerna. Det var en av dem som såg prestationen som en

revansch på grund av att ett tidigare företag hade gått i konkurs. Detta var dock för att banken felaktigt sa upp lånen men nu är han igång igen.

Motivationen och drivkraften har ändrats lite under åren. Det som är tydligt för dem som hade ärvt är dock att de fortfarande har både hygien- och motivationsfaktorer. Det som har ändrats är att de inte letar efter ekonomisk framgång för nyinvesteringar, utan för att lämna över gården skuldfri till nästa generation. Ur motivationsfaktorn så är det fortfarande eget ansvar som driver dessa personer.

”Att förädla företaget och kunna driva det vidare och överlåta det så nästa generation kan leva på det...”

(Pers. 4, fråga 8a)

Det som är intressant här är att de två som inte hade ärvt inte tänkte på arvskifte över huvud taget. Det kan bero på att en av de två personerna är förhållandevis ung och inte behöver tänka på det än, men den andra personen borde tänka på det. Med tanke på att personen i fråga är i samma ålder som dem som hade ärvt och tänkte på det. De främsta drivkrafterna för de här personerna var revansch och intresse. Att de fortfarande utvecklas och att man aldrig blir fullärd. Det lät som att dessa personer ville hålla på så länge de kan, om man jämför med de som hade ärvt som verkar börja se fram emot arvskiftet.

”Intresset, utveckla och eko-odlingen, hålla på så länge jag kan...”

(Pers. 7, fråga 8a)

#### 4.4 Målen

De mål som personerna hade när de startade kan vara intressanta att ta upp för att det hänger ihop med förväntningarna. Det är också intressant för framtida gårdsägare att se vad personer som har drivit företag hade för mål och hur de har ändrats.

Det som är förvånande är att en person som är positiv i de flesta andra svaren var kort och hade bara ett mål och det var att bli skuldfri då personen i fråga hade satsat pengar i fastigheter innan det blev så att han skulle ta över gården. De flesta andra hade mål som var antingen att utveckla sig själv eller gården. Här ser man ingen tydlig skillnad mellan dem som har ärvt eller startat det själva. Drivkraften att utveckla, göra det man själv vill eller sätta sin prägel på gården var ett större mål hos dem som hade ärvt jämför med dem som hade köpt sin gård själva. De som har dragit igång sitt eget företag var mer försiktiga i sina långsiktiga mål om man jämför med de som hade ärvt. Det kan bero på att den agrara näringen är en väldigt likviditetstung bransch. Det är mer förmånligt att ärva än att köpa, då en del av arvet kan ges som gåva så priset kan skilja sig ganska mycket. Det kan också vara så att när arvskiftet görs så kan man samarbeta med sina syskon så behöver man inte köpa ut syskonen utan man ska satsa de pengarna på att utveckla gården istället för att ta ett lån.



#### 4.5 Attityd

Frågan i uppsatsen var att försöka få en bild av hur jordbruksföretagarna såg på framtiden och hur attityden mot framtiden var för de här personerna. Om man ska börja jämföra svaren mellan dem som hade ärvt och inte så var svaren ganska lika. Det som skiljde sig var åldern på hur de svarade. De äldre menade mer att det skulle finnas en likhet mellan EU och Sverige och att politikerna kan bromsa eller hämma marknaden. De yngre i sammanhanget menade mer att det var en själv som styrde och att affärsteknik är viktigare i dagens läge. Det är för att marknaden har ändrats mycket sen de startade och sen tryckte de på att jordbrukare måste komma närmare konsumenten.

”Matbehovet ökar och tillgänglig areal minskar så marknaden torde finnas, men reglerna måste bli lika”

(Pers. 4, fråga 8d)

”Borde ha en positiv utveckling men den påverkas i hög grad av politiska beslut vilket gör att det är svårt att sia om framtiden”

(Pers. 5, fråga 8d)

Jordbruket kan inte drivas som förr utan det är affärsteknik som är prio. Var duktig i kontoret och kunna sälja om man ska komma nära konsumenten

(Pers. 7, fråga 8d)

Det som var den generella bilden var dock att jordbruk alltid behövs och att alla trodde på en positiv marknadstillväxt.

## 5. Analys och diskussion

I den här uppsatsen användes två teorier varav cognitive model of the antecedents och consequences of satisfaction decisions (Oliver, 1980), ursprungligen kommer från kundundersökning när det kommer till kundnöjdhet. Det var relativt svårt att använda denna då tidsspannet för de känslor som undersökningen berörde, har utvecklats under en lång tid och kanske ändrats. Om teorin ska få någon kraft så behöver man mer direktrespons på känslor före och efter ett inköp. Den andra teorin Hertzbergs et. Al. (1959) motivation- och hygien teori användes för att förstå vad det var för olika drivkrafter respondenterna hade och för att klumpa ihop olika känslor som svaren gav i intervjuerna. Detta var en bra modell att följa då den är utformad att göra just det. Om undersökningen skulle göras igen så skulle rekommendationen vara att använda någon annan teori som klarar av att analysera känslorna över en längre tid. Det andra skulle vara att gå ner på djupet i enskilda områden där respondenterna fick mer tid att tänka. Det skulle också vara bra att få fler personer och olika kön i undersökningen, då svaren går att generalisera bättre.

Man ser på företagandet olika om man har ärvt gården eller om man har införskaffat den på annat sätt (Hilmerby, A., & Lundberg, A. 2012). I den här undersökningen hade 80 % ärvt och 20 % hade inte, men de hade en viss erfarenhet av jordbruket innan och var medvetna om riskerna och hur mycket jobb som behövdes. Det skulle vara intressant om jämförelsen var mellan personer som inte hade någon erfarenhet men ändå vågat ge sig in i branschen jämfört med personer som hade erfarenhet.

Det som var generellt för respondenterna som svarade var att de var nöjda med att ha startat företag i branschen, vilket är positivt ur synvinkeln att unga behöver ge sig in i branschen då jordbrukare alltid behövs. Från svaren i intervjuerna så hade de flesta en stor förväntning på framtiden. Men med attityden att det skulle bli tufft, så ingen av de intervjuade kände att de led av någon ånger eller besvikelse. I och med att förväntningarna kan leda till antingen ånger, besvikelse eller nöjdhet så kan svaren inte vara säkra heller då känslor ändras efter var dag. Uppsatsen ville ta reda på om de är lyckliga eller inte över att vara företagare och från svaren så verkar de lyckliga i sitt förhållande till att vara egenföretagare.

Undersökningen skulle kunna få annorlunda resultat om fler personer och kvinnor skulle vara med, det kan spela roll då man får en större spridning i landet och vilken historia företagarna bär med sig. En del kanske hade ett svårt generationsskifte som grund och det kan påverka hur man ser på framtiden. Det kan också vara så att de som köper inte har någon erfarenhet av jordbruk eller gårds liv, vilket kan påverka hur man ser på framtiden efter köpet. Båda dessa anledningar kan också sätta begränsningar på vilka mål man har, eller så kan det öka förhoppningarna om branschen om man är ny. Kunskapsöverföringen som egenföretagare inom näringen är något som växer med tiden, både när det kommer till praktiken men också i teori. Vilket är viktigt då vi blir fler människor på planeten, så effektivisering och lärdomar är något som kan vara bra att lämna efter sig.

Modellen kan användas på liknande sätt som i den här uppsatsen men samtidigt blir det tydligare om man använder den under tidsramar så man kan utvärdera till exempel ett projekt. Detta är för att känslorna kan bli svåra att komma ihåg och det är svårt att veta exakt vilken känsla de beskriver då vissa kan likna varandra. I den här undersökningen så intervjuades personerna om känslor som hände för väldigt många år sen. Detta kan leda till otydlighet i resultatet. Förväntningar inom en kortare tidsram som kan leda till ånger, besvikelse eller nöjdhet kan vara ett bättre sätt att ta reda på attityden personer har innan, efter och under ett

projekt. Fördelen med det är att man kan ta reda på om personen skulle vilja göra något liknande igen. Det kan hjälpa med att få fram mer markanta linjer mellan var de olika svaren ska placeras i modellen och hur resultaten ska användas. Det är också viktigt att förstå att personer ser på framgång olika. Den vanligaste formen av framgång brukar räknas som finansiella. Men när det kommer till företagare så är det ungefär lika viktigt med livsstilsframgångar som finansiella tillgångar (Walker & Brown, 2004). Med detta kan man också förstå att finansiella tillgångar inte enbart är det som kan frambringa lycka till egenföretagare. Man kan också vända på det och säga att enbart finansiella problem orsakar inte ånger och besvikelse, utan att det är mer komplext än så.

Intressanta frågeställningar som skulle kunna utveckla uppsatsen eller i senare skede utforskas mer skulle kunna vara liknande frågeställningar som här nedan.

”Vad är det som påverkar attityden till att vara egenföretagare inom den agrara näringen?”

Detta är intressant då det kan ta reda på yttre faktorer som påverkar egenföretagaren i sina beslut. Om det är något som påverkar dem i beslutsprocessen kan det leda till att man inte gör som man själv vill. Om man inte gör som man själv vill, kan det leda till en ökad risk för ånger eller besvikelse.

”Påverkas lyckan något annat än arbetet eller är det arbetet som skapar lycka?”

I undersökningen så var det bara en yrkesgrupp som svarade, men skiljer det sig mellan de olika yrkesgrupperna? Det skulle vara intressant att jämföra något så fysiskt som lantbruk där man är ute och får frisk luft med något som ett kontorsarbete och se om det skiljer sig något i lycka.

”Jordbruk. Mer eller mindre erfarenhet, spelar det roll?”

Det är för att i undersökningen så hade alla av respondenterna någon erfarenhet av jordbruket och skulle det vara annorlunda om det var så att någon var helt ny inom branschen.

## Referenslista

- Abrahamsson, B., & Andersen, A. J. (2005) *Organisation: Att beskriva och förstå organisationsformer. (4th ed.)* Malmö: Liber AB
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, Vol. 84, No. 5, 888-918
- Christensen, Engdahl, Gräs & Haglund (2010). *Marknadsundersökning – en handbok*.
- Diener, E., & Seligman, M. P. (2002). Very happy people. *Psychological Science*, 13, 81-84.
- Dawin, C. R. *The expression of the emotions in man and animals*. London: John Murray, 1872.
- Day, R. L., & Ölander, F. (1977). Toward a process model of consumer satisfaction, in *Conceptualization and measurement of consumer satisfaction and dissatisfaction*. Hunt, K. H., ed. Cambridge. Marketing science institute.
- Eriksson, B. & Norling, E. (2013) *Lycka. Kvinnor behöver uppskattas, män prestera*. Mälardalens högskola.
- LaTour, S. A., & Peat, N. C. (1979). Conceptual and methodological issues in satisfaction research, in *Advances in consumer research. vol. 6, Association for consumer research*.
- Friberg, F. (2012) *Dags för Uppsats (2<sup>nd</sup> ed) -Vägledning för litteraturbaserade examensarbeten*. Specialtrykkeriet A/S, Danmark
- Furnham, A. (2006). *The Psychology of behavior at work: The Individual in the organization*. (2nd ed.) Hove East Sussex: Psychology Press.
- Herzberg, F., Mausner, B., & Snyderman, B.B. (1959) *The motivation to work*. New York: John Wiley & sons, Inc.
- Heller, D., Watson, D., & Ilies, R. (2006). The dynamic process of life satisfaction. *Journal of Personality* 74, 1421-1450.
- Hilmerby, Ankie and Sundin Lundberg, Anna, 2012. *Alternativ vid ägarskiftet i lantbruk: en studie av processen vid genomförandet*. First cycle, G2E. Uppsala: SLU, Dept. of Economics
- Jensen, L. A., & Allen, M. N. (1996). Meta-Synthesis of Qualitative Findings. *Qualitative Health Research*, 6(4), 553-560.
- Jönsson, E. & Kastberg, M. (2009) *Konflikt mellan förärvsarbete och familjeliv*. Mittuniversitetet öresund.
- Kabuye, L. & Loi, L. (2009). *Varför vill man bli egenföretagare?: Egenföretagares upplevelser av arbetstillfredsställelse och motivation*. Mälardalens högskola.

- Kaufmann, G. & Kaufmann, A. (2005). *Psykologi i organisation och ledning*. Lund: Studentlitteratur.
- Kvale, S., & Brinkmann, S. (2009) *Interviews (2<sup>nd</sup> ed): Learning the craft of qualitative research interviewing*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Lawrence, B. Mohr. (1999) The qualitative method of impact analysis. *American journal of evaluation, Vol. 20, No. 1, pp. 69-84*.
- Malmsten, J. (2011) *Generationsväxling inom jordbruk*. Vasa Yrkeshögskola.
- Marcketti, B, S., Niehm, S, L., & Fuloria, R. (2006). An exploratory Study of Lifestyle Entrepreneurship and Its Relationship to Life Quality. *Family and Consumer Sciences Research Journal, 34, 241-259*.
- Oliver, R. L. (1977). Effect of expectation and disconfirmation on postexposure product evaluations: An alternative interpretation. *Journal of applied psychology, 62* (August), 480.
- Oliver, R. L. (1980). A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions. *Journal of marketing research, 460-469*.
- Patal, R. & Davidson, Bo. 2011. *Forskningsmetodikens grunder- Att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Studentlitteratur, Lund.
- Prottas, D. (2008) Do the self-employed value autonomy more than employees? Research across four samples. *Career Development International, 13, 33-45*.
- Robbins, P, S. (2005) *Essentials of organizational behavior. (8th ed.)* Upper saddle river, NJ: Pearson Ediction
- Winter, S. (1994) *Förväntningar och kognitionsforskning*. Lunds Universitet, s. 2.
- Stewart, Jr, H. W., & Roth, L. P. (2007) A Meta-Analysis of achievement motivation differences between entrepreneurs and managers. *Journal of small business management, 45, 401-421*.
- Swan, J. E. (1977) Consumer satisfaction whit a retail store related to the fulfillment of expactations on an initial shopping trip, in *Consumer satisfaction, dissatisfaction and complaining behavior*. In Day, R. L. ed, Bloomington. School of business, indiana university.
- Veenhoven, R. (2004). Happiness is an aim in public policy: The greatest happiness principle. *Positive Psychology in Practice, 39* .
- Veenhoven, R. R. (2008). Healthy happiness: Effects of happiness on physical health and the consequences for preventive health care. *Journal of Happiness Studies, 9, 449-469*.
- Walker, E., & Brown, A. (2004). What success factors are important to small business owners? *International Small Business Journal, 22(6), 577-594*.

Zeelenberg, M., Van Dijk, W. W., Manstead, A. S., & vanr de Pligt, J. (2000). On bad decisions and disconfirmed expectancies: The psychology of regret and disappointment. *Cognition & Emotion*, 14(4), 521-541.

#### Internetkällor

Jordbruksverket

<http://www.jordbruksverket.se/download/18.765a35dc13f7d0bf7c463f/1372238976482/Kapitel+7+Arbetskraft+inom+jordbruket.pdf>

Ålder I jordbruket ¼ del är över 64

## Bilaga 1- Intervjuguide

1. Kön:

2. Ålder:

3. Utbildning:

1. Jordbruksrelaterad

2. Affärsrelaterad

3. Annan:

4. Motivation att starta ett företag:

4a. Varför startade du eget företag?

4c. Vad är det som drev dig då?

5. Förväntningar:

5a. Vad var det för bild du hade i åtanke när du startade?

5b. Vad trodde du skulle hända de närmsta åren efter du startade?

5c. Vilka förhoppningar hade du?

5d. Vad hade du för mål?

6. Vad hände: Bra beslut eller ånger nu och då?

6a. Känsla:

61. Depression eller lycka?

62. Känner du dig maktlös/makt?

63. Känslan av att du visste bättre eller att det var rätt?

64. Har du kontroll eller känslan av att du inte har kontroll?

6b. Tankar:

65. Tänker du på de bra beslut du gjorde eller tänker du på de misstag du har gjort?

66. Tänker du på saker du har missat i livet eller inte?

67. Tänker du på missade tillfällen att göra affärer eller inte?

68. Tänker du på hur en del saker kunde ha gått fel eller inte?

6c. Handlingar:

69. Har du tänkt på att göra saker annorlunda?

70. Har du tänkt på att backa från en del beslut?

71. Har du tänkt på att ändra situationen?

72. Har du tänkt på att bli mer inaktiv/aktiv?

73. Känner du att du måste rätta till dina misstag?

7. Nöjdhet i livet:

7a. Hur nöjd är du att du startade företag?

7b. Har du uppnått dina mål?

7c. Är det något du är missnöjd/nöjd med?

7d. Är det något du skulle ändrat om du kunde?

7e. Är du lycklig/olycklig av att vara inom den agrara näringen?

8. Attityd:

8a. Vad är det som driver dig nu?

8b. Vad är dina mål nu?

8c. Vad har du för förhoppningar?

8d. Kommer jordbruksbranschen ha en uppåt eller neråtående marknad i framtiden tror du?