



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Tillväxthinder med vildsvinskött för vilthanteringsföretagare

- En fallstudie i Södermanlands län

Growth barriers in the development of wild boar meat ventures

- A case study in the county of Södermanland

Edvard Hollertz

Irma Winberg

**Tillväxthinder med vildsvinskött för vilthanteringsföretagare
- En fallstudie i Södermanlands län**

Growth barriers in the development of wild boar meat ventures
- A case study in the county of Södermanland

*Edvard Hollertz
Irma Winberg*

Handledare: Richard Ferguson, SLU,
Institutionen för ekonomi

Examinator: Karin Hakelius, SLU,
Institutionen för ekonomi

Omfattning: 15 hp

Nivå och fördjupning: G2E

Kurstitel: Självständigt arbete i företagsekonomi C

Kurskod: EX0538

Program: Agronomprogrammet - ekonomi

Fakultet: Fakulteten för naturresurser och jordbruksvetenskap (NJ)

Utgivningsort: Uppsala

Utgivningsår: 2015

Serienamn: Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi

Nr: 908

ISSN 1401-4084

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

Nyckelord: Tillväxthinder, tillväxt, vildsvinskött, vildsvin, förädlingskedja,
vilthanteringsanläggning, livsmedel



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Förord

Utan de företagare som ställt upp för intervjuer skulle vi inte haft någon uppsats. Därför vill vi utan inbördes ordning rikta ett stort tack till Pontus Eriksson, Daniel Frick och Margareta Malmquist. Vi vill även rikta ett varmt tack till PhD Richard Ferguson som handlett oss genom processen.

Uppsala, den 10 juni, 2014

Edvard Hollertz och Irma Winberg

Summary

Wild boars are abundant in province of Södermanland, Sweden, yet little wild boar meat is finding its way to consumers. Hunters are culling the boar population; there are meat processors who handle wild boar meat; and there are some retailers offering wild boar meat to consumers. It is estimated, however, that only 15 percent of the available wild boar meat is being sold to consumers. In this study, a qualitative case-study has been carried out to identify the growth barriers meat processor entrepreneurs experience that are inhibiting them from further developing their wild boar meat ventures.

The theoretical foundation of this study lies in the entrepreneurship literature focusing on growth barriers. The study takes a supply chain approach, recognizing that growth barriers in a small-scale business can depend on the actions and interactions with other actors. The studied supply chain is limited to three entrepreneurs – a hunter, a meat processor, and a restaurant – that interact in providing wild boar meat to consumers. The case study is based on interviews with each of the three actors.

Results of the study identify three main growth barriers inhibiting the further development of wild boar meat processing ventures: The retailer reports consumer prejudice and misconception slowing consumer demand; the meat processor described communication problems with authorities; and both the hunter and the meat processor raise difficulties in the present rules and legislation regulating the handling of wild boar meat. The analysis places these identified barriers in a theoretical model, providing the grounds for a discussion of the actions that could lead to an increased commercial exploitation of wild boar meat.

Sammanfattning

Det finns god tillgång på vildsvin i Södermanland, trots det når endast en liten del av vildsvinsköttet konsumenterna. Jägare skjuter av vildsvin, vilthanteringsföretag tar hand om köttet och återförsäljare saluför vildsvinskött till konsumenter. Dock uppskattas det att endast 15 % av det tillgängliga vildsvinsköttet säljs till konsumenter. Denna studie har genomfört en kvalitativ fallstudie för att identifiera de tillväxthinder som vilthanteringsföretagare upplever hindrar dem från att utveckla vildsvinsköttsföretagandet.

Den teoretiska grund studien baseras på utgörs av entreprenörskapslitteratur med tyngdpunkt på tillväxthinder. Studien tar en ansats i förädlingskedjan och utgår från att tillväxthinder i småskaliga företag kan beror på interaktionen med andra aktörer. Den i studien undersökta förädlingskedjan är begränsad till tre företagare; en jägare, en företagare med vilthanteringsanläggning och en restaurangföretagare. Aktörerna samverkar i processen att förse konsumenter med vildsvinskött. Fallstudien är baserad på intervjuer med de tre aktörerna.

Studiens resultat identifierar tre framträdande tillväxthinder som förhindrar tillväxt för företagare som hanterar vildsvinskött. Företagaren i försäljningsledet framhäver konsumenters fördomar och okunskap, vilthanteringsanläggningen framför kommunikationsproblem med myndigheter och såväl jägaren som vilthanteringsanläggningen upplever problem med den rådande lagstiftningen som reglerar hanteringen av vildsvinskött. Analysen placerar de identifierade tillväxthindren i en teoretisk modell, vilken ligger till grund för en diskussion rörande åtgärder som kan genomföras för att öka det kommersiella utnyttjandet av vildsvinskött.

Innehållsförteckning

FIGURFÖRTECKNING	IX
TABELLFÖRTECKNING	IX
1 INTRODUKTION	1
1.1 BAKGRUND	1
1.2 PROBLEM, FRÅGOR OCH SYFTE.....	2
1.3 AVGRÄNSNINGAR	4
1.4 DISPOSITION.....	4
1.5 ETIK	5
2 METOD	6
2.1 ANSATS	6
2.2 INSAMLING AV EMPIRISK DATA	6
2.2.1 <i>Insamling av primärdata</i>	6
2.2.2 <i>Insamling av sekundärdata</i>	7
2.3 RELIABILITET, VALIDITET OCH GENERALISERBARHET	7
2.4 KRITISK REFLEKTION	8
3 TEORI	10
3.1 FÖRÄDLINGSKEDJA – FRÅN BÖK TILL KÖK	10
3.1.1 <i>Omvärld</i>	11
3.2 TILLVÄXT OCH TILLVÄXTHINDER.....	12
3.3 LITTERATURGENOMGÅNG	14
3.4 TEORETISK SAMMANFATTNING	15
4 EMPIRI	17
4.1 SÖDERMANLANDS LÄN.....	17
4.2 TOMTSÄTER GÅRD	17
4.3 ÖSTER MALMA VILTSLAKTERI	19
4.4 RESTAURANGER	22
5 ANALYS	24
5.1 FORSKNINGSFRÅGOR.....	24
5.2 FÖRÄDLINGSKEDJA - FRÅN BÖK TILL KÖK.....	24
5.2.1 <i>Tomtsäter gård: Jägare med önskan att starta vilthanteringsanläggning</i>	25
5.2.2 <i>Öster Malma: Företagare vid etablerad vilthanteringsanläggning</i>	25
5.2.3 <i>Ägare till restauranger</i>	26
5.3 TILLVÄXT OCH TILLVÄXTHINDER.....	26
5.3.1 <i>Interna materiella hinder</i>	27
5.3.2 <i>Interna immateriella hinder</i>	27
5.3.3 <i>Externa materiella hinder</i>	28
5.3.4 <i>Externa immateriella hinder</i>	28
6 DISKUSSION	30
7 SLUTSATSER	34
7.1 FÖRSLAG PÅ VIDARE STUDIER	34
REFERENSER	35

BILAGA 1. INTERVJUFRÅGOR	1
BILAGA 2- INTERVJUFRÅGOR.....	2

Figurförteckning

Figur 1- Uppsatsens disposition	4
Figur 2- Förädlingskedjans ramverk (Lambert & Cooper, 2000). Egen bearbetning (Hollertz & Winberg, 2014).....	10
Figur 3- Analyserad förädlingskedja.....	25

Tabellförteckning

Tabell 1- Tillväxthinder i små företag (Barth, 2001). Egen bearbetning (Hollertz & Winberg, 2014).....	14
Tabell 2- Tillväxthinder enligt intervjuade företagare, kategoriserade efter Barths (2001) modell.	27

1 Introduktion

I kapitel 1 ges läsaren en bakgrund till vildsvinsstammen i Södermanland och Sverige, den svenska marknaden för vildsvinskött samt en beskrivning av omvärlden för företag som hanterar vildsvinskött. Bakgrunden omfattar vildsvinets historia, inställningar till vildsvin och dess verkningar för att ge läsaren en förståelse för vildsvinet som nygammalt vilt i Sverige och varför det uppbringat olika åsikter. Därefter följer en problemformulering som resulterar i ett syfte vars grund utgör uppsatsen. Introduktionen förklarar valet av ämne och vad som kommer att diskuteras i studien.

1.1 Bakgrund

Under jaktåret 2012/2013 sköts i Sverige 97 300 vildsvin (www, Jägareförbundet, 2014a). Av den totala avskjutningen den säsongen beräknar Jordbruksverket (2013) att endast 15 %, 440 ton, av vildsvinsköttet nådde ut till restauranger och butiker. Vildsvinen ökar snabbt i antal (Magnusson & Sandahl, 2013) men endast en låg procentandel når marknaden (Jordbruksverket, 2013).

Vildsvinen spred sig till Sverige för cirka 8500 år sedan. Dess förekomst ökade i takt med ädellövkogens spridning och vildsvinens utbredningsområde sträckte sig då från Skåne i söder till Dalälven i norr. (Naturvårdsverket, 2010). I Sverige fanns det europeiska vildsvinet, *Sus scrofa*, naturligt utbredd fram tills det utrotades för 200 år sedan (Tham, 2004). På 1970-talet tog sig vildsvin ut från vilthägn i Södermanland och Skåne (Tham, 2004). De förrymda svinen i Södermanland lyckades etablera sig på flera platser söder om Stockholm (Jordbruksverket, 2010). Under 1970- och 1980-talet fördes diskussioner om vildsvin skulle få finnas frilevande i Sverige. År 1981 beslutade Riksdagen att vildsvinen var oönskade i hela landet utom vid områdena kring Mörkö och Tullgarn, Stockholms län. Där tilläts forskningspopulationer förekomma (Svensk författningssamling, 1981). Beslutet ändrades dock år 1987 då Riksdagen uttalade att vildsvinen återigen ska vara en naturlig del av landets fauna (Naturvårdsverket, 2010). De första åren på 1980-talet fanns det under 100 fritt levande vildsvin i landet (Naturvårdsverket, 2010). Tio år senare hade vildsvinspopulationen växt till 500 djur (Naturvårdsverket, 2010). Därefter har vildsvinsstammen ökat kraftigt och under 2000-talet har djuren setts i samtliga landskap i södra Sverige (Jägareförbundet, 2012).

Tillväxttakten för den svenska vildsvinspopulationen sedan 1970-talet saknar motsvarigheter hos andra däggdjur i Sverige (Svensk Naturförvaltning, 2008). Vildsvinsstammen antas i genomsnitt öka med 26 % per år (Svensk Naturförvaltning, 2011). En senare undersökning av Magnusson och Sandahl (2013) visar att vildsvinspopulationen ökat mellan 17 % och 65 % per år i olika län. Under ideala förhållanden kan en vildsvinspopulation fyrdubblas under en föryngringssäsong (Tham, 2004). Vildsvinets snabba utbredning geografiskt och populationens ökning skapar en bild att vildsvinet är en växande naturlig resurs som tillvaratagen kan skapa ekonomiska värden.

Vildsvin ses inte av alla som en resurs då djuret sedan länge betraktats som ett skadedjur (Svensk Naturförvaltning, 2008). Vildsvin orsakar trafikolyckor och skador för jord- och skogsbruket (Schön, 2013; Jordbruksverket, 2010; Persson, 2010). Vildsvinen kan även påverka natur- och kulturmiljöer negativt (Jordbruksverket, 2010). Jordbruksverket (2010) har bedömt att totalkostnaden för vildsvinsskadorna i det södermanländska jordbruket år 2009 uppgick till 17 300 000 kronor.

Att vildsvinsstammen ökar skapar möjlighet för mer vildsvinskött på marknaden, det bör dras nytta av skriver två riksdagsledamöter i Svenska Dagbladet (Hultberg & Berg, 2014). För att allt mer vildsvinskött ska nå marknaden föreslår de förenklade regler. Hultberg och Berg (2014) vill att jägare ska få sälja vildsvinskött utan att köttet har genomgått en vilthaneringsanläggning. Vidare föreslår Hultberg och Berg jaktstimulansåtgärder och möjlighet att reglera utfodringen. De får dock mothugg av yrkesjägaren Thomas Ekberg (2014), i en debattartikel på Svensk Jakts hemsida. Ekberg (2014) menar att lagstiftaren istället bör underlätta för vilthaneringsanläggningarna och inte luckra upp reglerna kring jägarens direkta försäljning av vildsvinskött till konsument. Trots meningsskiljaktigheter i hur mer vildsvinskött ska komma ut på marknaden vill båda parter se mer vildsvinskött på marknaden.

För att vildsvinsköttet ska få säljas till konsumenter krävs det enligt lag att köttet hanterats i en godkänd vilthaneringsanläggning (www, Livsmedelsverket, 2013b). En anledning till hanteringskravet är att vildsvinen kan bära på sjukdomen trikinos (www, Livsmedelsverket, 2011). Trikinos kan smitta till människor via köttet (www, Livsmedelsverket, 2011). En vilthaneringsanläggning är en ”anläggning där vilt eller kött från nedlagt vilt bereds innan det säljs till konsumenten” (JTI, 2007).

Om inte vildsvinsköttet hanterats av en vilthaneringsanläggning får den enligt lag inte gå ut på marknaden (www, Livsmedelsverket, 2013b). Livsmedelsverket (2013a) anger att vid leveranser av vildsvin till vilthaneringsanläggningen ska jägaren: “leverera viltet oflått respektive oplockat till anläggningen, men inälvorna får vara urtagna. Efter avhudning respektive plockning ska köttet besiktigas av officiella veterinärer som är anställda av Livsmedelsverket”. I Sverige finns 173 stycken EU-godkända vilthaneringsanläggningar (Livsmedelsverket, 2014). Jordbruksverket konstaterade år 2012 att det fanns 57 stycken vilthaneringsanläggningar som med säkerhet hanterade vildsvin. Alla godkända vilthaneringsanläggningar hanterar inte vildsvin (Jordbruksverket, 2014).

1.2 Problem, frågor och syfte

Växande företag är viktiga för skapandet av nya jobbtillfällen (Storey, 1994). För att få en förståelse för varför vissa företag inte växer är det centralt att studera tillväxthinder (Barth, 2001). Vilthaneringsföretag har potential att växa i sin hantering av vildsvinskött, då tillgången på kött är stor (Jordbruksverket, 2013). Behovet av att skjuta av fler vildsvin blir större med populationsökningen. Dessutom ökar konsumenternas efterfrågan på vildsvinskött (Jordbruksverket, 2013). Den ökande efterfrågan och goda tillgången på vildsvinskött skapar förutsättningar för vilthaneringsföretag att växa med resursen vildsvinskött. Trots utgångspunkterna når endast 15 % av vildsvinsköttet marknaden (Jordbruksverket, 2013). Vildsvinskött beskrivs som ett ovanligt livsmedel på restauranger och i dagligvaruhandel (www, Viltmat, 2014). Det verkar finnas hindrade faktorer för vilthaneringsföretagen att växa med vildsvinsköttet.

Ett hinder beskrivs av Barth (2001) som ”ett materiellt eller immateriellt objekt/fenomen, som förhindrar eller bromsar uppkomsten av ett förväntat resultat”. Ett flertal olika faktorer kan påverka det mindre företagets tillväxt (Barth, 2001). En modell för att identifiera och klassificera tillväxthinder i mindre företag har tagits fram av Barth (2001). Beroende på hindrets ursprung klassificerar Barth (2001) hindret som externt eller internt. Med avseende på hindrets karaktär gör Barth (2001) även uppdelningen materiellt eller immateriellt. Hinder för vilthaneringsföretag att växa med resursen vildsvinskött kan enligt Barths (2001) modell

klassas beroende på karaktär och ursprung. Genom att studera tillväxthinder för företag som hanterar vildsvinskött utifrån Barths (2001) modell kan en förståelse skapas för vad som behövs, utöver god tillgång och ökande efterfrågan, för att mindre företag ska växa och varför vildsvinsköttsmarknaden inte växer.

För att få en förståelse för vad som orsakar tillväxthinder behövs en överblick över företagets situation (Storey, 1994). Därför är det viktigt att identifiera företagets omvärld och vilka aktörer som påverkar företaget (Nelke, 2006). Viktiga aktörer för det enskilda företaget är de andra företagen i samma förädlingskedja (Lambert & Cooper, 2000).

Aktörer finns på den svenska marknaden i form av jägare, vilthanteringsanläggningar och restaurang, men utvecklingen av försäljning av vildsvinskött hindras. Aktörer som hanterar vildsvinskött ska följa de regelverk som rör vildsvinsköttet. Jägare som säljer vildsvin måste göra det till en vilthanteringsanläggning, de får behålla köttet för privat konsumtion, men inte leverera vildsvin direkt till konsument (Jordbruksverket, 2013). Då jägarna inte har en direkt kontakt med slutkonsument resulterar det i att producenten, i processen från producent till konsument, förlorar kontrollen över distributionen. Således blir resultatet att produktens mervärde inte marknadsförs till konsument så som producenten önskar (Brassington & Pettitt, 2013).

Företag med vilthanteringsanläggningar i Sverige regleras av regelverken som behandlar vilthanteringsanläggningar, livsmedelshygien och animaliska produkter (EG nr 852/2004; EG nr 853/2004). Reglerna är målstyrda, om livsmedelsföretagen löser situationen på ett sätt som uppfyller målen är en bedömning som görs vid inspektion. (pers. med., Livsmedelsverkets upplysningstjänst, 2014). Om vildsvinet öppnas och töms på inälvor i skogen ska djuret först ha inspekterats av utbildad person för att kunna gå till vilthanteringsanläggning. Detta för att säkerställa att djuret inte är sjukt. (www, Livsmedelsverket, 2013b). Köttet ska på vilthanteringsanläggningen inspekteras av veterinär (EG 854/2004), utsedd av Livsmedelsverket, innan det lämnar anläggningen (www, Livsmedelsverket, 2013b). Vilthanteringsanläggningen skall genomgå två revisioner per år, följa de hygienkrav som ställs och ytterligare regler som de om slaktavfall (www, Europeiska Unionens officiella tidning, 2004). Regleringar är på plats för att säkerställa köttets kvalitet.

Efterfrågan på vildsvinskött ökar hos konsumenter och tillgången på råvaran vildsvinskött är stigande (Jordbruksverket, 2013). Aktörer finns för att tillvarata köttet och regler är på plats för att säkerställa köttets kvalitet. Trots det når inte mer vildsvinskött konsumenterna (Jordbruksverket, 2013).

Syftet med denna studie är att undersöka och identifiera tillväxthinder för företag i en bransch med god tillgång och ökande efterfrågan. Målet med uppsatsen är att söka svar på vilka hinder som företagare med vilthantering upplever hindrar deras tillväxt av vildsvinskött i verksamheten.

För att uppfylla syftet med uppsatsen besvaras nedanstående forskningsfrågor:

- *Hur ser förädlingskedjan från jägare till restaurang ut för vildsvinskött?*
- *Vilka tillväxthinder upplever företagare som hanterar vildsvin att det finns med vildsvinskött?*

Dessa frågor ämnar besvara vilka tillväxthinder som upplevs av företag som i olika led av förädlingskedjan hanterar vildsvinskött i verksamheten. Ovanstående forskningsfrågor

beskriver också de upplevda hinder som påverkar utbudet av vildsvinskött på den svenska marknaden.

1.3 Avgränsningar

Uppsatsen kommer att fokusera på företagare som i något led hanterar vildsvin i Södermanlands län och en restaurangföretagare i Stockholm. De intervjuade företagarna ska alla vara aktörer i samma förädlingskedja för vildsvinskött. Studien identifierar vilka möjliga tillväxthinder de intervjuade företagarna eventuellt möter och hur hanteringen av vildsvinskött påverkar deras tillväxt. Uppsatsen kommer undersöka företagarnas perspektiv på tillväxthinder och fokus kommer att vara på företag med vilthantering, inte på företagaren som individ. Detta då det är tillväxthinder för företag att växa med vildsvinskött som ska studeras. Studien tar inte hänsyn till möjliga tillväxthinder som företagarna med vilthantering är omedvetna om, vilka därmed inte upptäcks och kan analyseras. Med anledning av studiens syfte tas hänsyn till de hinder som företagarna upplever med vildsvinsköttshanteringen och hur de upplever att deras tillväxt påverkas. Studien berör hanteringen av vildsvinskött. Begreppet hantering används i bred bemärkelse och innefattar inte endast hantering för slakt, utan även företagets handhavande av vildsvinsköttet innan och efter slakt.

En geografisk avgränsning för uppsatsen görs till Södermanlands län. Avgränsningen sker med hänsyn till studiens omfattning. Södermanland är ett vildsvinstätt område med likartade förhållanden. En geografiskt större studie skulle inte kunna genomföras med avseende på de tidsramarna och omfattningen som är angivet för studien. Att studien avgränsas till Södermanland bidrar till att resultatet således inte kommer att bli generaliserbar för hela Sverige utan marknaden för vilthanteringsanläggningar i Sverige kan skilja sig åt beroende på var dessa är belägna med hänsyn till efterfrågan, tillgången på kött och så vidare. Framhållas bör att den intervjuade restaurangföretagaren är verksam i Stockholms län och ej i Södermanlands län. Då företagaren får sitt kött från vilthanteringsanläggning i Södermanland och det geografiska avståndet inte är stort väljer vi ändå att uttala att fokus är på Södermanlands län där majoriteten av kedjan återfinns. Det skulle även kunna ge en missvisande bild av vilthanteringsföretagen i Södermanlands förutsättningar om studien exkluderar produkter som avsätts utanför länsgränsen.

Modellen över förädlingskedjan används för att kartlägga flödet av vildsvinskött. Uppsatsen mål är inte utveckla modellen över förädlingskedjan varför modellen endast presenteras kortfattat. Studien har följt samma kedja från producent till konsument för att försöka få en sådan exakt väg som möjligt för vildsvinsköttet och således kunna analysera och diskutera utfallen utifrån empirin. Därmed beaktas inte slutkonsumentens upplevelser angående vildsvinskött eller andra aktörer som har en inverkan på produkten.

1.4 Disposition

Uppsatsens disposition redogörs i figur 1.



Figur 1- Uppsatsens disposition

Kapitel 1 inleds med en introduktion till valt ämne följt av avsnittet problem, frågor och syfte. Därefter följer avgränsningar, disposition och slutligen etik.

Kapitel 2 innefattar metodkapitel där vald metod presenteras och motiveras samt inkluderar en litteraturgenomgång där aktuell forskning för det utvalda ämnesområdet presenteras.

Kapitel 3 redovisar de valda teorier som berör uppsatsen. För att i uppsatsen teoretiskt strukturera råvarans flöde mellan de intervjuade aktörerna används modeller över förädlingskedjan och tillväxt.

Kapitel 4 presenterar empirin som ligger till grund för uppsatsen, vilket utgörs av kvalitativa intervjuer med företagare som hanterar vildsvinskött i förädlingskedjan.

Kapitel 5 innefattar analys av intervjuerna som knyts till vald teori samt den litteratur som ligger till grund för uppsatsen.

Kapitel 6 diskuteras resultaten av analysen samt en diskussion berörande ämnet.

Kapitel 7 presenterar avslutningsvis studiens slutsatser och ger förslag till framtida studier.

1.5 Etik

Vid utförandet av denna uppsats har det varit av stor vikt att under processens gång föra en dialog med de respondenter som intervjuats för uppsatsen. Respondenterna har efter intervjuerna fått en sammanställning sänd till sig för att kontrollera om de blivit korrekt uppfattade. Några av respondenterna har även, efter önskemål, fått godkänna den text om dem som presenterats i kapitlet empiri. De intervjuade har även tillfrågats om de önskar att deras svar anonymiseras i uppsatsen. Det är viktigt att de intervjuade personerna känner sig bekväma med de uttalanden av dem som presenteras i uppsatsen. Deltagandet har varit frivilligt och intervjupersonerna har själva samtyckt till att nämnas vid namn. Respondenterna har under processens gång även fått ställa frågor och haft möjlighet att komma i kontakt med skribenterna om de så önskade.

2 Metod

I följande kapitel beskrivs den design och de metoder som används vid studien för att svara på uppsatsens syfte och frågeställningar, samt varför dessa används. Även kritiska reflektioner kring uppsatsen diskuteras.

2.1 Ansats

För att undersöka och identifiera tillväxthinder för företag i en bransch med god tillgång och ökande efterfrågan har vi utfört fallstudier av tre företagare i en förädlingskedja som hanterar vildsvinskött. Vi söker förståelse för företagarnas verklighet och vilka hinder de upplever kring vildsvinskött i verksamheten. Fallstudieformen lämpar sig då studien vill undersöka enheterna på djupet (Bryman & Bell, 2013). Enligt Robson (2011) är en kvalitativ ansats lämplig då studien söker företagarnas upplevelser och strävar efter förståelse för respondenternas verklighet. Marknaden för vildsvinskött i Sverige är ung och inte många studier har genomförts på området, vilket gör en kvalitativ ansats lämplig. Detta då kvalitativa studier lämpar sig för undersökta områden (Robson, 2011). Som tidigare nämnts söker studien förståelse för respondenternas verklighet. Då en studie avser att tolka och söka förståelse lämpar sig en kvalitativ ansats (Bryman & Bell, 2013).

En kvalitativ studie sker genom insamling av mycket data av ett fåtal fall (Bryman & Bell, 2013). Ofta är syftet att undersöka varför eller hur en företeelse är för att få en mer djupgående och detaljerad förståelse av ämnet (Bryman & Bell, 2013). Noteras kan att en kvantitativ forskningsmetod utgörs av insamling av data från ett fåtal variabler från många fall, ofta med syfte att testa hypoteser utformade från teori (Warren & Karner, 2009).

En kvalitativ studie innebär att insamling av kvalitativ data sker från mer än ett fall vid en viss tidpunkt för att få fram ett flertal variabler (Warren & Karner, 2009). Dessa variabler granskas sedan för att upptäcka ett eventuellt samband (Warren & Karner, 2009). En fallstudie utmärks i att den har ett fokus på en enhet som undersöks på djupet (Bryman & Bell, 2013). Fallstudiemetoden ansågs som lämplig vid denna studie. Detta eftersom studien kräver en djupgående analys för att skapa förståelse med hjälp av befintliga teorier. Denna forskningsdesign är vald för att kunna beskriva hur villkoren ser ut för företag med vilthantering i Södermanland. Designen ger en överblick över hur dessa verksamheters utvecklingsbeslut påverkas av det rådande regelsystemet.

2.2 Insamling av empirisk data

För att analysera vilka tillväxthinder företagare som hanterar vildsvin upplever med vildsvinskött väljs en kvalitativ metod baserad på främst intervjuer för insamling av empirisk data. Insamlad empirisk data används för att generera teori (Bryman & Bell, 2013). Empirisk data delas in i två delar, primärdata och sekundärdata. Enligt Lundahl et al. (1999) utgörs primärdata av eget insamlat forskningsmaterial i form av exempelvis intervjuer som forskaren gjort för studien. Sekundärdata är data som är insamlat av andra, men utgör grunden för studien (Lundahl et al, 1999).

2.2.1 Insamling av primärdata

Denna studie utgörs av primärdata insamlat från berörda producenter där intervjumetoden är halvstrukturerad. En halvstrukturerad intervjuform innebär att frågorna är förutbestämda, men

kan anpassas efter respondenten (Bryman & Bell, 2013). Vid insamling av studiens empiri i form av intervjuer krävs det kunskap gällande intervjumetodik. Det är av stor vikt att intervjuaren innehar kunskap inom ämnet som är fokus för studien (Kvale, 1997). Detta för att bland annat undvika att ställa ledande frågor som ger missvisande resultat (Kvale, 1997).

De halvstrukturerade intervjuerna görs genom besök hos företagen. De som är ledande i produktionsprocessen eller ägare till verksamheten intervjuas. Därmed lämpar sig en kvalitativ fallstudie med intervjuer som vald metod då det finns utrymme att även ställa följdfrågor (Bryman & Bell, 2013). Vald metod skapar en ökad förståelse samt bredare bild av berörda företag (Bryman & Bell, 2013). Intervjuerna görs utifrån ett förutbestämt frågeformulär med möjlighet för ändringar av frågeföljden under intervjun. En halvstrukturerad intervjuform blir mindre neutral i jämförelse med en enkätundersökning (Kvale, 1997). Enligt Kvale (1997) kan vald metod ge ett subjektivt och personligt ställningstagande från respondenten. Ett personligt svar återspeglar inte en hel population och en kvalitativ intervjumetodik kan varken karaktäriseras som subjektiv eller objektiv (Kvale, 1997). Studiens sekundärdata utgörs av vetenskapliga artiklar, läroböcker, vetenskaplig forskning och rapporter som berör uppsatsens område.

Givet de tidsramar som är angivet för arbetet och studiens omfattning är insamling av primärdata i form av intervjuer begränsat till tre företagare. För att inte informationen ska bli för ensidig från en aktör i förädlingsledet intervjuas en företagare som levererar vildsvinskött, en företagare som driver vilthanteringsanläggning samt en restaurangföretagare.

Intervjuerna med företagen utfördes vid respondenternas arbetsplats utom vid intervjun med restaurangägaren som skedde via telefon. Intervjuerna transkriberades och skickades sedan till respondenten för godkännande innan materialet inkluderades i uppsatsens empiri. Detta för att respondenterna skulle kontrollera om de uppfattats korrekt vid intervjuerna.

2.2.2 Insamling av sekundärdata

Vid inledningsskedet av uppsatsen genomfördes en litteratursökning för att finna sekundärdata användbart för studien. För att hitta lämpligt teoretiskt material och se om tidigare studier har gjorts berörande ämnet gjordes sökningar i databaser. Databaserna som användes tillhandahålls av Sveriges lantbruksuniversitet. Använda databaser var: Primo, Web of Science och Scopus. För att finna relevanta rapporter berörande ämnet används Naturvårdsverkets, Jordbruksverkets och Regeringens hemsida. Vid litteratursökningen användes följande ord: Vilthanteringsanläggning, Vildsvin, Viltslakteri, vilt + slakt, vilthantering, tillväxt, tillväxthinder, tillväxtfaktorer och förädlingskedja.

Vid litteraturgenomgången har en narrativ metod valts. Narrativ litteraturgenomgång skapar en djupare förståelse för det som studeras. Innebörden blir att den insamlade data styr forskningen. Detta för att generera teori och lämpar sig bättre till den kvalitativa metoden som är studiens utgångspunkt (Bryman & Bell, 2013).

2.3 Reliabilitet, validitet och generaliserbarhet

Vid utförandet av en vetenskaplig studie bör forskaren ha kännedom om begreppen reliabilitet, validitet och generaliserbarhet för studiens trovärdighet. Reliabilitet innebär att studiens resultat ska vara tillförlitliga (Warren & Karner, 2009). Reliabilitet mäts genom att kontrollera om liknande studier har fått samma resultat vid samma frågeställning och insamling av data (Warren & Karner, 2009). Reliabiliteten belyser frågor berörande

mätningarnas och måttens pålitlighet och konsekvenser dessa kan medföra (Bryman & Bell, 2013). En studies validitet beskriver förmågan att mäta det som studien är ämnat att mäta (Warren & Karner, 2009). En studies generaliserbarhet visar om studien är applicerbar till en större population, det vill säga ett forskningsresultats externa validitet (Warren & Karner, 2009).

En studies reliabilitet och validitet kan ifrågasättas då värde och mått av en studie kan beräknas på flertalet sätt (Bryman & Bell, 2013). Därmed kan reliabiliteten och validiteten verka vilseledande. Enligt Bryman & Bell (2013) går begreppen i analytisk bemärkelse att särskilja, men de har ett samband sinsemellan där validitet förutsätter reliabilitet. Således är en mätning inte valid om den inte är reliabel (Bryman & Bell, 2013). Alla svenska företagare som hanterar vildsvinskött kan dessvärre inte inkluderas utan ett fåtal måste väljas ut, då studien måste begränsas. Kvalitativ forskning kan bli för subjektivt (Kvale, 1997). Granskning av kvalitativ och kvantitativ forskning skiljer sig, kvalitativ forskning syftar till att skapa förståelse (Golafshani, 2003). Kvalitativ forskning ämnar förklara det studerade (Bryman & Bell, 2013). Skillnaderna mellan kvalitativ och kvantitativ forskning skapar olika förutsättningar för studiernas replikerbarhet (Golafshani, 2003).

2.4 Kritisk reflektion

Studien är en överblicksstudie, då de intervjuade på företagen enbart kommer att studeras under en kort period. Med en överblicksstudie finns en risk att den undersökta gruppen inte är representativ för hela populationen (Bryman & Bell, 2013). Vald metod i form av halvstrukturerade intervjuer är svåra att replikera och studien är således svår att göra om (Bryman & Bell, 2013). Enligt Bryman & Bell (2013) är det då svårt att få samma svar eller resultat. Intervjuformen kan även ge upphov till ledande frågor och för personliga svar (Warren & Karner, 2009). Det kan enligt Warren & Karner (2009) förhindras genom att intervjuaren är noggrant förberedd och då kan undvika att sväva iväg från det ämnet som ska studeras. Allt för personliga intervjuer och svar speglar inte en hel population (Warren & Karner, 2009).

Efter genomförda intervjuer som resulterar i uppsatsens empiri krävs avsättning av tid för bearbetning av materialet. Enligt Warren och Karner (2009) är process att bearbeta materialet tidskrävande och kräver god framförhållning. Vald intervjuform kräver även noggrann förberedelse av intervjuaren för att få fram den empiri som eftersöks (Warren & Karner, 2009). Detta då tiden för intervjuerna ofta är tidsbegränsade både för respondenten, som avsätter tid för intervju, samt för undersökaren och studien (Warren & Karner, 2009).

Ytterligare en svaghet med fallstudiemetoden är att insamlad data och fakta kan vara svår att kontrollera då informationen kommer från en källa (Bryman & Bell, 2013). Då fallstudien består av enbart tre företagare utgör det en svaghet för uppsatsen. Få intervjuer innebär att tillväxthindren som företagen upplever kan skilja sig åt i jämförelse med hela populationen i Sverige. Även aktörer som har inverkan i företagen kan skilja från hela populationen. Fallstudien är baserad på en vilthanteringskedja i Södermanland, vilket inte kan avspegla hela landets hantering av vildsvinskött. Tillgången på vildsvin skiljer sig åt i landet och skapar olika geografiska förutsättningar. En svaghet är att studien enbart har tagit hänsyn till ett läns förutsättningar. Då studien har följt en kedja kan framförda åsikter vara specifika för eller förstärkta i den undersökta kedjan och inte generaliserbara för hela populationen. Då kedjan även spårats genom de intervjuade företagarna kan vissa åsikter och ståndpunkter vara förtydligade genom ett omedvetet urval av vilka kontakter som förmedlats.

Företagarna har efter intervjuerna fått läsa igenom en sammanfattning av deras framförda åsikter, vilket kan leda till att materialet anpassas i efterhand och inte är representativt för deras egentliga åsikter. Företagarna har även haft möjlighet att ställa frågor eller ta kontakt om de har haft några frågor. Företagarna har även kontaktats med anledning av frågor rörande godkännandet av materialet. De återkommande kontakterna kan påverka studien och därmed resultatet.

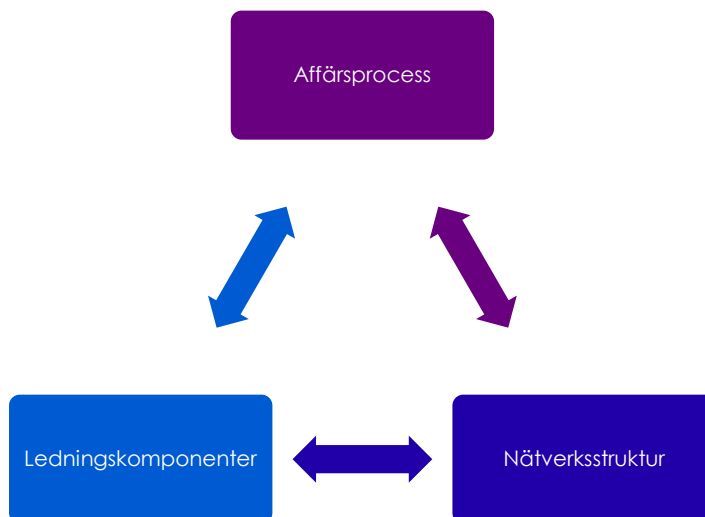
Två av de tre i studien intervjuade företagarna är aktiva i intresseorganisationer som har ståndpunkter i vildsvinsfrågor vilket kan ha påverkat deras svar. De tre företagarna vi har intervjuat är lätta att få kontakt med, vilket kan vara en urvalsfaktor som påverkar studiens resultat. Vildsvinsfrågan kan skapa två läger, för eller mot vildsvin, vilket påverkar frågan som helhet och personers inställningar till vildsvinskött.

3 Teori

I följande kapitel presenteras de teorier och teoretiska modeller som används för uppsatsen. Uppsatsens teoretiska modeller utgörs av förädlingskedjan samt tillväxtmodellen, vilka redogörs för. De två modellerna utgör grunden för uppsatsens empiriska studie. Förädlingskedjan utgör grunden för uppsatsens struktur varvid tillväxtmodellen implementeras i kedjan för att identifiera tillväxthinder. Litteraturgenomgången för studien presenteras i kapitlet. Då det inte finns mycket litteratur på ämnet som uppsatsen studerar är inte litteraturgenomgången stor och inkluderas i detta kapitel. Avslutningsvis presenteras en teoretisk sammanfattning.

3.1 Förädlingskedja – Från bok till kök

Dagens företag som verkar på marknaden konkurrerar inte endast som enskilda företag utan snarare som förädlingskedjor från producent till slutkonsument (Lambert & Cooper, 2000). Enligt Lambert & Cooper (2000) har fokus skiftat från det enskilda bolaget som konkurrerar med ett annat bolag till konkurrens nätverk emellan. Det är nu företag och relationer som konkurrerar mot varandra (Lambert & Cooper, 2000). Förädlingskedjor, Supply Chain Management (SCM) på engelska, beskriver ett flöde av resurser i form av exempelvis produkter, service, information och finansiering från producent till konsument genom alla steg i produktionen (Sharifi et al, 2013). Modellen består av organisationer som är direkt involverade från skapandet av en produkt till det att produkten når slutkonsument och konsumeras (Sharifi et al, 2013). Alla företag på marknaden är en del i en förädlingskedja, men deras inverkan och bidragande i kedjan skiftar beroende på verksamhetsinriktning, råvarutillgång, produktens komplexitet (Lambert & Cooper, 2000). Antalet aktörer och företag som utgör eller har en inverkan på kedjan varierar också (Lambert & Cooper, 2000).



Figur 2- Förädlingskedjans ramverk. (Egen bearbetning, efter Lambert & Cooper, 2000).

Det konceptuella ramverket för förädlingskedjan består av tre nära sammanlänkande faktorer. Faktorerna utgörs av förädlingskedjans nätverksstruktur, affärsprocessen i förädlingskedjan och ledningskomponenter (se figur 2). Dessa tre faktorer beskriver behovet av att hantera en resurs genom flera steg för att utforma en framgångsrik förädlingskedja. Nätverkstrukturen innefattar de företag som är en del av kedjan och länken mellan dessa berörda företag.

Affärsprocessen är de aktiviteter som bidrar till den slutgiltiga resursen som skapar värde för kunden. Ledningskomponenters affärsprocessers integreras och hanteras i hela förädlingskedjan. (Lambert & Cooper, 2000).

Ett företags förädlingskedja är komplex och inte entydig i en specifik riktning utan omfattar flertalet olika relationer. Vid en analys av kedjan ska det aktuella företaget ställa sig frågan vilka delar i kedjan som behöver styras beroende på omständigheterna. Därmed är det viktigt att identifiera de aktörer som har en inverkan på företagets värdekedja. Särskilt av vikt är de aktörer som har en kritisk inverkan på företaget. För att göra den komplexa kedjan mer hanterbar är det lämpligt att dela in aktörerna i primära aktörer och stödjande aktörer (egen översättning efter Lambert och Cooper, 2000). De primära aktörerna definieras som de som tillför värdeskapande aktiviteter till företagsprocessen och de stödjande aktörerna tillför resurser till de primära aktörerna i förädlingskedjan. En aktör i kedjan kan vara både en primär och stödjande aktör. Distinktionen mellan rollerna är dock inte alltid uppenbar. (Lambert & Cooper, 2000).

Förädlingskedjans roll är en betydande faktor för att dagens företagare ska nå framgång och tillväxt. Förädlingskedjan är en viktig faktor för att företagaren ska vara gynnad på den marknad där företagaren verkar. För att vara konkurrenskraftig på en marknad behövs en utarbetad och genomtänkt strategi för att ta del av den fluktuerande marknaden och möta såväl hinder som framgångsfaktorer. (Sharifi et al, 2013).

En så kallad strategisk tillväxt belyser de tillväxtmöjligheter som utövas på en marknad under gynnsamma förhållanden i jämförelse till konkurrenterna. Detta är en aspekt som är särskilt viktiga för små företag som vill starta och ta del av marknaden med en ny produkt. Utmaningarna på dagens globaliserade marknaden är många. Företagarna möter regler, ett flertal aktörer samt liknande produkter vilket gör det svårare att differentiera sig i förhållande till konkurrenterna. Därmed är det av vikt att engagera alla led i kedjan, både leverantör och konsument för att kunna växa. (Sharifi et al, 2013).

3.1.1 Omvärld

Ett företags omvärld kan vara av lokal geografisk karaktär eller global med multinationella aktörer i form av intressenter (Bakka et al, 2009). En analys av omvärlden kan tolkas som en betydande aspekt för ett företags överlevnadsförmåga. I omvärldsanalysen ingår att systematiskt bevaka den omvärld som har inverkan på företaget, driver verksamheten och beslutar. Omvärldsanalysen ger information om konkurrenter och samarbetspartner. (Nelke, 2006). Det är därför viktigt med kommunikation inom företaget, som mellan ledning och anställda. Det är också viktigt att kommunicera med externa parter som har en påverkan på företaget. Kommunikationen behövs för att skapa en djupare förståelse för omvärlden. (Morsing & Schultz, 2006). Omvärldsuttrycket bör dock användas med försiktighet då uttrycket inte beskriver alla förhållande som har inverkan i en organisation såsom geografisk spridning, ekonomi, demografi med mera. Därmed bör begreppet avgränsas och preciseras till de intressenter som anses påverka företaget. (Bakka et al, 2009).

För att få en bild av vilka aktörer som har en inverkan på och har ett bidragande inflytande över företaget och dess verksamhet är det av betydelse att definiera dessa intressenter (Bruzelius & Skärvad, 1995). En intressent definieras som en individ eller grupp som inverkas eller har inverkan på eller i en organisation och kan utgöras av exempelvis kund, leverantör, stat eller kommun (Freeman, 2010).

Kunder är en grupp av intressenter som behöver såväl identifieras som respekteras givet de önskemål och krav som finns och uppkommer. (Lambert & Cooper, 2000). De varor och tjänster som företaget erbjuder köper kunderna och de bidrar därmed till företagets intäkter (Freeman, 2010). Finns det inga kunder finns det ingen efterfrågan på de produkter och tjänster som företaget erbjuder. Därmed förutsätts det att företaget lever upp till kundernas förväntningar och levererar den produkt som efterfrågas. (Bruzelius & Skärvad, 1995).

Leverantörerna är de intressenter som förser företaget med varor och tjänster och dess ställning till företaget och dess verksamhet påverkas exempelvis av utbudet av insatsvaror såsom råvaror (Bruzelius & Skärvad, 1995). Leverantörerna har en stor inverkan på företaget och framställningen av det som företaget ämnar producera och leverera. Olika tillgång på insatsvarorna ger leverantörerna möjlighet att ställa krav på företagets verksamhet, men leverantörerna har ett beroende till företaget, då leverantörerna får intäkter genom att leverera insatsvaror till företaget (Freeman, 2010). Vid obalans mellan företag och dess leverantörer kan företagets relationer gentemot kunderna påverkas och bidra till eventuella kundförluster (McCluskey & Hugosson, 2009). Företaget är beroende av leverantörerna för att bedriva sin verksamhet och bör således upprätthålla en god relation till sina leverantörer (Freeman, 2010).

Genom att identifiera intressenterna skapas en förståelse för hur relationerna ser ut mellan intressent och företaget samt hur intressenternas inverkan ser ut. Företaget och dess intressenter har en beroendeställning till varandra. Stat och kommun är intressenter som påverkar företaget på flera olika sätt. Företagen förväntas följa de regler som råder samtidigt som myndigheterna förbinder sig att uppfylla sina förpliktelser mot företaget. Företaget förväntas att bidra med sysselsättning till samhället och betala skatt. (Bruzelius & Skärvad, 1995).

En organisation som förstår vilka dess intressenter är och har en tydligt och väl medveten relation sinsemellan kan dra fördel av dessa relationer exempelvis genom utvidgning av organisationen. Speciellt i jämförelse med en organisation som saknar eller är omedveten om sina intressenter. Organisationen strävar efter att ha en stabil jämvikt i sin omvärld och till sina intressenter. Intressenterna bidrar med olika flöden av information till organisationen, dock har de alla en gemensam strävan om att ta del av en vinst från företaget. (Freeman, 2010). Intressenterna kan också bidra med såväl positiv som negativ kritik till företaget som därmed kan implementeras och utnyttjas av företagaren (Morsning & Schultz, 2006). De senaste åren har fokus flyttat från att intressenterna enbart bidrar till kortsiktig vinst. Till idag mer handla om ett långsiktigt och ömsesidigt förhållande mellan företaget och dess intressenter. Det innebär inte att en ekonomisk överlevnad eller vinst för företaget är oväsentlig. Tyngdpunkten ligger på samspel mellan företag och intressent. (Andriof & Waddock, 2002).

3.2 Tillväxt och tillväxthinder

Tillväxt är ett komplext begrepp med olika innebörd (Landström & Löwegren, 2009). Således gör det att svaret på frågan varför olika företags tillväxttakt skiljer sig åt eller om det finns en vilja att inte vilja växa varierar. Det finns flertalet faktorer som har en påverkan på företagets tillväxt. Bland annat konjunktur, kontaktnät och entreprenörens drivkraft (Landström & Löwegren, 2009). Det kan också bero på faktorer som positionering på marknaden, geografiskt läge, konkurrens eller mål med företaget (Storey, 1994). Entreprenörer som startar företag efter en väldefinierad marknad har större potential att få växande företag (Landström & Löwegren, 2009). Speciellt i jämförelse med dem som

”måste” starta på grund av till exempel arbetslöshet där drivkraften möjligtvis inte är densamma (Landström & Löwegren, 2009).

Alla företag har inte potential eller önskan att växa (Vos et al, 2007). Många mindre företag kan sakna ambitionen att växa och tillväxt är därmed ett sekundärt mål för flertalet av dem. Företagens primära mål kan istället vara specialiseringar av en produkt (Storey, 1994). Landström & Löwegren (2009) menar att tillväxt inte enbart är ett svårdefinierat begrepp, det är också komplext i den frågan då företag med samma förutsättningar exempelvis växer i olika takt. Önskvärt vore att kunna definiera den exakta faktorn bakom detta fenomen, men en kombination av olika faktorer har inverkan på företagets tillväxt. Dessa faktorer utgörs av såväl institutionella ramverk som av företagaren som individ, företagarens intresse och drivkrafter exempelvis. (Landström & Löwegren, 2009).

För ökad förståelse av vad som orsakat tillväxthinder och hämmat tillväxten eller oviljan att växa krävs en överblick över företagets situation och möjliga tillväxthinder som ligger till grund för utfallet (Barth, 2001). Ett hinder kan vara immateriellt eller materiellt fenomen eller objekt som förhindrar att uppnå det resultat som förväntas. (Barth, 2001). De mest förekommande tillväxthindren utgörs ofta av såväl efterfrågan på produkten som bristande kompetens och finansiella problem hos företagaren (Storey, 1994).

Stora företag förekommer i större utsträckning än små företag i mediala sammanhang och får mer publicitet där leverantörer, kunder, marknadssegment karläggs och redogörs. Då stora företag har ett starkare namn och varumärke har mindre företag svårt att konkurrera om marknadsandelar och kunder samt blir således svårt att stå sig i konkurrensen. När ett varumärke inte är igenkänt av såväl kunder som leverantörer ifrågasätts även kvalitet och företagets verksamhet. Privat förmögenhet såsom privatlån från företagaren själv, från såväl bank som nära familj och vänner, för finansiering av företaget. (Berger & Udell, 1998). För att kunna skapa en överblick är det av betydelse att studera hur moget företaget är och hur det har utvecklats och skapats (Barth, 2001). Detta för att upptäcka de eventuella tillväxtproblem som uppkommit (Barth, 2001). Men även för att upptäcka om det finns en vilja och drivkraft för tillväxt alternativ drivkraft för att övervinna tillväxthindren (Barth, 2001).

Enligt Barth (2001) kan tillväxthinder i små företag klassificeras i fyra delar som utgörs av interna, externa, immateriella och materiella hinder, se tabell 1. De externa materiella hindren innefattar regelverk och statliga beslut om hur företaget ska bedriva och redovisa sin verksamhet. Dessa regelverk ställer krav på företagare att de ska hålla sig uppdaterade om hur detta påverkar verksamheten. Således kan det innebära merarbete för små företag med ökade transaktionskostnader som följd. (Barth, 2001). Interna materiella hinder belyser bland annat brister i att identifiera marknads- och kompetensbehov samt brist på rutiner i företaget. De externa immateriella hindren är värderingar och normer som finns hos individer om företagare. Hindrens innebörd kan således innebära svårigheter för mindre företag att behålla utbildad, och anställa, ny personal (Barth, 2001). Slutligen utgörs de interna immateriella hindren av olika begränsningar av resurs- och ledningsfaktorer. Det är till exempel bristande kunskaper hos företagets ledning om strategi som råder runt och i företaget, vilket kan hämma företagstillväxten och utvecklingen (Barth, 2001).

Tabell 1- Tillväxthinder i små företag (Barth, 2001). Egen bearbetning

Tillväxthindrets ursprung	Tillväxthindrets karaktär		
	Materiella hinder		Immateriella hinder
	Interna hinder	Brist på rutiner och metoder	Ovilja hos företagare att expandera, bristande ledningsförmåga
Externa hinder	Brist på externt riskkapital, ogynnsamt regelsystem	Negativ uppfattning om företagande	

Andra viktiga nyckelfrågor för tillväxt är på vilka kundfördelar fokus bör ligga. Hur kundrelationerna kan komma att ändras kommande år är ytterligare en nyckelfaktor såväl som vilka kompetenser som krävs. Det kan krävas skilda strategier för konkurrensfördelar som fokuserad strategi av smala marknadssegment, lågprisstrategi med lägre pris än konkurrenternas produkter eller differentierad strategi där företaget istället satsar på differentiering gentemot konkurrenterna. (Landström & Löwegren, 2009). Sociala aspekten är även betydande för tillväxt, liksom det sociala kontaktnätet och hur vår miljö påverkar entreprenörskapets riktning (Korsgaard & Anderson, 2011).

Tillväxt behöver inte vara synonymt med framgång. Företagstillväxt behöver inte betyda bra utveckling. Om inte företagen försäkras sig om långsiktig lönsamhet tenderar företagen att bli mindre framgångsrika på längre sikt än de företag som har haft en långsiktig plan och således en långsam, men möjligtvis mer stabil tillväxt. (Davidsson et al, 2009).

3.3 Litteraturgenomgång

Inga vetenskapliga studier har genomförts på ämnet för studien. Vetenskapliga studier har inte studerat vildsvinsköttsmarknanden eller vilthanteringsbranschen med avseende på tillväxthinder. Det finns ett antal studier och litteratur om tillväxt i små företag (Berger & Udell, 1998; Davidsson et al, 2009). Barth (2001) har tagit fram en modell för att identifiera och klassificera tillväxthinder. Barths modell (2001) om tillväxthinder i små företag utgör huvudteori för studien. Gällande studier berörande förädlingskedjor finns en studie av Lambert och Cooper (2000). I modellen av Lambert och Cooper (2000) presenteras ett ramverk för hur en förädlingskedja utformas samt dess användning.

Det finns vetenskapliga studier på ämnen som småskaliga slakterier och vildsvinens påverkan på jordbruket. Det finns inga studier gjorda på tillväxt och tillväxthinder för företagare med vilthanteringsanläggningar. Rapporter och studier om vildsvinet och dess påverkan samt utbredning finns det ett flertal av från senare år (Jordbruksverket, 2010; Magnusson &

Sandahl, 2013; Persson, 2010; Schön, 2013; Svensk naturförvaltning, 2011). En rapport från Jordbruksverket (2013) med titeln "Från skog till krog" kommer nära det valda ämnet för den här studien. I Jordbruksverkets rapport behandlas vildsvinsköttsmarknaden med syftet att besvara varför inte mer kött når ut på marknaden. Den nämnda studien (Jordbruksverket, 2013) undersöker vildsvinsköttets värdekedja och identifierar hinder i olika led från skog till konsument. Vidare konstaterar rapporten att vildsvinsköttsmarknaden är, i jämförelse med de andra viltköttmarknaderna, en ung marknad. Jordbruksverkets (2013) rapport konstaterar också att vildsvinstäthetens geografiska variation skapar olika förutsättningar på olika ställen i Sverige.

Studier har genomförts som behandlar inställningarna till vildsvin. I en enkätstudie (Ahlbäck, 2012) konstaterades att inställningen till vildsvin skiljer sig åt mellan olika individer och organisationer. Ahlbäck (2012) studie fastslår att en majoritet av de tillfrågade inte önskar fler vildsvin än vad som fanns vid tiden för studien. Rädslan för vildsvin har även ökat bland allmänheten i kommuner där vildsvin finns och i storstadsregionerna (SLU, 2010). Tham (2004) skriver i sin bok "Vildsvin: beteende och jakt" att intressenterna som påverkas av vildsvinen oftast är uppdelade i två läger: för och emot vildsvin. Ahlbäck (2012) menar att ofta kan en intressent se såväl positiva som negativa värden med vildsvinen. De positiva värden som genereras av vildsvinen utgörs av att vildsvinens egen existens har ett egenvärde (Jordbruksverket, 2010) samt att deras bökande kan öka artmångfalden (Naturvårdsverket, 2010).

Jordbruksverket (2010) konstaterar företag kan använda resursen vildsvin för ekonomiskt värdeskapande. Vildsvinsjakt ger möjligheter till jaktturism och andra aktiviteter som kan generera inkomster (Jordbruksverket, 2010). Vildsvinsköttet en viktig resurs som kan säljas till konsument. Köttet kan förädlas till bra pris, de förädlade produkterna är efterfrågade av konsumenter (Jordbruksverket, 2013).

3.4 Teoretisk sammanfattning

Dagens företag som verkar på en marknad konkurrerar inte endast som företag utan som förädlingskedjor från producent till slutkonsument (Lambert & Cooper, 2000). Förädlingskedjor beskriver ett flöde av resurser i form av exempelvis produkter och information från producent till konsument. Kedjan består av organisationer som är direkt involverade från skapandet av en produkt till det att denna produkt når slutkonsument och konsumeras. Förädlingskedjans roll är en betydande faktor för dagens företagare för att nå framgång och tillväxt samt gynna dessa företagare på den marknad där de verkar (Sharifi et al, 2013). Det är således av vikt att identifiera den omvärld och vilka aktörer som har inverkan i företaget (Nelke, 2006).

Tillväxt är ett svårtolkat begrepp. Svårigheten att tolka bidrar till frågan om varför företags tillväxttakt skiljer sig åt och varför företags önskemål att växa varierar (Landgren & Löwegren, 2009). För att få kännedom om vad som orsakat tillväxthinder och hämmat tillväxten eller obenägenheten att växa krävs en överblick över företagets situation och möjliga tillväxthinder som ligger till grund för utfallet (Barth, 2001). De mest förekommande tillväxthindren utgörs ofta av såväl efterfrågan på produkten som bristande kompetens och finansiella problem hos företagaren (Storey, 1994).

Tillväxt behöver dock inte betyda framgång. Saknar företaget en plan gällande långsiktig lönsamhet tenderar det företaget att inte bli lika framgångsrikt i jämförelse med de företag

som har haft en långsiktig plan och således en långsam och stabilare tillväxt (Davidsson et al, 2009).

4 Empiri

Följande kapitel inleds med en kort beskrivning av Södermanlands län. Därefter presenteras de intervjuade företagen samt den data som samlades in under den empiriska studien. Respondenterna består av två vilthanteringsföretagare i Södermanland samt en ägare till restauranger i Stockholm. Frågeformulären finns bifogade i bilaga 1 och 2.

4.1 Södermanlands län

Södermanlands län är beläget i sydöstra delen av Sverige och upptar en landareal om totalt 6 076 km². Invånarantalet uppgår till 277 000 personer. Merparten av befolkningen arbetar inom tjänstenärings- och industri (www, SCB, 2012). Länet omfattar landskapet Södermanland med undantag för Södertörn som är en del av Stockholms län (www, NE, 2014). Länets natur är varierande från skärgård, jordbrukslandskap och skogsområden, till ett mer kuperat landskap i söder.

I Södermanlands län finns goda stammar av hjort, vildsvin, älg, rådjur och fälthare där vildsvinen har etablerat sig väl i sydöstra delarna av Södermanland (www, NE, 2014). Det finns enligt Livsmedelsverket (2014) åtta EU-godkända vilthanteringsanläggningar i länet som får hantera kött från fritt levande vilt (www, Livsmedelsverket, 2014).

4.2 Tomtsäter gård

Två mil norr om Nyköping ligger Tomtsäter gård, beläget i ett synnerligen vilttätt område med mycket god förekomst av dovhjort och vildsvin. Gården ägs av familjen Karlsson/Malmquist och omfattar en total areal om 250 hektar. Intervjun som ligger till grund för avsnittet gjordes med Margareta Malmquist (2014). Driftsinriktning på Tomtsäter var tidigare spannmålsproduktion, men den ökande viltstammen på fastigheten ändrade driftsvillkoren för ägarna. Idag sker produktion av vall. Det planeras emellertid för hantering av viltkött på gården, just på grund av den ökade vildsvins- och hjortpopulationen. (pers. med., Malmquist, 2014).

Tomtsäter gård utgör idag den del av förädlingskedjan för vildsvin som motsvarar producenten. Ägarna jagar på gården och levererar sitt vilt till en vilthanteringsanläggning. Genom byggnation av en egen anläggning kan ägarna bli en del i kedjan då de både kan leverera sitt eget kött till egen anläggning och ta emot från externa parter. Med en egen anläggning minskar antalet mellanhänder och kostnaderna som är länkade till dessa. Malmquist säger att det vore en dröm om de i framtiden skulle kunna leverera viltkött till skolor och ålderdomshem i närområdet.

I takt med att viltpopulationen i Tomtsätersområdet ökade upplevde ägarna att de behövde byta driftsinriktning för att upprätthålla en lönsam drift av gården. Ägarna började då fundera på att hantera det på gården fällda viltet. Då ägarna jagar fanns en önskan om att kunna utöka hanteringen av det egenfällda viltköttet på gården. Därför beslutade de sig för att bygga en anläggning för slakt, styckning och lagring av viltkött. Denna anläggning är under uppbyggnad vid tiden för intervjun. Drivkraften att ansöka om att få lokalen, som är under byggnation, klassad som en godkänd vilthanteringsanläggning är att de då kan ta ut ett

mervärde för köttet vid försäljning till konsument. Detta mervärde tar idag de slakterier de levererar till. De levererar idag hjort och vildsvin till vilthanteringsanläggningar i området.

Intresset för vildsvinsjakten har minskat och Malmquist upplever att det för dem som jägare inte är lönsamt att leverera vildsvin. Dels är det tidskrävande att jaga. Om de kan få någon annan att sitta på pass måste ägarna ändå vara beredda att göra eftersök om det skulle krävas. Transport av köttet till vilthanteringsanläggning måste ske snabbt. Totalt är den generella hanteringen av vildsvinsköttet tidskrävande och kilopriset för köttet lågt. Dessutom är det under högsäsong svårt att spontanleverera vildsvin då vilthanteringsanläggningarna ofta har fullt. Utanför säsong säger Malmquist att efterfrågan på vildsvin ökat det senaste året. Hon nämner att vilthanteringsanläggningarna är en flaskhals på grund av strukturen på marknaden. Som lantbrukare sammanfaller bästa jakttiden med skörd och det är under röt månad i augusti.

Tomtsäter gård har i dag kunder i form av vilthanteringsanläggningar som de levererar egenfälda vildsvin till. Vildsvinköttet känns inte som något som kommer kunna bli en stor marknad eller inkomst för oss, säger Margareta Malmquist. Hon säger att det känns som att allmänheten är rädda för eller har en avvaktande inställning till vildsvin på grund av att köttet har oförtjänt dåligt rykte. Marknaden är även osäker då trenderna svänger och en satsning på vildsvinskött idag, vilket innebär en satsning på att bygga en vilthanteringsanläggning som kanske riskerar att bli underkänd, kanske inte betalar sig imorgon.

Företag som önskar saluföra viltkött på EU-marknaden till konsument måste uppfylla de hygienkrav och regler på området, vilka är lagstiftade av EU eller det enskilda landet. För att kontrollera att reglerna efterlevs har kontrollmyndigheter utsetts, dessa är i Sverige målstyrda. De kontrollerar att reglerna uppfylls genom återkommande inspektioner och revisioner. Myndigheter som i framtiden ska inspektera anläggningen de bygger ger inget stöd eller kan svara på frågor hur lokalen ska utformas för att följa regelverken säger Malmquist. Hon menar att ett stort osäkerhetsmoment är att regelverken lämnar stort tolkningsutrymme åt den enskilde inspektören att bedöma vilthanteringsanläggningen. Om inspektören är negativt inställd från början eller personkemin inte fungerar kan det leda till att verksamheten inte kan drivas eftersom endast inspektörens tolkning spelar roll. Kontakterna med ansvariga myndigheterna har totalt sett upplevts negativa och inte varit uppmuntrande. Malmquist säger att hon inte har något mot regler och paragrafer utan problemet är snarare att det inte går att ha en dialog med myndigheterna.

Regelverkens totala omfång och bristen på konstruktiva dialoger med myndigheterna upplevs frustrerande och krångliga enligt Malmquist. Myndigheternas hänvisningar till att de är inspekterande och inte rådgivande gör att det enda materialet som går att ta del av, vid byggnation och startande av vilthanteringsanläggning, är regelverken på området. Om ägarna ansöker om att få anläggningen godkänd blir det för hantering av hjortdjur. Det betyder att vildsvin inte får hanteras i anläggningen. Vildsvinen måste då transporteras till en godkänd vilthanteringsanläggning. Den främsta anledningen till att ägarna inte bygger lokaler som även uppfyller kraven för att få hantera vildsvin är att det skulle bli för dyrt. Kostnaderna vid byggnationen är inte enda faktorn till att de inte väljer att satsa på vildsvin. Att reglerna kring hanteringen av vildsvin upplevs som komplicerade inverkar också på beslutet. Även marknaden för köttet upplevs osäker.

Ägarna upplever att reglerna kräver stort administrativt ansvar av dem. Men framförallt att reglerna är svåra att utläsa. Malmquist säger att de inte får hjälp av ansvariga myndigheter att tolka reglerna. Det försvårar processen att satsa på vildsvinskött samt att intresset avtar.

Malmquist nämner också att det råder en stor osäkerhet kring hur exakt anläggningen ska utformas. Om ägarna satsar på att bygga en vilthanteringsanläggning som ska godkännas av livsmedelsverket kan verket inte på förhand ange vilka material som de ska använda. Det krävs ytterligare en insats av kapital för en anläggning som är ämnad för hantering av vildsvin. En anläggning som riskerar att inte bli godkänd vid inspektion och därmed inte kan användas. Malmquist uppger att vid frågor till kontrollveterinärer har dessa uppgett att de som myndighet inte på förhand kan ge råd om vilka material som ska användas, veterinären kan bara inspektera i efterhand. Om då reglerna har hunnit ändras, hygienreglerna inte uppfylls eller personkemin mellan ägare och kontrollveterinär inte fungerar vid inspektionen kan ägarna tvingas bygga om med stora kostnader som följd.

Även om vildsvinsstammen skulle öka tror Malmquist inte att de skulle vilja starta en anläggning för att hantera vildsvin, då hela hanteringskedjan upplevs vara invecklad. Reglerna kring vildsvinsköttets hanterande känns omständigt. Trikinprovs-kostnaden som krävs för vildsvin är i sammanhanget inte problemet utan snarare hela kedjan med de regler och kostnader som inkluderas. Strukturen på vildsvinsköttmarknaden upplevs vara problemet.

4.3 Öster Malma viltslakteri

Tre mil nordöst om Nyköping, vid Malmasjön, ligger Öster Malma egendom som sedan år 1947 disponerats av Svenska Jägareförbundet och varit i förbundets ägo sedan år 1993. Svenska Jägareförbundet har sitt nationella kansli på Öster Malma samt bedriver på gården en restaurang, håller utbildningar och konferenser. (www, Jägareförbundet, 2014b).

På Öster Malma finns ett viltslakteri som egenföretagaren Pontus Eriksson är kontrakterad för att driva. Viltslakteriet är klassat som en godkänd vilthanteringsanläggning, Pontus Erikssons uppgifter (pers. med., Eriksson, 2014) ligger till grund för avsnittet. Eriksson sköter själv verksamheten vilket innefattar såväl slakt som administration. Slakteribyggnaden ägs av Svenska Jägareförbundet, viltslakteriet uppfördes år 2005 och blev då också den första godkända vilthanteringsanläggningen i Sverige. Anläggningen tar emot alla typer av vilt och efter slakt distribueras köttet till restaurangen på Öster Malma, restauranger i bland annat Stockholm samt även till privatpersoner. Då vilthanteringsanläggningen på Öster Malma ägs av Svenska Jägareförbundet besöks anläggningen kontinuerligt av aktörer som planerar att starta vilthanteringsanläggningar. Viltslakteriet på Öster Malma var den första godkända vilthanteringsanläggningen i Sverige.

Pontus Eriksson levererar kött till större restauranger i Stockholm, till Öster Malmas egen restaurang som finns belägen på egendomen och till privatpersoner och distributörer. Samarbetet med restaurangerna fungerar enligt Eriksson bra. Han upplever en ökad medvetenhet hos konsumenter vilket har inneburit ökad efterfråga på vildsvinskött. Anledningen till den ökade efterfrågan är dels att vilthanteringsanläggningen kan leverera kött även utanför den tidigare jaktsäsongen. Då tillgången på vildsvinskött ökat under hela året ses inte köttet enbart som höstmat. Vildsvinsköttet är inte säsongsbetonat i samma utsträckning som förut. Då vildsvinskött har blivit ett allt vanligare inslag på krogar inom det högsta segmentet har intresset ökat bland andra restauranger. Restauranger som önskar samma utbud av råvaror som krogarna i segmenten över. Det ökade utbudet av matlagningsprogram i teve har också bidragit till ökat intresse. Efterfrågan på vildsvinskött har ökat efter det att köttet använts i populära tv-program. Den ökade efterfrågan på köttet håller sig upp till en månad efter att programmet sänts. Efterfrågan på vildsvinsköttet går upp igen då

matlagningsprogrammet går i repris på teve. Men vid programrepriser varar den ökade efterfrågan inte lika länge i tid som efter den första tv-sändningen säger Eriksson. Eriksson upplever att inställningen till vildsvinsköttet på marknaden har blivit bättre just på grund av kunskapen har ökat i förädlingskedjans alla led, från producent till konsument. Anläggningens leverantörer utgörs av jägare och jaktlag i området.

Södermanlands län är ett vildsvinstätt område och efterfrågan på både avskjutning av viltet samt hantering av köttet har under senare tid ökad. Hanteringen av vildsvinskött är dock en kostsam process då den kräver tid, noggrannhet och administrativt arbete. De främsta kostnaderna för företaget utgörs av inköp av viltet som ska slaktas, byggnaden med kylrum, veterinärbesiktning av köttet, trikinprov, avfallshantering och revisionskostnader. Vildsvin kan vara bärare av trikiner, en parasit som kan smitta människor. Med anledning av smittorisken är det krav på trikinprov av köttet. Trikinprovet kostar 105 kronor/djur, exklusive moms, enligt SVA:s (Statens veterinärmedicinska anstalt) prislista (2014). Det ställs höga krav på anläggningen och dess ägare att de uppfyller de krav som finns rörande hanteringen av vildsvinskött samt av vilthanteringsanläggningen (pers. med., Eriksson, 2014). Det slaktavfall som uppstår vid hanteringen av vildsvinet ska enligt rådande regler sändas på destruktion. Ett vildsvin med en totalvikt på 55 kilo kan ge upp till 38 kilo slaktavfall. Kostnaderna för hanteringen av slaktavfallet blir en förhållandevis stor kostnad för företaget. Avfallet läggs i en container som töms kontinuerligt eller när den är full. Avfallet körs sedan till en biogasanläggning som producerar och säljer energi. Eriksson anser att det upplevs motstridigt att behöva betala för att slaktresterna ska sändas till en biogasanläggning för förbränning, då biogasanläggningen får betalt för energin som produceras av avfallet.

Slakteriet på Öster Malma har en bred kundkrets. Kunderna består av restauranger i bland annat Stockholm, Öster Malmas egna restaurang, distributörer och privatpersoner. Privatpersoner kan köpa köttet direkt från vilthanteringsanläggningen eller via butiken på Öster Malma. Eriksson berättar att köttförsäljningen till restauranger tidigare var koncentrerad till hösten, då det var jaktsäsong. Idag upplever han att efterfrågan finns under hela året. Vildsvin går även att jaga längre tider. Restaurangerna köper in allt mer kött oberoende av säsong och efterfrågan på vildsvinskött är mera jämnt fördelad över året. Nya kunder har också tillkommit den senaste tiden. Orsaken bedömer Eriksson vara att vissa av de restauranger som kan benämnas ”finkrogar” var tidiga med att servera vildsvin. Andra restauranger och privatpersoner tar efter restaurangerna och efterfrågan på vildsvinskött ökar. Även en allt större trend att ta tillvara allt på djuret märks, tidigare svårsålda köttbitar efterfrågas nu allt mer av konsumenterna. Företaget arbetar aktivt med att sälja vildsvinskött till restauranger. En aktivitet Eriksson gör för att påverka restaurangerna är att sända dem alla delar av djuret som kan användas till matlagning. På så vis hoppas Eriksson öka efterfrågan på alla delar av vildsvinet, då kan han sälja hela djur till restauranger. Trenden med att kunderna efterfrågar fler delar av djuret upplever Eriksson som mycket positivt. Alla delar på djuret som går att använda tillvaratas. När Eriksson får köttet sålt behöver han inte dras med stora lagerkostnader. Således upplever Eriksson att han både kan bemöta utbud och efterfråga samt leverera den kvalitet som både han och kunden önskar.

Försäljning av vildsvinskött till de större livsmedelskedjorna är svårare för företaget då stora kvantiteter krävs. Oftast är efterfrågan från livsmedelskedjorna endast tillfällig. Eriksson konkurrerar med kvalitet och inte med kvantitet och bygger sitt varumärke långsiktigt. Han har sett exempel på kunder som återkommit till honom för att försäkra sig om god köttkvalitet.

Företagets leverantörer utgörs av ett större antal jägare och jaktlag i området. Avstånden mellan leverantörer och vilthanteringsanläggningen varierar. Eriksson arbetar aktivt med att få en pålitlig leverantörsbas som kan förse företag med bra kött. Att ha en god leverantörsbas ser han som viktigt både för företaget och för de leverantörer som levererar kött. Eriksson betalar för viltet till jägare och jaktlag. Priset bestäms beroende på storlek, viltslag och andra faktorer som påverkar köttkvaliteten. Det råder ingen brist på leverantörer i området. De leverantörer som inte lever upp till företagets krav på hygien, leveranssäkerhet eller kvalitet får inte leverera igen. Företagets leverantörsbas är god. Den stora leverantörsbasen beror på att sydöstra Södermanland är vildsvinstätt och vildsvin måste gå genom en vilthanteringsanläggning för att få saluföras på marknaden.

Att uppfylla de krav lagstiftaren ställer på hanteringen av vildsvinskött upplevs som en omfattande process. Eriksson berättar att det är upp till innehavaren av en vilthanteringsanläggning att själv läsa in sig på de regler som finns och hålla sig uppdaterad. Myndigheterna kommer för revision två gånger per år och avviker något i anläggningen från reglerna stängs verksamheten ner. Reglerna kräver mycket administrativ tid om det ska gå att vara uppdaterad om vad som krävs, någonting som upplevs som komplicerat. Ett hanterat djur resulterar i arkivering av sex stycken pappersark, då ingår räkningsnoter. I vissa fall efterlyser Eriksson mer generellt stöd och förståelse från ansvariga myndigheter. Detta för att öka förståelsen eller förenkla processen för vilthanteringsanläggningar. Denna hjälp finns inte att tillgå idag utan ansvaret faller på företagaren.

Reglerna tolkas som motiverade och anpassade för större slakterier. Slakterier som är väl förankrade på marknaden och har många anställda. För små anläggningar känns reglerna istället hämmande. Framförallt upplever han att reglerna kring hanteringen av slaktavfallet är för hårda för vilthanteringsanläggningar. Reglerna för att starta vilthanteringsanläggningar skrämmer bort många som funderar på att starta anläggningar berättar Eriksson. Den totala regelbördan för vilthanteringsanläggningar leder till en försämrad ekonomi för driften jämfört med att slakta under de regler som gäller för privatpersoner. Då reglernas utformning lämnar stort tolkningsutrymme går det för privatpersoner att slakta stora mängder vilt och konkurrera med vilthanteringsanläggningarna.

Att reglerna kräver att vildsvinskött ska ha gått genom en godkänd vilthanteringsanläggning påverkar inte nämnvärt försäljningen privatpersoner mellan. Eriksson säger att politiker och myndigheter talar allt mer om småskalighet. Men det blir allt svårare att driva småskaliga anläggningar då regelverket ser ut som de gör, säger Eriksson. Regelverken upplevs även öka i omfattning. Reglerna är svårtolkade. Det är svårt att veta var gränsen för småskalighet går och vilka klassificeringar som krävs av vilthanteringsanläggningarna. Myndigheterna förutsätter att producenterna ska ha kunskap om vilka regler som gäller, även om reglerna nyligen har uppdaterats. Vid revision kände jag mig tidigare ibland som en ”skurk”/”bov”, säger Eriksson, på grund av inspekterande myndighets bemötande. Idag har han dock en god kontakt och positivt intryck av inspekterande myndighet.

Öster Malmas vilthanteringsanläggning mottar uppskattningsvis 400 vildsvin per år, men lokalen har kapacitet att ta mot det fyrdubbla. Vid en utökad verksamhet krävs ytterligare personal. Eriksson uttrycker att han själv vill hantera det kött som han levererar för att försäkra sig om att köttet uppfyller de krav på kvalitet som han ställer. Det finns en risk att kvaliteten på produkterna skulle gå ner då kvantiteten ökar, säger Eriksson. Det är anledningen till att han inte vill att verksamheten växer.

Vildsvinen som levereras till anläggningen kan vara öppnade och tömda på organ. Om djuren inte är öppnade innan leverans tas organen ut på plats vid anläggningen. Om organen tillhörande vildsvin som är öppnat inte är med till anläggningen måste intyg från godkänd viltundersökare medfölja. Djuret styckas först efter att provsvar har kommit tillbaka negativt och efter att Livsmedelsverkets veterinär har godkänt och stämplat slaktkroppen. Hela processen kräver kunskap och erfarenhet för att få ut bra köttbitar och för att processen ska gå rätt till. En utbredd uppfattning är att vildsvin smakar "galt". Galtsmaken som kött från galt kan ge uppkommer vid brunst men även vid oaktsam hantering av köttet. Vid oaktsam hantering av grisen kan två körtlar på buken punkteras innehåll, som sprider en unken doft, rinner ner och smaksätter och förstör köttet. Vid en ökad hantering av vildsvin bedömer Eriksson att risken för slarv ökar och dåligt kött kan passera ut från anläggningen till konsument.

För företaget är inte köttet från vildsvinet av direkt betydelse, hjortköttet är mera efterfrågat. Vildsvinsköttet står sig lönsamhetsmässigt i jämförelse med annat vilt, men är svårare att sälja. Verksamheten har som mål att ha ett litet lager av kött. Att ha ett stort lager resulterar i kostnader. Eriksson försöker därför undvika långa lagringstider. Vid en ökad hantering av vildsvinskött kan lagret av kött öka om inte avsättningen av köttet ökar i samma takt. Då företaget verkar på en marknad där efterfrågan på vildsvin varierar medför detta en risk. Eriksson upplever att antalet vilthanteringsanläggningar i landet minskar och de som blir kvar blir större. Detta beror på att det krävs en "ofantlig mängd djur för att en vilthanteringsanläggning ska gå ihop", säger Eriksson. Dessutom är reglerna för att slakta som privatperson mycket förmånligare än för vilthanteringsanläggning. Eriksson berättar att de personer som eventuellt är intresserade av att starta nya vilthanteringsanläggningar skräms av byråkratin. På vissa håll i landet är även transportsträckorna för jägarna till vilthanteringsanläggningarna så långa att det inte är ekonomiskt lönsamt att leverera.

Trots de problem som finns anser Eriksson att marknaden för vildsvinskött generellt ser ljus ut. Konsumentmedvetenhet och intresse från restauranger att införa allt mer svenskt vilt på menyn har ökat. Det är reglerna kring hanteringen av vildsvinskött som kan upplevas som en bromskloss för blivande aktörer. Vilthanteringsanläggningarna i Sverige har enligt Eriksson ett gott samarbete sinsemellan och upplever inte varandra som konkurrenter. Kommunikationen och samarbetsviljan mellan vilthanteringsanläggningar är god.

4.4 Restauranger

Materialet i avsnittet inhämtas genom telefonintervju med kocken Daniel Frick (2014). Frick är köksmästare och delägare i LUX restauranger i Stockholm vilket innefattar restaurangerna LUX Dag för Dag, EAT och B.A.R. Restaurangerna arbetar med säsongsbetonade råvaror och anpassar menyn över året för att kunna erbjuda de varor som är i säsong. Restaurangerna vill gynna det nordiska köket med dess råvaror och servera råvaror vid den säsong då dessa smakar som allra bäst (www, LUX restauranger, 2014). Frick har deltagit i uttagningen till den prestigefyllda tävlingen Bocuse d'Or och han vann tävlingen Årets unga kock i Sverige år 2004. Daniel Frick var under sex års tid köksmästare för restaurang LUX (www, B.A.R., 2014; pers. med., Frick, 2014).

Daniel Frick berättar att många gånger prövar gästerna för första gången vildsvin på restaurangerna, vilket i sig är en upplevelse och positivt för både gästen och restaurangen. När gästerna fått upp ögonen för köttet vänder de sig sedan till livsmedelsbutikerna och frågar efter köttet där. Efterfrågan på vildsvin ökar sakta men kräver ofta att restaurangerna pratar

med sina gäster om köttet. Då köttet är nytt på den svenska marknaden är det inte lika inarbetat och efterfrågat som annat vilt. "Vildsvinköttet är inte lika populärt som exempelvis rådjur eller annat vilt, vildsvinsköttet säljer inte sig självt" säger Frick.

Restaurangerna tar in vildsvin beroende på tillgången av viltet. Under den mest intensiva jaktsäsongen tar de in mer vildsvinskött eftersom tillgången då är större. När skydds jakt bedrivs finns även vissa möjligheter att köpa in vildsvin. Restaurangerna köper in hela djur och försöker att använda så många delar av djuret som möjligt. Det är dock viktigt att ha en bra leverantör påpekar Frick. Han säger att de på restaurangerna hela tiden måste balansera mellan hög kvalitet och priset till gästerna, detta skapar förutsättningarna för vilket pris som kan betalas för vildsvinsköttet.

Som jägare och krögare går det inte att ta med sig ett egetskjutet vildsvin till restaurangen för hantering då djuret måste gå genom vilthanteringsanläggning säger Frick. Detta, sammantaget med att vildsvinsköttsmarkanden är ny, skapar en struktur där det för restaurangerna inte är lika lätt att få tag på vildsvin som andra viltslag. Dessutom skapar kontrollerna av vildsvinsköttet och debatten i media en bild av att köttet är smutsigt, vilket det inte är. Dock kan det påverka den allmänna inställningen enligt Frick.

Vildsvinsköttet är väldigt intressant eftersom att det är nytt, närproducerat och bra fortsätter Daniel Frick. Vad som går att göra med köttet är obegränsat, det är endast kockens kreativitet som sätter gränserna. Dessutom har Frick en stor respekt för råvaran speciellt då han vet vilken gedigen och tidskrävande process jakten på vildsvin är. "Vi borde äta mer vildsvinskött", säger Frick. Restaurangernas interna utbildningar är viktiga i påverkansarbetet för att öka intresset för vildsvinkött. Han säger att restaurangerna arbetar mycket för att ständigt hålla medarbetarna på en hög kunskapsnivå om råvarorna som används och varifrån råvarorna har sin kommer. Personalen kan sedan förmedla informationen vidare till gästerna. Den generella matkunskapen och matintresset har ökat på såväl restaurangerna som hos gästerna. "Köttet är som sagt jättegott", säger Daniel Frick. Han säger att han aldrig fått dåligt vildsvinskött, men konstaterar att alla vildsvin inte är så kallade "matgrisar". Även om han upplevt grisar med dålig lukt i skogen har dessa inte nått vidare i förädlingskedjan.

5 Analys

I följande kapitel besvaras och analyseras de forskningsfrågor som presenterades i kapitel 1 genom att analysera empirin utifrån de teorier som presenteras i kapitel 3. Analysens resultat diskuteras i kapitel 6.

5.1 Forskningsfrågor

Syftet med uppsatsen är att:

Syftet med denna studie är att undersöka och identifiera tillväxthinder för företag i en bransch med god tillgång och ökande efterfrågan. Målet med uppsatsen är att söka svar på vilka hinder som företagare med vilthantering upplever hindrar deras tillväxt av vildsvinskött i verksamheten.

Nedan anges de forskningsfrågor som presenterades i kapitel 1 och som ligger till grund för analysen av den insamlade empirin.

- *Hur ser förädlingskedjan från jägare till restaurang ut för vildsvinskött?*
- *Vilka tillväxthinder upplever företagare som hanterar vildsvin att det finns med vildsvinskött?*

För att få en så överskådlig bild som möjligt av vilka tillväxthinder företagarna upplever med vildsvinskött har analysen sin början i förädlingskedjan för vildsvinskött. Därefter identifieras och analyseras de aktörerna som har en betydande inverkan på kedjan och de tillväxthinder de upplever med vildsvinskött. Det skapar en tydlig bild av det studien ämnar undersöka. Frågorna ligger till grund för analysen och studiens resultat är inte generaliserbart då avgränsning gjorts till ett vildsvinstätt område i Södermanland och att endast tre företagare intervjuats.

5.2 Förädlingskedja - Från bök till kök

Förädlingskedjan är en kedja som beskriver företagskedjor från producent till slutkonsument och som enligt Lambert & Cooper (2000) är en kedja med ett flöde av resurser i form av exempelvis produkter, råvaror och finansiering. Vidare skriver Lambert & Cooper (2000), liksom Sharifi et al (2013), att alla företag som verkar på en marknad är en del av en förädlingskedja, men att deras inverkan i kedjan fluktuerar beroende på verksamhetsriktning och förutsättningar i kedjan. Sharifi et al (2013) betonar vikten av engagemang från berörda parter i kedjan för att flödet av resurser ska fungera. Intervjuade företagare utgör alla olika delar av förädlingskedjan för vildsvinskött där kedjan har sin början hos jägare, vilket redovisas i figur 3. Om jägare inte behåller köttet för eget bruk går vildsvinsköttet vidare till en vilthanteringsanläggning för att saluföras på EU-marknaden. Vilthanteringsanläggningen levererar i sin tur köttet till restauranger, där restaurangen tillagar köttet och når slutkonsument i form av gäst. Nämnad förädlingskedja är den kedja som utgörs av studiens empiri. Noteras bör att vilthanteringsanläggningen som intervjuats för studien kan leverera vildsvinsköttet direkt till den gårdsbutik som finns i anslutning till anläggningen eller via andra försäljningskanaler. Därmed kan vilthanteringsanläggningens vildsvinskött nå slutkonsument på annan väg. Lambert & Cooper (2000) belyser att de aktörer som har en inverkan på förädlingskedjan kan klassificeras som primära eller stödjande aktörer. Dock kan aktörerna, som Lambert & Cooper (2000) skriver, också vara både primära och stödjande och därmed kan det ibland vara svårt med en distinktion emellan dem. Aktörernas påverkan på

berörd respondents verksamhet är av olika grad beroende på vilken typ av verksamhet som respondenten utför, var i kedjan företaget befinner sig och storlek på verksamheten.



Figur 3- Analyserad förädlingskedja

Enligt Freeman (2010) har aktörer, i form av intressenter, inflytande i en organisation och bidrar till hur en organisation ser ut i förhållande till omvärlden. Freeman (2010) beskriver vidare att intressenterna och organisationen har en beroendeställning till varandra för att respektive part ska få de intressen som de önskar uppfylla.

5.2.1 Tomtsäter gård: Jägare med önskan att starta vilthanteringsanläggning

Vid intervjutillfället återkom berörd företagare som önskar att starta en vilthanteringsanläggning flertalet gånger till regler. Företagaren sade att reglerna för vilthanteringsanläggningar och myndighetsutövningen kring regelefterlevnaden utgör den aktör som har mest inverkan på företaget. Företagare som i olika led hanterar vildsvinskött är skyldiga att följa nationell lagstiftning och EU-regler för att få saluföra sina produkter på hela EU-marknaden.

Som företagare med utvecklingsplaner inom vilthantering och jägare krävs det avsättning i tid för både den administration som krävs innan startandet av en anläggning och jakt.

Vilthanteringsverksamheten omfattas av regler som upplevs komplicerade. Ägaren uppfattar en tendens hos allmänheten att de ser vildsvinskött som skrämmande och att det råder en okunskap om köttet. Allmänhetens inställning gör att efterfrågan på köttet i dagsläget upplevs som liten. Det lönar sig inte som jägare att leverera vildsvinskött (pers. med., Malmquist, 2014). Kunder är enligt Lambert & Cooper (2000) en viktig intressent som företagare bör ta hänsyn till. Kunderna ställer krav på produkterna och att företaget levererar det som företaget ämnar leverera (Lambert & Cooper, 2000). Kunderna utgör en del av företagets omvärld (Nelke, 2006). Denna omvärld har en stor inverkan på företaget genom dess kunder (Nelke, 2006). Freeman (2010) belyser att kundernas preferenser utgör en kritisk punkt för företaget, vilket även Malmquist vid intervjun erfar. Kundernas preferenser, regelbördan, okunskapen och lagstiftningen ger sammantaget resultatet att vildsvinskött inte når konsumenterna och därför uteblir kunderna.

5.2.2 Öster Malma: Företagare vid etablerad vilthanteringsanläggning

Reglerna för godkända vilthanteringsanläggningar försvårar för företagaren rent ekonomiskt. Företagaren Eriksson som intervjuats frågar sig om alla regler verkligen är nödvändiga. Kunden är den aktör som har mest påverkan på denna berörda företagares verksamhet (Eriksson, 2014). Kunderna till vilthanteringsanläggningen är både restauranger och privatpersoner. Att kunden är viktig för företaget ger McCluskey & Hugosson (2009) stöd för i teorin. McCluskey & Hugosson (2009) yrkar på att kunden och dess preferenser är av stor vikt för företagaren. Vidare betyder det att för nå framgång och bibehålla marknadsandelar krävs på kort och lång sikt strategiska beslut för att behålla nuvarande kunder och för att

erhålla nya (McCluskey & Hugosson, 2009). Landström & Löwegren (2009) belyser vikten av att bibehålla befintliga kunder för att möta konkurrensen som finns på marknaden. Vildsvinsköttet har exempelvis inte lika stor efterfrågan som vissa andra viltslag och därmed finns inte samma intresse för detta livsmedel. Reglerna sätter stopp för hanteringen av vildsvin. Okunskap och fördomar omger köttet vilket försvårar hanteringen och påverkar efterfrågan. Företagaren tror dock att efterfrågan kommer att öka. Detta då företagaren har sett en trend att allt fler restauranger börjar intressera sig för vildsvinsköttet och att köttet därmed når ut till slutkonsument (pers. med., Eriksson, 2014).

5.2.3 Ägare till restauranger

För restaurangägaren har kunder som besöker restauranger en betydande påverkan. För att bibehålla sina kunder och öka kundernas intresse krävs det enligt Landström & Löwegren (2009) strategier och fokus på kundrelationer. Företagaren säger att restaurangerna måste balansera mellan hög kvalitet och priset till gästerna. Ytterligare en faktor som kan påverka vildsvinsköttet är att det kan upplevas "smutsigt" och många som besöker restaurangerna har aldrig smakat vildsvin förut (pers. med., Frick, 2014).

McCluskey & Hugosson (2009) menar att om obalans råder mellan företag och dess leverantörer kan företagets relation till kunderna komma att påverkas och bidra till kundförluster. Enligt Andriof & Waddock (2002) bör relationen mellan aktörer och företagare inte enbart vara kortsiktig utan långsiktiga. Andriof & Waddock (2002) menar att fokus bör vara på en god relation mellan aktörerna för att upprätthålla ett förtroende. Därmed är restaurangägare viktiga, då de serverar en produkt som inte kunderna har mött tidigare. Det är även väsentligt att vilthanteringsanläggningen levererar en produkt av den kvalitet som efterfrågas av restaurangerna. Restaurangägaren påpekar att val av leverantör är av stor vikt för kvaliteten på köttet. Således har båda dessa parter ett ansvar för produkten i fråga. Att äta vildsvin upplevs i de flesta fall positivt av kunderna. Att ha ätit vildsvinskött på restaurang kan resultera i en vilja från kunder att tillaga produkten på egen hand i hemmet (pers. med., Frick, 2014).

5.3 Tillväxt och tillväxthinder

För att få en överblick över orsakerna till olika tillväxthinder, vad som hämmat tillväxten eller skapat ovilja att växa hos små företag har Barth (2001) skapat en modell. Tillväxthindren kan klassificeras utifrån företagarens perspektiv (Barth, 2001). Denna modell utgörs av fyra kategorier bestående av interna-, externa-, immateriella- och materiella-hinder. Barth (2001) menar att företagare bör ha en förståelse för företagets situation och vilka faktorer som förhindrar företaget från att uppnå det resultat som eftersträvas. Barths modell (2001) fungerar som ett verktyg för att klassificera dessa hinder. Vidare beskriver Barth (2001) att de externa och materiella hindren utgörs av bland annat lagstiftarens beslut, regelverk rörande hur verksamheten ska bedrivas. De interna och materiella hindren belyser brister i att identifiera kompetens- och marknadsbehov (Barth, 2001). De externa och immateriella hindren utgörs av normerings och värderingshinder som finns om företagande. De interna och immateriella hindren utgörs av olika begränsningar av lednings- och resursfaktorer.

De under studiens gång framkomna tillväxthinder som företagarna upplever med vildsvinskött kategoriseras enligt Barths (2001) modell över tillväxthinder (se tabell 2). Vissa hinder som Barth (2001) identifierat som hämmande för små företag har inte konstaterats i denna studie. Sådana icke-hinder som kunnat konstateras är brist på externt riskkapital och möjligheten att behålla personal.

Tabell 2- Tillväxthinder enligt intervjuade företagare, kategoriserade efter Barths (2001) modell.

Tillväxthindrets ursprung	Tillväxthindrets karaktär		
		Materiella hinder	Immateriella hinder
	Interna hinder	Kostnad för transport, eftersöksberedskap, insatser kring jakt, arbete för försäljning	Viljan att jaga, hantering, kunskapsbrist
	Externa hinder	Lagar och regler, säsong	Fördomar, bemötande från myndigheter och okunskap hos aktörer

5.3.1 Interna materiella hinder

Berörd jägare med utvecklingsplaner för vilthantering identifierar insatserna kring vildsvinsjakten som omfattande i förhållande till de värden som kan genereras vid försäljning av köttet. Jägaren upplever att det är tidskrävande att frakta vildsvinet till vilthanteringsanläggning (pers. med., Malmquist, 2014).

Företagaren som driver en befintlig vilthanteringsanläggning belyste att de interna och materiella hindren är de fasta kostnaderna såsom lager och investeringar i anläggningen (pers. med., Eriksson, 2014). Hinder för restaurangägaren är upplevelsen att det krävs en större arbetsinsats vid försäljning av vildsvinskött. Behovet av marknadsföring till konsument för att öka medvetenheten om vildsvin är något som både restaurangägaren och företagaren som driver vilthanteringsanläggningen belyser (pers. med., Eriksson, 2014; pers. med., Frick, 2014).

5.3.2 Interna immateriella hinder

Företagaren som idag levererar vildsvin till vilthanteringsanläggningar upplever att intresset för att jaga vildsvin går ner samtidigt som att insatserna, från de innan jakt till leveransen, inte vägs upp av priset de får när de levererar vildsvinen. Viljan att jaga vildsvin, hantera vildsvinsköttet och kunskapen kring vildsvin anses vara viktiga faktorer för nya företagare och för de aktörer som verkar på marknaden (pers. med., Malmquist, 2014). Finns inte viljan att jaga och göra de insatser som krävs för jakt blir processen svår. De kunskaper som krävs för att hantera vildsvinskött försvårar även processen.

Landström & Löwegren (2009) menar att det är av vikt att ha kunskap om hur företagets kunder ser ut. Företaget måste veta hur kunder och relationer kan komma att ändras på lång sikt (Landström & Löwegren, 2009). Genom att vara medveten om möjliga långsiktiga förändringar kan företaget ta fram en strategi för konkurrensfördelar på marknaden och ta fram insatser (Landström & Löwegren, 2009).

Vikten av att känna igen en produkt eller varumärke menar Berger & Udell (1998) är av stor betydelse för att öka kunskapen hos kunderna. Är företagets namn eller en produkt okänt tenderar kunder att ifrågasätta produkten. Mindre företag har svårt att konkurrera mot stora företag som har ett mer igenkänt namn och därmed har mindre företag svårt att få kundandelar och konkurrera (Berger & Udell, 1998).

För restaurangägaren i fråga ska kött som levereras till restaurangerna uppfylla de krav som restaurangen ställer på kvalitet. Vilthanteringsanläggningen ansvarar för att produkterna de säljer uppfyller ställda kvalitetskrav från kunderna. Restaurangerna arbetar internt för att öka kunskaperna om vildsvinskött, då det är ett nytt livsmedel, information dessa kan vidarebefordra till kunderna (pers. med., Frick, 2014).

Företagaren med vilthanteringsanläggning förlitar sig på att jägare levererar vilt till dem. Jägare förlitar sig på att vilthanteringsanläggningar kan ta emot viltet och således finns det en beroendeställning mellan jägare och vilthanteringsanläggning. Det är också av vikt att kunna hantera vildsvinet vid slakt för att tillvara på så mycket som möjligt av djuret. Det krävs kunskap vid hanteringen för att kunna säkerhetsställa köttets kvalitet då misstag under slakt kan förstöra köttet (pers. med., Eriksson, 2014).

5.3.3 Externa materiella hinder

Bruzelius & Skärvad (1995), liksom Ljung et al (1998), menar att stat och kommun har stor inverkan på företagets verksamhet genom sin roll som lagstiftare, samt vikten av en god kommunikation mellan företag och lagstiftare. Hanteringen av vildsvinskött omfattas av ett flertal regler, såväl byggnad, rutiner som administrationen ska följa lagstiftade skyldigheter (EG 852; EG 853).

Såväl jägaren som vilthanteringsanläggningen har skyldigheter som är reglerade av lagstiftaren. Då jägaren "så snart som möjligt" (EG 853) ska transportera vildsvinet till vilthanteringsanläggning utgör transportsträckan, med den tid och kostnad den medför, ett hinder för att leverera till anläggning. Jägare säger att vilthanteringsanläggningen inte alltid kan ta mot kött, om de har fullt (pers. med., Malmquist, 2014). Under lågsäsong är det inte heller lönsamt för vilthanteringsanläggningar att ta mot endast enstaka vildsvin (pers. med., Eriksson, 2014). För restauranger som har möjlighet att hantera kött direkt från skogen tillåter inte reglerna att de själva hanterar vildsvin, vilket försvårar för vissa restaurangerna att ta in vildsvin (pers., med. Frick, 2014).

Freeman (2010) menar att korrelationen mellan aktörer och företaget är av väsentlig betydelse för företaget. Andriof & Waddock (2002) yrkar på att Freemans syn på intressenterna är förlegad. I nuläget är det den ömsesidiga relationen mellan intressenter och företaget som fokus bör ligga på (Andriof & Waddock, 2002). Det är viktigt att bygga en långsikt relation mellan företaget och intressenterna (Andriof & Waddock, 2002). Scenariot blir efter samtal med berörda respondenter tydligt, då reglerna kring hantering av vildsvin återkommer flertalet gånger. Reglerna är något som alla företagare måste ta hänsyn till. Reglerna blir extra omfattande då det handlar om ett livsmedel och speciellt vildsvinskött som berörs av ytterligare regleringar.

5.3.4 Externa immateriella hinder

Samtliga i studien intervjuade företagare upplever att vildsvinsköttet omges av fördomar, ett fenomen vilket även Berger & Udell (1998) belyser. Berger & Udell (1998) menar i sin studie att företag med en produkt som kunder uppfattar som okänd har svårare att stå sig i

konkurrens till andra produkter och således svårare att överleva. Enligt Korsgaard & Andersson (2011) påverkas företagare av den miljö och det sociala kontaktnätet som omger företaget. Det är en bidragande orsak till företagstillväxt (Korsgaard & Andersson, 2011).

Upplever företagarna sig illa bemötta eller har ett sämre socialt kontaktnät påverkas deras företagande i en negativ riktning (Korsgaard & Andersson, 2011). Vid vissa myndighetskontakter känner sig företagaren som en "skurk"/"bov" på grund av ansvariga myndigheters bemötande (pers. med., Eriksson, 2014). Att ansvariga myndigheter inte kan ge råd om exempelvis val av material vid byggnation av vilthanteringsanläggningen och hänvisar till att de är inspekterande, då de inte är rådgivande upplevs som hämmande (pers. med., Eriksson, 2014; pers. med., Malmquist, 2014).

Okunskapen om vildsvinskött hos jägare, vilthanteringsanläggning, restauranger, slutkonsument och allmänheten är utbredd och påverkar efterfrågan. Kunskapen ökar dock allt mer med tiden. (pers. med., Eriksson, 2014; pers. med., Frick, 2014).

6 Diskussion

I följande kapitel förs en diskussion berörande resultaten från analysen i kapitel 5 samt en diskussion om utfallet för studien .

Ingången till studien var att undersöka om företag som är aktiva i förädlingskedjan av vildsvinskött upplever tillväxthinder berörande vildsvinskött samt identifiera vilka dessa hinder är. Detta avsåg ge kunskap om vad mindre företag behöver utöver god tillgång och ökande efterfrågan för att växa. Utifrån förstudier berörande ämnet skulle den ökande vildsvinsstammen kunna vara en tillväxtfaktor för vilthanteringsanläggningar då köttet måste gå via dem. Efter genomförd studie kunde det dock konstateras att alla uttalat inte önskade växa även om de såg flera faktorer i omvärlden som de upplevde som hinder. Enligt Barths modell (2001) klassificerades sedan de hinder utifrån den insamlade data som utgjorde empirin.

Jordbruksverkets rapport om vildsvinsköttsmarknaden från år 2013 framhävde att endast en liten andel vildsvinskött når konsumenter. Rapporten pekade på ett antal olika anledningar till vad det kunde beror på, varav faktorn okunskap i flera led nämndes vilket har kunna konstateras i denna studie. Jordbruksverket (2013) lade inte samma totala vikt vid regelverkens inverkan som resultaten av denna studie visar. Rapporten (Jordbruksverket, 2013) behandlade inte kommunikationsproblem med myndigheter för vilthanteringsföretagare som ett problem för vildsvinsköttsmarkanden. Trots att studiens resultat i vissa viktiga aspekter avviker från Jordbruksverkets slutsatser är flera faktorer återkommande eller likartade.

De lagstiftade reglerna de intervjuade aktörerna var tvungna att följa upplevdes på olika sätt hämma företagarna som hanterar vildsvinskött. Trots strikta regler kring köttets hantering och generella hygienregler fanns det dock en förståelse kring dessa, även om vissa regler upplevdes väl strikta. Det var snarare myndighetsutövandet och tolkningen av reglerna som uttalades som ett större konkret problem för företagarna. Den intervjuade företagare som önskar starta en vilthanteringsanläggning upplevde exempelvis att det var svårt att föra en dialog med myndigheterna då de hänvisade till att de som myndighet var inspekterande och inte rådgivare. Även företagaren till den etablerade vilthanteringsanläggningen vittnar om att myndigheternas bemötande stundtals upplevts negativt. Den totala regelbördan, tolkningen av reglerna sammantaget med oro för kommunikationsproblem vid kontakter med ansvariga myndigheter, påverkar vilthanteringsföretagarna negativt.

Det är av vikt att vildsvinsköttet hanteras korrekt. Felaktig hantering kan förstöra köttet smakmässigt. Hänsyn vid hantering måste även tas till att vildsvin även kan bära på parasiten trikiner som via köttet kan överföras till människor. Om dåligt och infekterat kött kommer ut på marknaden kan det ge konsekvenser för vildsvinsköttet som livsmedel. Reglerna kring hanterandet av vildsvinsköttet är ett sätt att säkerställa kvaliteten på det kött som når konsumenter. Då vildsvinsköttet är nytt för många konsumenter såväl som att det finns många fördomar om köttslaget kan det vara av särskild vikt att säkerställa köttkvaliteten på marknaden. Om trikinsmittat kött skulle nå marknaden och detta skulle få stor uppmärksamhet skulle viljan hos konsumenter kunna minska att pröva vildsvinskött.

Vildsvinskött är svårsålt i jämförelse med andra viltslag. Restaurangägaren i studien upplever att köttet inte är lika efterfrågat och inarbetat som annat vilt och mer svårsålt än exempelvis hjort. Jägare tror inte att vildsvinsköttet kan bli en stor marknad för just deras företag, då

köttet sägs ha oförtjänt dåligt rykte och allmänheten upplevs ha en avvaktande inställning till köttet. Det finns en vilja att få ut köttet på marknaden och den intervjuade restaurangägaren tycker mycket om köttet och säger att för många gäster är det en upplevelse att få äta vildsvinskött, då det inte är vanligt förekommande. Flera gäster har aldrig smakat köttet tidigare och blir positivt inställda efteråt vilket kan resultera i att de efterfrågar det i livsmedelsledet. Det är främst okunskapen om köttet, fördomar, bilden av vildsvin som skadedjur och bärare på trikiner som kan ge en negativ bild av köttet vilket kan påverka försäljningen.

Företagaren som i sin roll som jägare levererar vildsvinskött till vilthanteringsanläggningar uttalar att vildsvinsköttet upplevs krångligt. Insatserna som krävs innan, under och efter jakt såväl som de regler som måste följas resulterar i att det inte upplevs lönsamt att jaga för att sälja köttet. Samma företagare som går i tankarna om att ansöka om att få en godkänd vilthanteringsanläggning vill inte hantera vildsvin i så fall. Detta för att det skulle fördyra byggnationen såväl som att reglerna upplevs krångliga. Företagaren planerar då att ha en anläggning för hantering av hjort, just på grund av att det är mer lönsamt, efterfrågat samt regellättnad. Företagarna är inte beroende av vildsvinsköttet för sin verksamhet. Det viktigaste för dem är hjortköttet, som är mera efterfrågat hos konsument än vildsvinskött.

De förmånliga regler som finns för privatslakt, vilket inte gäller för vildsvin, gör det attraktivt att ta hand om viltet i annan form än som godkänd vilthanteringsanläggning. Vilthanteringsanläggningar har många kostnader bland annat hänförliga till de regler som måste uppfyllas för att få klassas som en godkänd anläggning. Då godkända vilthanteringsanläggningar resulterar i höga kostnader och vildsvinet inte är viktigt för verksamheten kan det vara en faktor som försvårar för att vildsvinskött når marknaden. Vildsvinsköttet är omgärdat av många fördomar och åsikter som stammar från diskussionen om deras skadeverkningar och generella utbredning. Ett viktigt steg för att komma närmare att se mer vildsvinskött på marknaden kan vara att se vildsvinet som en köttresurs som kan skapa ekonomiska värden, detta utan att ta ställning i övriga debatter kring vildsvin än den i studien undersökta. För att få ut mer kött på marknaden krävs fler insatser vid försäljning, som någon aktör i kedjan måste ta ansvar för. Vildsvinsköttsmarknaden är i Sverige ny, men fler mat-trender i omvärlden talar för den samt ökat intresse för närproducerad mat. Den växande vildsvinsstammen sammantaget med ökande kunskap om djuren möjliggör för att allt mer vildsvinskött ska nå marknaden.

Lagstiftningen är en aspekt som berör företagarna och utgör ett av de största hindren. De är överens om att lagar är bra, dock är lagarna mer eller mindre väsentliga. Företagaren som driver en vilthanteringsanläggning och jägaren som vill starta vilthanteringsanläggning påpekar att reglerna kring hanteringen av just vildsvin försvårar processen. Det bemötande som resulterar i ointresse eller till och med en rädsla att starta upp en verksamhet, en verksamhet som kräver insats av kapital som sedan kan resultera i att verksamheten inte får starta. Båda företagarna med vilthanteringsanläggningar upplever samma problematik där den redan etablerade påpekar att regler är en aspekt som kan vara orsak till att nya anläggningar inte startar, något som bekräftas vid samtal med företagaren som önskar starta, men börjat fundera i andra banor just på grund av regelsvårigheterna. Tolkningsproblem vid reglerna, investeringens storlek är svåra att beräkna då de inte vet vad totalkostnaden blir.

Verksamheterna i branschen har en gott samarbete sinsemellan då verksamheterna inte ser varandra som konkurrenter utan istället producenter av samma råvara. Upplever en företagare sig negativt bemött har det en tendens att skapa en negativ trend kring resterande företagare,

speciellt om branschen är liten. Dock är det tillsynes positivt att företagare ser sig som partners istället för konkurrenter. Således bör de tillsammans kunna göra myndigheterna medvetna om kraven som myndigheterna ställer på företagen samt även de krav som företagarna har på myndigheterna. Då vilthanteringsföretagarna har en så pass bra sammanhållning sinsemellan bör de utnyttja denna potential för en förändring ska kunna ske då berörda respondenter anser att just reglerna är det största hindret för dess verksamhet. De intervjuade företagarna tycker att reglerna är bra i den mån att de förebygger att undermåttligt kött och oaktsam hantering förekommer, men de är försvåra att förstå vilket bromsar utbudet av vildsvinskött.

För att försöka skapa en överskådlig bild och inte enbart få företagarnas perspektiv kring hanteringen av viltsvinskött valdes också restauranger som en tredje respondent i studien. Detta för att få en blick i hur marknaden och efterfrågan på vildsvinskött ser ut. Restauranger är oftast den länken som kunder har närmast kontakt med gällande prov av nya livsmedel och således kunde studien få ett förtydligande kring trender om vildsvinskött. Restaurangägaren kunde konstatera samma hinder som företagare med vilthantering, vilket ger studien en tyngre grund. När inte vildsvinsköttet ut på marknaden kvarstår den okunskap som finns i dagens läge om köttet. Okunskapen råder vid tillvaratagandet av köttet, okunskap hos slutkonsument, ny marknad och dessutom krävs mycket arbete för att sälja in köttet. Med det nämnt, ska det poängteras att kunskapen kring vildsvinsköttet ändå, enligt företagarna, har ökat.

Intressant är att studiens utfall visar på att inte alla företagare önskar tillväxt i sin verksamhet, som på förhand tolkades som givet. Företagaren Eriksson som hade en vilthanteringsanläggning önskade inte tillväxt i verksamheten då denne ansåg att vildsvinsköttets kvalitet skulle komma att påverkas. Han nöjde sig som det var, snarare önskade han att medvetenheten för köttet skulle öka och såg sig som en viktig del av denna medvetenhet genom att leverera högkvalitativt kött. Snarare blev således utfallet att medvetenheten hos kunder var det denna företagare eftersökte, men samtidigt var det reglerna kring hanteringen som han både själv upplevde och förstått att fler var drabbade av. Speciellt de som önskade starta, som tidigare nämnts. Om företagarna får hjälp att tolka reglerna, alternativt att reglerna omformas och blir mer enkla att förstå skulle fler företag kunna starta. Flertalet mindre företag som utför en noggrann slaktprocess skulle leda till mer högkvalitativt kött på marknaden, som skulle gynna såväl restauranger som konsument. Medvetenheten om att ta tillvara svenska råvaror är en trend som ökar, och det innebär att vildsvinskött har stor potential att vara en del av denna efterfråga.

På grund av studiens geografiska avgränsning med tanke på uppsatsens utformning och tidsramar är den inte generaliserbar över alla som verkar i branschen. Andra företagare kan således tycka annorlunda var i landet de är lokaliserade, samt hänsyn har inte heller tagits till slutkonsument och dess medvetenhet utan bara försökt uppskattas med hjälp av segmentet restauranger. Undersökningen är endast objektiv. De företagare som varit en del av studien är också aktiva i samhällsdebatten, och det som sagt har tolkats med hjälp av ingångsvärden och tankar. Tanken bakom studien har varit att försöka följa en kedja från vildsvinet i skogen till tallriken på en restaurang, och därför har det varit av vikt att försöka få samma kedja. Andra kedjor kan se annorlunda ut, de kan ha fler eller färre aktörer exempelvis.

Barths (2001) modell användes i studien för att klassificera tillväxthindren som de intervjuade företagarna upplevde. Vi frågade oss vad som behövdes för att vilthanteringsföretagen skulle växa, utöver god tillgång på vildsvinskött och ökande efterfrågan på köttet hos konsumenter. Först konstaterades att alla aktörerna är delar i en förädlingskedja. En kedja där ingen är

starkare än sin svagaste länk. Barths (2001) modell över tillväxthinder gjorde att vi kunde strukturera hindren och skapa en bild av vilka tillväxthinder företagen upplevde. Dock upplever vi att Barths (2001) modell har svårt att fullt ut beskriva situationen. Barths (2001) kraftiga uppdelning i externa och interna aktörer kan inte helt fånga interaktionen mellan externa och interna aktörer. I studien har vi konstaterat att de intervjuade företagen anser den upplevda känslan av regler och myndigheter som hindrande. Kontakter med myndighetsföreträdare framställs som ett tillväxthinder i sig. Ett fenomen som inte fullt ut kan beskrivas av Barths (2001) modell.

7 Slutsatser

Studien har undersökt vilka tillväxthinder vilthanteringsföretagare i Södermanlands län upplever med vildsvinskött. Den goda tillgången på vildsvin och ökande efterfrågan på köttet hos konsumenterna skapar förutsättningar för att vildsvinsköttet ska kunna ge tillväxt för vilthanteringsföretag. Då endast en liten andel av köttet når ut på marknaden idag undersöks om företagarna upplever tillväxthinder kopplade till vildsvinskött.

Förädlingskedjan som undersöks i studien börjar vid jägaren som levererar köttet till vilthanteringsanläggning och därefter når restaurangen som serverar köttet till gäster. Aktörerna i förädlingskedjan är beroende av varandra och påverkas alla av den bild vildsvinsköttet har i omvärlden. Studien identifierar ett antal tillväxthinder som samtliga intervjuade företagare upplever med vildsvinskött, dock upplever företagarna dessa hinder av olika betydelse för deras verksamhet. Företagarnas bild av tillväxthindren påverkas således av var i förädlingskedjan respektive företagare befinner sig. Resultaten av studien visar sedan att de intervjuade företagarna identifierar omvärldens inställning sammantaget med en okunskap och regler om vildsvin hos företagare som tillväxthinder. Detta kan delvis kopplas till att köttet är relativt nytt på marknaden och djuret fått en stämpel som ”skadedjur”.

Företagaren med en etablerad vilthanteringsanläggning önskar inte växa i dagsläget, men konstaterar ett antal hinder. Denna företagare, likt jägaren som önskar ansöka om att få en godkänd vilthanteringsanläggning, upplever att det råder ett kommunikationsproblem med ansvariga myndigheter vilket hindrar tillväxten. Sammantaget med regelverken skapar det en osäkerhet hos företagarna. Båda företagarna konstaterar att vildsvinskött inte är, i jämförelse med andra köttslag, väsentliga för deras verksamheter. Köttet är svårare att få avsättning för än andra viltslag. Restaurangföretagaren tycker köttet är bra av flera anledningar och ett positivt inslag på menyn även om det krävs mer information till kund för att sälja det. Kunskapen om vildsvin sägs dock ha ökat enligt två av företagarna och de spår ett ökat intresse för vildsvinsköttet i framtiden.

Barths (2001) modell över tillväxthinder i mindre företag har används för att klassificera tillväxthindren upplevda av vilthanteringsföretagarna. Modellens kraftiga uppdelning extern och intern aktör kan inte fullt beskriva hinder kopplade till interaktionen mellan aktörer.

7.1 Förslag på vidare studier

Följande uppsats har fokuserat på att identifiera de upplevda tillväxthinder som företagare med vilthantering upplever med vildsvinskött. Vikten av att öka konsumentmedvetenheten bekräftas av samtliga respondenter och kundens perspektiv skulle därmed kunna studeras i vidare studier. Marknadsföring av vildsvinskött kan även vara ett intressant studieområde. Det hade också varit av intresse med en uppföljning av berörda företagare om några år och se om deras ståndpunkt till vildsvinskött har förändras. En studie för att undersöka om trenden på marknaden har gått i den riktningen företagarna förutspådde och önskade skulle vara av intresse. Studien är avgränsad geografiskt till Södermanlands län och en mer geografiskt breddad studie berörande hela Sverige är av intresse för vidare studier. För att stärka uppsatsens generaliserbarhet skulle även studien kunna kombineras med en kvantitativ studie rörande tillväxthinder för en större mängd företagare, förslagsvis enkätstudier. Studier för att utveckla Barths (2001) modell över tillväxthinder i mindre företag efterlyses.

Referenser

Artiklar

Balmer, J., M., T., 2001. Corporate identity, corporate branding and corporate marketing: seeing through the fog. *European Journal of Marketing* 35 (3/4): 248-291.

Barth, H., 2001. Tillväxthinder i mindre företag. I: Davidsson, P., Delmar, F., Wiklund, J. (red.), *Tillväxtföretagen i Sverige*. SNS Förlag, Stockholm (ISBN: 91-7150-837-6).

Berger, A., & Udell, G. 1998. The economics of small business finance: The role of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22(6-8): 613-673.

Davidsson, P., Steffens, P., & Fitzsimmons, J. 2009. Growing profitable or growing from profits: Putting the horse in front of the cart? *Journal of Business Venturing*, 24(4): 388-406.

Korsgaard, S., & Anderson, A. 2011. Enacting entrepreneurship as social value creation. *International Small Business Journal*, 29 (2): 135-151.

Lambert, D.,M., & Cooper, M., 2000. Issues in Supply Chain Management. *Industrial Marketing Management* 29 : 65–83.

Morsing, M. & Schultz, M. 2006, "Corporate social responsibility communication: stakeholder information, response and involvement strategies" *Business Ethics: A European Review* 15(4): 323-338.

Sharifi, H., Ismail, H.S., Qiu, J., Tavani, S, N. 2013. Supply chain strategy and its impacts on product and market growth strategies: A case study of SMEs. *Int. J. Production Economics* 145 (2013): 397-408.

Vos, E., Yeh, A. J.-Y., Carter, S., & Tagg, S. 2007. The happy story of small business financing. *Journal of Banking & Finance*, 31(9): 2648-2672.

Böcker

Andriof, J. and Waddock, S. 2002. *Unfolding Stakeholder Thinking: Theory, Responsibility and Engagement*. Sheffield: Greenleaf.

Bell, E. Bryman, A. 2013. *Företagsekonomiska forskningsmetoder*, Stockholm: Liber AB.

Bengtsson, L. 2005. *Slaktboden- att iordningställa och utrusta ett väl fungerande viltslakteri*. Växjö: Devalla förlag.

Brassington, F. & Pettitt, S. 2013. *Essentials of marketing 3rd edition*. Pearson, Harlow.

Bruzelius, L H. Skärvad, P-H. 1995. *Integrerad organisationslära*, Lund: Studentlitteratur.

- Freeman, R.,E., 2010. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. New York: Cambridge University Press.
- Kvale, S., 1997. *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur.
- Landström, H., Löwegren, M. 2009. *Entreprenörskap och företagsetablering*. Lund: Studentlitteratur
- Ljung, J., et. al., 1998. *Företag och Marknad. Samarbete och konkurrens*. Lund: Studentlitteratur.
- Lundahl, U., & Skärvad, P-H., 1999. *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer*, Lund: Studentlitteratur.
- McCluskey, D., Hugosson, M., 2009. *Strategi & Ledarskap*, Stockholm: Bonnier Business Publishing.
- Nelke, M., 2006. *Bevaka din omvärld*, Malmö: Liber AB.
- Robson, C., 2011. *Real world research*. West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.
- Storey, D.J., 1994. *Understanding the Small Business Sector*, London: International Thomson Business Press.
- Tham, M. 2004. *Vildsvin : Beteende och jakt*. Stockholm: Prisma.
- Warren, C., Karner, T. 2009. *Discovering qualitative methods: fields reseach, interviews, and analysis*, New York: Oxford University Press.

Lagar

- Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 823/2004/EG, EUT L139, 25.6.2004, ss. 3-21.
- Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 853/2004/EG, EUT L139, 25.6.2004, ss. 22-82.
- Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 854/2004/EG, EUT L139, 25.6.2004, ss. 83-127.
- Förordning om frilevande vildsvin (1981). Stockholm. (SFS 1981:175).

Rapporter

- Golafshani, N. 2003. *Understanding Reliability and Validity in Qualitative Research*. The Qualitative Report, vol. 8, num. 4.
- Jordbruksverket, 2010. *Vildsvin. Hur stora kostnader orsakar vildsvin inom jordbruket?* Jönköping: Livsmedelsverket.

Jordbruksverket, 2013. *Från skog till krog. Vilka hinder motverkar mer vildsvinskött på marknaden?* (Rapport: 2013:28). Jönköping: Livsmedelsverket.

Naturvårdsverket, 2010. *Nationell förvaltningsplan för Vildsvin (Sus scrofa)*. Stockholm: Naturvårdsverket.

SLU, 2010. *Om svenskars rädsla för stora rovdjur, älg och vildsvin*. (Rapport 2010:01).

Svensk naturförvaltning, 2008. *Vildsvin, jakt och förvaltning. Kunskapssammanställning för LRF*. Göteborg: Svensk naturförvaltning

Svensk naturförvaltning, 2011. *Vildsvinets populationsstorlek, utbredning och tillväxt i Sverige*. Göteborg: Svensk naturförvaltning AB.

Uppsatser

Ahlbäck, Josefine. 2012. *Kunskapsläge och attityder till vildsvin (Sus scrofa) och dess förvaltning i Sverige*. Epsilon: 2012:23.

Magnusson, L, och Sandahl, A. 2013. *Vildsvin (Sus scrofa L.) i Sverige: geografisk spridning och tillväxt*. Epsilon 2013:31.

Persson, P. 2010. *Vildsvinsskador inom jordbruket - Hur stora är förlusterna?* Epsilon 2010:581.

Schön, T. 2013. *The cost of having wild boar: Damage to agriculture in South-Southeast Sweden*. Epsilon 2013:17.

Tidningsartiklar

Hultberg, Johan & Berg, Ulf., 2014. Låt vildsvin bli nyttig skolmat. *Svenska Dagbladet*. 2014-04-03.

Internet

B.A.R. (Blasieholmens Akvarium och Restaurang), 2014. *Om oss*. <http://restaurangbar.se/om-oss/> (2014-05-26).

Ekberg, Thomas. 2014. Politiker har inte tänkt klart om viltkött. *Svensk Jakt*. 2014-04-06. <http://svenskjakt.se/opinion/debatt/politiker-har-inte-tankt-klart-om-viltkott/> (2014-05-08).

Jägareförbundet, 2012. *Vildsvin*. <http://jagareforbundet.se/vilt/viltvetande/artpresentation/daggdjur/vildsvin/> (2014-04-08)

Jägareförbundet, 2014.

a) *Jakt på vildsvin*. <http://jagareforbundet.se/jakten/vildsvinsjakten/> (2014-04-08).

b) *Öster Malmas historia* <http://jagareforbundet.se/oster-malma/oster-malma-slott/historia/> (2014-05-05).

Livsmedelsverket, 2011. *Redovisning av regeringens andra uppdrag i fråga om villkor för försäljning av produkter av vildsvin.*
http://www.slv.se/upload/dokument/remisser/regeringsuppdrag_2011/villkor_forsaljning_vildsvin.pdf (2014-05-25).

Livsmedelsverket, 2013.

a) *Jakt.*

http://www.slv.se/sv/grupp1/livsmedelsforetag/sa_kontrolleras_din_verksamhet/Primarproduktion/Jakt/#vilt (2014-04-03).

b) *Vad gäller för dig som vill starta slakteri, vilthanterings- eller styckningsanläggning?*

http://www.slv.se/sv/grupp1/livsmedelsforetag/Starta_livsmedelsforetag/Vad-galler-for-dig-som-vill-starta-slakteri-vilthanterings--eller-styckningsanlaggning/ (2014-04-03).

Livsmedelsverket, 2014. *Kött från frilevande vilt. List of Approved Swedish Establishments according to Regulation (EC) No 853/2004*

<http://www.slv.se/sv/grupp1/Livsmedelskontroll/Livsmedelsanlaggningar/Eu-godkanda-anlaggningar1/Kottprodukter2111/> (2014-05-05).

LUX restauranger, 2014. *Tre restauranger. Tusen smaker.*

http://www.sebroschyr.se/restaurant_lux/webview/#/0/ (2014-05-26).

Nationalencyklopedin, 2014. *Södermanlands län.* <http://www.ne.se/lang/södermanlands-län> (2014-05-07).

Statens veterinärmedicinska anstalt (SVA), 2013. *Trikiner.*

<http://www.sva.se/sv/Djurhalsa1/Vilda-djur/Viltsjukdomar1/Trikiner/> (2014-05-09).

Statens veterinärmedicinska anstalt (SVA), 2014. *SVA:s prislista, Vilda djur, Parasitologi.*

<http://www.sva.se/sv/Diagnostik-och-produkter1/Prislista1/> (2014-04-28).

Statistiska centralbyrån (SCB), 2012. *Sveriges yta mindre enligt ny beräkningsmodell.*

http://www.scb.se/sv/_Hitta-statistik/Statistik-efter-amne/Miljo/Markanvandning/Land--och-vattenarealer/12838/12845/Behallare-for-Press/Sveriges-yta-mindre-enligt-ny-berakningsmodell/ (2014-04-28).

Viltmat.nu, 2014. *Om viltkött.* http://www.viltmat.nu/info/om_viltkott (2014-05-09).

Muntliga källor

Eriksson, Pontus., *Styckmästare, Öster Malma Viltslakteri*, Nyköpings kommun. Personligt möte 2014-04-14.

Frick, Daniel., *Head Chef / Owner LUX Restauranger*, Stockholm. Telefonintervju. 2014-05-07.

Livsmedelsverkets upplysningstjänst. Telefonintervju 2014-04-28

Malmquist, Margareta., *Delägare, Tomtsätter gård*, Nyköpings kommun. Personligt möte 2014-04-24

Bilaga 1. Intervjufrågor

Frågor till företagare med vilthanteringsanläggningar i Södermanlands län

Lite kort om vilthanteringsanläggningen

- Ägare, (vem, ålder, bakgrund)
- Antal anställda
- Storlek
- Grundat
- Geografiskt läge
- Vilka typer av djur som tas emot
- Hur mycket vildsvin tas emot? (det vill säga total produktionsvolym)
- Hur mycket vildsvin levereras per år? -> svinn?
- Levereras hela djur eller specifika delar? Om fallet är så: vilka delar?
- Trender gällande delar på djuret?

Marknaden

- Hur ser marknaden ut i dagens läge rörande vildsvinskött? Är det en lönsam marknad att verka på?
- Leverantörer (jägare, jaktlag, andra?) och kunder (enskilda personer, restauranger, butiker, andra grossister?)
- Vilken marknad de verkar på - deras egna tolkning
- Viltköttsmarknaden generellt - vildsvinsmarknaden

Tillväxt

- Vill ni att ert företag skall växa/utöka sin hantering av vildsvinskött?
 - Om tillväxt - > Hur skulle ni vilja växa
 - Om inte tillväxt- > varför inte?
- Möjliga tillväxthinder för vildsvinskött. Definiera eventuella tillväxthinder (syn. utmaningar)

Kedjan

- Var i kedjan återfinns hindren. Jakt/tillgång - leverans - slakt - försäljning till slutkonsument/efterfrågan
- Typisk konsument, leverantör. Vilka aktörer har de runt sig/intressenter.
- Vilka omvärldsfaktorer påverkas ni av?
- Hur ser ni på reglerna rörande hanteringen av vildsvinskött. Ett hinder eller något positivt/säkerställande av kvaliteten?
 - Om ja: Hur anser ni att ni påverkas
 - Om nej: Önskas ytterligare utökning?
- Hade ni önskat att ej ta emot vildsvin? Varför / varför inte?
- Utbud- efterfrågan

Något övrigt som Ni vill framföra?

Bilaga 2- Intervjufrågor

Frågor till telefonintervju med restaurangägare i Stockholm.

Vildsvinskött

- Säsongsbetonat eller ett stående inslag på menyn?
- Är det svårt att få tag på vildsvinskött eller ej? Tillgången. Kvaliteten generellt på marknaden.
- Hur är efterfrågan på vildsvinkött?
- Gästernas inställning till köttet?
- Dina inställningar, erfarenheter av köttet?
- Hur tror ni att konsumtionen av vildsvinskött kommer att utvecklas?
- Hur upplever ni vildsvinköttet jämfört med annat kött?
- Vilka möjligheter?
- Utmaningar, utveckling?
- Hur ser framtiden ut för vildsvinkött?
- Något övrigt du vill framföra?