

Ingen människa är en ö

- Skärgårdsföretagande – med nätverk i händerna

No man is an island

- A study of entrepreneurship in Sankt Anna archipelago

Martin Rotsman



Institutionen för stad och land
Kandidatarbete • 15 hp
Agronomprogrammet – landsbygdsutveckling
Uppsala 2016

Ingen människa är en ö

- Skärgårdsföretagande – med nätverk i händerna

No man is an island

- A study of entrepreneurship in Sankt Anna archipelago

Martin Rotsman

Handledare: Thomas Norrby, Sveriges lantbruksuniversitet,
Institutionen för stad och land

Examinator: Yvonne Gunnarsdotter, Sveriges lantbruksuniversitet,
Institutionen för stad och land

Omfattning: 15 hp

Nivå: Grundnivå, G2F

Kurstitel: Självständigt arbete i landsbygdsutveckling

Kurskod: EX0523

Program/Utbildning: Agronomprogrammet - landsbygdsutveckling

Utgivningsort: Uppsala

Publiceringsår: 2016

Omslagsbild: Bild tagen av Martin Rotsman, Tyrislöt i Sankt Anna skärgård

Upphovsrätt: Samtliga bilder i arbetet publiceras med tillstånd från upphovsrättsinnehavaren

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

Nyckelord: skärgård, företagande, socialt kapital, samverkan, drivkrafter, utmaningar,
gemeinschaft och gesellschaft

Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Fakulteten för naturresurser och jordbruksvetenskap
Institutionen för stad och land

Sammanfattning

Den här kandidatuppsatsen handlar om företagande i Sankt Annas skärgård, och är skriven inom ämnet för landsbygdsutveckling. Syftet med studien har varit att undersöka vilka utmaningar företagarna möter i sitt företagande, vad som driver dem till att bedriva sina verksamheter, samt vilken betydelse samverkan mellan företagare har för deras företagande. Mitt tillvägagångssätt under studien har varit att besöka Sankt Annas skärgård och genomföra intervjuer med tre företagare, samt med tre andra aktörer från en myndighet och två föreningar. De begrepp som används i den här studien för att besvara frågeställningen är dels socialt kapital och dels begreppsparet *gemeinschaft* och *gesellschaft*. Företagarna som har intervjuats i den här studien har flera olika verksamheter. En av utmaningarna som de upplever är att företagandet är tidskrävande. Några nämner också att logistiken kan vara en utmaning, och att det är mycket arbete på egen hand. Drivkrafterna hos företagarna är varierande, men två av företagarna lyfter fram att mötena med kunderna är en mycket positiv aspekt, när de möter människor som är intresserade av deras verksamhet, platsen de verkar på och dess natur och historia. Den tredje lyfter fram friheten i att rå sig själv. Samverkan är särskilt viktig för de fastboende åretrunt- företagarna, som samverkar främst kring tunga transporter och maskinutrustning. De samarbetena har växt fram genom grannar, vänner och släkt som bor i en geografisk närhet till deras verksamheter. Samverkan verkar inte ha samma betydelse för turistföretagaren, som till skillnad från de andra företagarna är verksam efter säsong och ej fastboende i Sankt Annas skärgård.

Nyckelord: skärgård, företagande, socialt kapital, samverkan, drivkrafter, utmaningar, *gemeinschaft* och *gesellschaft*.

Abstract

This bachelors thesis is about entrepreneurship in Sankt Annas archipelago, and is written in the subject of rural development. The aim of the study has been to examine the challenges entrepreneurs face, what motivates them to pursue their business, and the importance of col-laboration between entrepreneurs for their business. My approach in this study has been to visit Sankt Annas archipelago and interview three entrepreneurs, as well as three other actors from local associations and a government agency. The terms used in this study is social capi-tal and gemeinschaft and gesellschaft. The entrepreneurs in this study have several different activities in their businesses. One of the challenges that they experience is that their entrepre-neurship is time consuming. Some also mention that the logistics can be a challenge, and that there is a lot of solitary work. The driving forces of the entrepreneurs are varied, but two of the entrepreneurs emphasize that meetings with customers are one positive aspect. They meet people who are interested in their business, the place they operate in and the nature and histo-ry of the location. The third entrepreneur highlights that it is a positive aspect to be self-reliant. Collaboration is especially important for those permanent residents that have year-around businesses, which interact mainly around heavy transports and machinery. The coop-eration has evolved from relationships with neighbours, friends and relatives who live in geographic proximity to their locations. Cooperation does not appear to have the same im-portance for the tourism business, which unlike the other businesses operates seasonal and are driven by a non-permanent residents in Sankt Anna archipelago.

Innehållsförteckning

1 Inledning	8
2 Metod	10
3 Teorival	12
4 Det gamla skärgårdslivet	14
5 Företagarna	16
5.1 Turism	16
5.2 Lantbruk	18
5.3 Båtvarv.....	19
6 Diskussion	21
6.1 Utmaningar	21
6.2 Drivkrafter	23
6.3 Samverkan.....	24
7 Slutord	27
Referenser	29

1 Inledning

Livet i skärgården har alltid präglats av möjligheter. När svält kunde drabba fastlandet till följd av uteblivna skördar, kunde skärgårdsborna alltid luta sig mot andra näringar som fisket och sjöfågeljakten. Att stå på flera ben har sedan länge kännetecknat livet i skärgården.

En av mina informanter, Gunnar, är född i Sankt Anna och har levt en stor del av sitt liv i skärgården. Han beskriver hur mångsyssleriet alltid varit skärgårdsbons metod för överlevnad, men att historiens viktigaste näringar som småbruken ofta försörjde sig på: fisket, jordbruket och sjöfågeljakten idag nästan helt tappat sin betydelse.

Sankt Annas skärgård är beläget i Söderköpings kommun, inklämt mellan Arkösunds och Gryts skärgårdar. Sankt Anna socken har en bofast befolkning på 911 personer. Av den bofasta befolkningen lever 118 på öar utan landförbindelse (Sankt Anna portalen). Den här siffran kan jämföras med den bofasta befolkningen år 1845 som uppgick till 2442 invånare, som markerade den högsta befolkningmängden genom Sankt Annas historia (Sankt Anna skärgårdsmuseum). Idag är istället de flesta fastigheter fritidsbostäder, med hela 2863 fritidsfastigheter. Den avfolkningstrend på landsbygden som var gällande i hela landet från slutet av 1800-talet fram till idag (Statistiska centralbyrån), har varit gällande även för Sankt Anna skärgård.

Idag är många av de bofasta ute i skärgården företagare eller pensionärer, beskriver en av mina informanter, skärgårdsutvecklaren på Region Östergötland under vårt möte i Valdemarsvik. Trots att de areella näringarna tappat i betydelse, är det fortfarande den näring som sysselsätter flest, då framförallt jordbruket, beskriver han vidare. En annan stor näringsgren är besöksnäringen, vilket är något som många ägnar sig åt som en sidosyssla under sommarsäsongen. I Sankt Anna finns det idag 65 registrerade företag, som är verksamma i många olika branscher, däribland jordbruk, fiske, turism, hantverk, transport, bygg, mekaniker och VVS (Sankt Anna portalen).

Jag har länge intresserat mig för skärgården, då jag genom hela min uppväxt tillbringat somrar på min familjs lantställe i Stockholms skärgård. Därför intresserar det mig att göra en studie om "det riktiga livet i skärgården", om hur det är att vara

verksam och bo i skärgården året runt. Jag är därför särskilt nyfiken på hur livet kan se ut den delen av året som jag själv aldrig upplevt i skärgården, nämligen den större delen av året när sommargästerna inte längre är ute bland öarna.

I jämförelse med landsbygdsutveckling har begreppet skärgårdsutveckling inte uppmärksammats i lika stor utsträckning. Det finns givetvis en rimlig förklaring då skärgården är en del i det större begreppet landsbygd. Jag menar dock att det finns en relevans att studera skärgården som en särskild del av landsbygden då förutsättningarna att bo och verka i skärgården är annorlunda från livsbetingelserna på fastlandet. Det här beror givetvis till stor del på närheten till havet och de speciella förutsättningar som kommer av att bo på en ö, och alla de för och nackdelar som det innebär. Det ska också tilläggas att jag inte lyckats hitta någon annan forskning publicerad från Sveriges lantbruksuniversitet som behandlar ämnet företagande i skärgårdsmiljö, förutom företagande som rör fiske, vilket än mer motiverar forskning inom området.

I den här studien ämnar jag att undersöka hur det är att vara verksam i skärgården, och jag har därför fokuserat på att studera företagare i Sankt Annas skärgård samt undersöka vilka drivkrafter och utmaningar som präglar deras företagande. Det här fokuset på företagare intresserar mig då många av de fastboende i skärgården har sin försörjning genom sin verksamhet, och på så vis bor och verkar i området.

Det har också varit för intresse i min studie att undersöka närmare i vilken mån samverkan sker mellan företagare i bygden, och i sådana fall undersöka vilken betydelse de här samarbetena har för företagarna. Det här intresset för graden av samverkan och hur det uppstår och förkroppsligas har till stor del påverkat mitt val av teoribegrepp och syftesformulering. Den ökade förståelsen för samverkansgraden mellan de olika företagarna kommer förhoppningsvis också bidra till en ökad förståelse för vad som kännetecknar de sociala relationerna i ett skärgårdsområde, i det här fallet Sankt Annas skärgård.

Jag har också valt att inledningsvis göra en historisk tillbakablick för att skapa en förståelse kring vilka förändringar som format dagens levnadsförhållanden.

Syftet med den här studien är att undersöka vilka utmaningar företagare i Sankt Annas skärgård står inför, vilka drivkrafter som är bakom deras företagande samt vilken betydelse samverkan har för deras verksamhetsutövning.

För att uppfylla syftet med studien har jag formulerat följande frågeställningar:

- **Vilka utmaningar finns för skärgårdens företagare?**
- **Vilka drivkrafter finns bakom företagandet?**
- **Vilken betydelse har samverkan för skärgårdens företagare?**

2 Metod

Den här studien är utformad efter en kvalitativ metod, med en insamling av empiri främst genom intervjuer. Den kvalitativa metodformen kännetecknas av en insamling av ett material som är så innehållsrikt som möjligt (Öhlander 2011:30). Det innebär i min studie att intervjupersonerna valts ut efter deras relevans för mitt studieområde. Min studie har följaktligen följt ett intensivt metodologiskt strategival, vilket innebär att fokus har riktats mot ett fåtal analysenheter (Teorell & Svensson 2007:266-267). Den här metoden har tillåtit mig att få en förståelse av mina informanter, vilket varit till hjälp för att få en inblick i de sociala relationer som finns i bygden.

Intervjumodellen som har använts har varit halvstrukturerade intervjuer, som definieras som en blandning av vardagssamtal och professionell intervju (Brinkmann & Kvale 2014:45). Jag ställde samma uppsättning av frågor till företagarna. Till de andra informanterna var frågorna individuellt utformade till följd av deras olika roller som informanter i studien. Jag genomförde sex intervjuer, varav fyra av dessa var genom personliga möten och två på telefon. Jag hittade informanterna dels genom Sankt Anna portalen, det vill säga Sankt Anna skärgårds hemsida. En av företagarna blev jag tipsad om av en familjevän, som kände till företaget sedan tidigare. Samma person gav mig även tips om att det fanns en skärgårdsutvecklare i Region Östergötland, som jag också kom att genomföra intervju med.

Utav informanterna var tre företagare inom olika näringar, för att få ett varierat material. Den första informanten, Agneta, är en turistföretagare som bedriver en kajakuthyrning som även arrangerar guideade kajakturer i skärgården. I samband med den verksamheten bedriver hon också en bensinstation och lanthandel, samt stuguthyrning. Hon är sedan många år tillbaka boendes i Stockholm, men håller verksamheten öppen från våren fram till hösten varje år. Den andra företagaren, Marianne, är nionde generationens lantbrukare på sin gård som är belägen på en ö utan landförbindelse. Den primära verksamheten är lammproduktion. Hon har även ett fiskrökeri, kör sopor på entreprenad och har cateringverksamhet. Den tredje företagaren, Bo, driver ett båtvarv sedan 40 år tillbaka, en verksamhet han ärvde av sin far som var båtbyggare. Marianne och Bo har inga anställda i sina företag. Agneta däremot, anställer personal inför sommarsäsongen.

Min intervjumetod som innebar att jag ställde öppna frågor kring ämnen visade sig ha både för- och nackdelar. Det var positivt med tanke på att de svar som informanterna gav öppnade för nya ingångar i min studie. Till exempel blev jag mer intresserad av drivkrafter, vilka blev tydliga när jag frågade om vad de såg som positivast med företaget. Det negativa var att jag inte under intervjuerna hade den insikten, och därför inte ställde så mycket följdfrågor kring drivkrafterna som jag inser att jag kunde ha gjort nu i efterhand.

En av de andra aktörerna är skärgårdsutvecklaren från Region Östergötland, där Sankt Annas skärgård ingår. Hans arbetsuppgifter var varierade vilket gjorde att han med sin kompetens bidrog till att öka min förståelse kring myndigheternas syn på näringslivet i Sankt Anna, men också för att få en allmän förståelse för området. Det här mötet bidrog också till att öka min förståelse för vilka juridiska hinder som ibland försvårar för företagare i området, ett ämne som jag dock inte går in närmare på i den här studien.

Jag genomförde även intervjuer med Astrid och Lennart från föreningen Sankt Annabygden, vilket gav en insikt i hur föreningslivet fungerar i bygden, samtidigt som det ökade förståelsen för hur det sociala engagemanget ser ut i bygden i sin helhet. Jag hade även ett längre samtal med Gunnar och Lisa som är aktiva i hembygdsföreningen, som var till stor hjälp i inhämtningen av det historiska materialet.

Jag har valt att anonymisera de informanter som är med i studien, samtliga informanter heter följdaktligen någonting annat i verkligheten.

Jag har under intervjutillfällena använt mig av ljudinspelningar under fem av tillfällena. Det bidrog dels till att jag som intervjuare kunde vara mer fokuserad i samtalet, vilket var viktigt för att exempelvis ställa relevanta följdfrågor när tillfälle gavs. Det har också varit en fördel att kunna gå tillbaka till inspelningarna i efterhand för att försäkra mig om vad de sade under intervjun för att undvika feltolkningar från min sida. Samtliga intervjuer har i efterhand transkriberats.

Mötet med paret från hembygdsföreningen var ingen formell intervju, utan ett samtal där de berättade om områdets historia och där jag formulerade improviserade frågor allt eftersom. Vid det tillfället antecknade jag till så stor del jag kunde, för att strax efteråt renskriva de mest relevanta aspekterna för min studie. De gav mig också en guidad tur i skärgårdsmuseet som föreningen driver, vilket även det var mycket informativt och intressant.

En annan viktig del av informationsinhämtningen har gjorts från litteraturen. Vetenskaplig litteratur har använts för att förstå och tillämpa de begrepp som använts i studien. I övrigt har olika handlingsplaner från myndighetshåll varit hjälpsamt för att samla statistik om exempelvis åldersfördelning och storleken av olika näringssektorer i Sankt Anna, för att skapa en bättre förståelse av området. En pamflett från Sankt Anna skärgårdsmuseum om områdets historia har tillsammans med Sankt Annas hemsida varit till hjälp för att komplettera det samtal jag hade med informanterna från hembygdsföreningen om ortens historia.

3. Teorival

I det här kapitlet kommer jag att redogöra för de teoretiska begrepp jag använt mig av i studien. De här begreppen är socialt kapital samt begreppsparet *gemeinschaft* och *gesellschaft*. Diskussionen kommer att sammanfläta de här två begreppen för att tydliggöra likheter och skillnader.

Socialt kapital har varit till stor hjälp för att analysera vilken betydelse samverkan har för företagarna. *Gemeinschaft* och *gesellschaft* har varit behjälpligt för att analysera vad som präglar företagandet i ett mindre skärgårdssamhälle som Sankt Anna. Begreppsparet har även varit värdefullt för att analysera hur företagarna ser på sin egen roll som företagare i bygden. Det här i fråga om vilka drivkrafter och utmaningar som företagarna själva upplever med att vara företagare i Sankt Annas skärgård.

I den här uppsatsen har jag utgått ifrån Robert Putnams definition av socialt kapital. Putnam menar att det sociala kapitalet är "egenskaper av social organisation som nätverk, normer och social tillit som främjar samordning och samarbete för ömsesidig nytta" (egen översättning) (Putnam 1993:67).

Robert Putnam har i sina två böcker som behandlar socialt kapital: *Making Democracy Work* och *Bowling Alone* forskat kring begreppet ur många olika synvinklar. I den här studien har jag tillämpat begreppet socialt kapital främst i relation till företagande och nätverk. Putnam menar exempelvis att områden som kännetecknas av högt socialt kapital i form av hög tillit och välutvecklade nätverk mellan invånarna, bidrar till att individer, företag, grannskap och hela nationer utvecklas (Putnam 2000:319). Putnam menar att det finns en koppling mellan sociala nätverk och ekonomisk vinning på en individuell nivå. Det betyder att en individs stora nätverk lönar sig ekonomiskt (Putnam 2000:325). Han menar också att samarbeten mellan ekonomiska aktörer under särskilda förhållanden kan vara en större källa för tillväxt än konkurrens på den fria marknaden (Putnam 2000:323).

Begreppsparet *gesellschaft* och *gemeinschaft* har sitt ursprung ur den tyska sociologen Ferdinand Tönnies verk *Gemeinschaft und Gesellschaft* som utgavs år 1887 (Asplund 1991:7). Termerna låter sig inte enkelt översättas till engelska eller svenska, utan bör istället förklaras i ett utförligare sammanhang.

Tönnies beskriver med begreppen två olika sociala system. Gemeinschaft beskrivs som en naturlig och oplanerad social enhet, som en organism, samtidigt som gesellschaft beskrivs som en mekanism: uttänkt och konstgjord (Asplund 1991:67). När det kommer till arbete i gemeinschaft är det inte ett medel utan ett självändamål, som ger ägodelar och sånt som man rör om. Gesellschaft drivs istället av ett vinstintresse som endast frambringar förmögenhet (Asplund 1991:77). Gemeinschaft likställs ofta med land och gesellschaft med staden, en liknelse som i den här studien är intressant att ha i åtanke (Asplund 1991:23). Likt socialt kapital finns det många olika teoretiker som gjort sina tolkningar av begreppen. I den här studien har jag utgått från Johan Asplunds tolkningar i boken *Essä om Gesellschaft och Gemeinschaft*.

3 Det gamla skärgårdslivet

Den säregna naturen tvingade dem att bli mångsysslare. Boskapsskötsel, fiske, fraktseglation, jakt och skogsbruk skapade en driftig och självständig människotyp, som var van att klara sig ur alla knipor med egen kraft (Svensson 2006:13).

Så beskriver författaren och konstnären Roland Svensson skärgårdsbefolkningen kring sekelskiftet på ön Möja i Stockholms skärgård i sin bok *Skärgårdsliv i gången tid*.

I min undersökning av Sankt Anna skärgårds historia träder en liknande bild fram. Mångsyssleriet har även här länge varit en lösning för att klara tillvaron. Befolkningen var bland annat fiskare, lantbrukare, skeppare, båtbyggare och hantverkare.

Gunnar och Lisa tar emot mig i deras hem som är vackert beläget på en gård i närheten av havet. Det är tydligt att båda har ett stort intresse för Sankt Anna skärgårds historia, samtidigt som de själva har en lång historia i området. Gården de bor på har varit i Gunnars släkt i fem generationer. Han är född i Sankt Anna och har levt en stor del av sitt liv i skärgården.

Gunnar berättar att smågårdarna ofta hade två till åtta kor, några grisar och var självhushållande. Fisket gjordes ofta inomskärs för att införskaffa mat till de egna hushållen, samtidigt som strömmingen kunde säljas. Strömmingen kunde även fiskas på vintern, med hjälp av not under isen (not är ett fiskeredskap som kan liknas vid ett stort nät). Det var vanligt att gårdar delade på strömmingsnoten, och på så vis även delade på fångsten berättar han vidare. Skärgårdsjordbruken var generellt inte stora arealmässigt (Sankt Anna skärgårdsmuseum). Självhushållningen, som fanns kvar in på 1960- 1970-talen, kännetecknades av ett tillvaratagande på de resurser som naturen gav, något som inte sker i samma utsträckning idag. Gunnar och Lisa berättar att skärgården omvandlades radikalt under 1960-talet, då smågårdarna köptes upp av kommuner och fritidsboende för att användas för fritids och rekreations-syften. De skärgårdsbor som stannade kvar har anpassat sig till servicenäringen och livnar sig på exempelvis sjöfrakter, båttaxi och byggnadsarbeten. Däremot är fisket och jordbruket på väg att helt försvinna, berättar de vidare. Konstnären och författaren Roland Svensson beskriver i sin bok *Min skärgård och din*, som han skrev i början av 1960-talet om den pågående omvandlingen i Stockholms skärgård:

Det pågår en genomgripande omvälvning i skärgårdsvärlden, och det är inte möjligt att hindra utvecklingens krav. Trots att framtiden ter sig oviss, hoppas jag att man skall finna en form, som ger den nuvarande och kommande generationen av öbor en möjlighet att vara deltagare i ett nytt skärgårdsliv (Svensson 1964:78).

Vi lämnar gården och tar oss till skärgårdsmuseet som hembygdsföreningen driver. Inne på museet går vi förbi vackra gamla träbåtar, fiskenät som är upphängda i taket och ett par vantar som är gjorda i sälskinn. Gunnar berättar att säl jagades i nät eller med vapen. Sälköttet användes i hushållen, och späcket användes som olja till framställning av rödfärg till husen. Även spiggen togs till vara för sin spiggolja, som kunde användas som olja till lampor. Gunnar berättar även att mörten inte var någon ovanlighet som matfisk, även om han aldrig själv uppskattade den särskilt mycket.

Handel med staden var redan under mitten av 1800-talet viktig för befolkningen i Sankt Anna. Befolkningsökningar i närliggande städer som Norrköping, Nyköping och Stockholm höjde efterfrågan på produkter från skärgården. Fisk, saltströmming, jordbruksprodukter och sjöfågel var viktiga råvaror som skeppades till staden (Sankt Anna portalen). Mindre segelfartyg, eller skutor som de kallades, kunde frakta tyngre varor till staden, som famnved som användes för uppvärmning, samt kalksten och järn (Sankt Anna skärgårdsmuseum). Senare kring sekelskiftet ersattes de av ångbåtar som började trafikera skärgården, vilket gjorde att både människor och last kunde transporteras till och från staden. Det här innebar att skärgården öppnades upp för turism, vilket resulterade i att pensionat började etablera sig både längs kusten och ute på öarna (Sankt Anna skärgårdsmuseum).

4 Företagarna

4.1 Turism

Vi möts i ett stämmigt Fältöversten på Karlaplan i Stockholm i mitten av april. Vi sätter oss på ett lunchställe och Agneta börjar berätta om sin verksamhet. Agneta är uppvuxen i Sankt Annas skärgård, men är sedan många år tillbaka bosatt i Stockholm. Hon har en bakgrund som lärare, något hon arbetade med fram till hösten 2015. Hon driver sitt företag i Sankt Anna under sommarsäsongen, vilket i hennes fall innebär från maj till oktober.

Agneta berättar att verksamheten började för 57 år sedan, av hennes föräldrar. De var från början fiskare, men när folk började använda motorer till sina båtar, fick hennes far möjlighet att starta upp en bensinmack i hamnen i närheten av deras hem. Hon berättar också hur hennes far sedan började leverera bensin och lysfotogen ut till närliggande öar som Kallsö, Vänsö, Risö och Missjö.

Under samma tidsperiod, under 1960-talet, fick folk mer semester, och turister från Norrköping och Finspång kom ut i skärgården och köpte bränsle till sina utombordsmotorer på sina båtar. Samtidigt började hennes föräldrar sälja fiskekort för de skärgårdsområden som kommunen i Norrköping, Söderköping och Finspång köpt upp. På den tiden var man tvungen att köpa fiskekort om man inte hade egna fiskevatten. I samma period började hennes föräldrar hyra ut roddbåtar som hennes far brukade skjutsa ut med motorbåten till fiskeområdena för att de skulle kunna fiska där, ibland över natten. Hennes mor bakade bröd och bullar som såldes i en kiosk i anslutning till bensinstationen. I mitten av 1960-talet fick de även tillstånd att sälja matvaror i sommarlanthandeln som de kom att kalla den.

Det var först i mitten av 1980-talet som kajakuthyrningen blev en verksamhetsgren, vilket växte fram som en idé efter att de börjat paddla i familjen. Det började med att bekanta ville hyra deras kajaker, vilket sedan växte fram till en verksamhet. Parallellt fortsatte hennes far med fisket. Fisken, däribland ål, sålde han. Idag hyr en lokal fiskare, son till en av hennes fars fiskevänner, in sig i ett gammalt båthus där han säljer fisk ett par gånger i veckan under sommaren.

Idag driver Agneta fortfarande bensinstationen, kajakuthyrningen och lanthandeln under sommarsäsongen. Hon bedriver även båt och stuguthyrning. Den sistnämnda en verksamhet som hon menar försvårats avsevärt av strandskyddsreglerna som inte tillåter henne dra in rinnande vatten i stugorna.

Agneta anställer mellan tio till femton personer per säsong, som kommer från alla olika delar av Sverige. Från början anställde jag mest folk från öarna, berättar hon. Det var många ungdomar från bygden som fick sitt första jobb hos henne under somrarna. När hon började erbjuda kurser och turer med kajakuthyrningen behövde hon dock anställa arbetskraft som var mer insatta i paddlingen, dels på grund av säkerhetsskäl. Då har istället många hört av sig från alla möjliga delar av Sverige, men de flesta är från Sankt Anna, Söderköping och Norrköping, berättar hon vidare. Många kommer också tillbaka och jobbar hos henne, fortsätter hon att berätta.

Hennes arbete med företaget i kombination med hennes tidigare heltidstjänst i Stockholm har gjort att hon nästan aldrig varit ledig berättar hon. Jag jobbar jämt, varje dag, jag är aldrig ledig fortsätter hon. ”Det är ju bara att man är idealist, jag tänker att mamma och pappa lade ner sitt liv och gjorde väldigt mycket, och vi fick fortsätta i skolan och allt det där, så för mig är det att betala tillbaka”.

När jag frågar om de positiva sidorna med att vara företagare i Sankt Anna, berättar hon att kundmötena är något som hon värderar högt: ”...det här att många känner igen mig och att jag känner igen dem, det är ett sätt att umgås över disken om man säger så”. Hon fortsätter med att berätta att det för henne blivit som en historia hon vill föra vidare. ”...jag tycker det är intressant att berätta om trakten och om bergen och blommorna, berätta hur fisket var. Det skulle jag inte kunna om jag inte hade det här”.

Om samverkan mellan företagarna berättar hon till en början att det inte sker så mycket för hennes del, men att turistinformationen i Sankt Anna är lite av en samlingsplats för turistföretagarna. Hon berättar att hon genom turistinformationen ställt ut på Vildmarksmässan i Stockholm tillsammans med andra företagare från Sankt Anna. Föreningen Sankt Annabygden var tidigare ansvariga över turistinformationen, innan kommunen tog över ansvaret förra året. Astrid, som jag intervjuade vid ett senare tillfälle, och som är aktiv i föreningen, förstärker bilden av att den varit ett viktigt redskap. Hon menar att den varit det framförallt för turistföretagarna eftersom de tog emot turister som kom till området och ville få information om var de kunde äta, bo, handla och vilka aktiviteter som fanns att göra i området.

Agneta tillägger att hon, eftersom hon inte är permanent boende i Sankt Anna, missat de tillfällen som funnits när fastboende har möten som handlar om sådana frågor. Det här eftersom de ofta arrangeras på vardagkvällar, vilket hon tycker är tråkigt. Samtidigt tillägger hon: ”...de flesta är ju företagare där ute, man är snickare eller man är rörmokare, man håller på med någonting...på något sätt så tror jag att man känner att alla behöver varandra på något sätt”.

4.2 Lantbruk

Marianne äger en gård i norra skärgården på en ö som saknar landförbindelse. Hon ärvde gården av sina föräldrar, och är den nionde generationen att driva lantbruk på gården. Det är enligt henne ingen ovanlighet att gårdar ärvs i generationer ute på ön, tvärt om: "vi som bor här ute har bott här i generationer allihop" menar hon.

Tidigare arbetade hon deltid på ett företag inne i Söderköping samtidigt som hon hade gården, men idag utgör arbetet på gården en heltidssysselsättning. I likhet med många andra egenföretagare i Sankt Anna är hon vad som kan kallas en mångsysslare, även om lammproduktion är hennes huvudsyssla. Hon har även ett fiskrökeri, lite cateringverksamhet, hon kör sopor på entreprenad och tar även lite uppdrag åt länsstyrelsen.

Marianne tog över gården 1995 från sina föräldrar, som levde till stor del på fisket och arrenderade stora fiskeområden. De hade även en del får, och en lång tid tillbaka hade de mjölkkor. Själv var hon inte så intresserad av fisket berättar hon, utan bestämde sig för att arrendera stora betesmarker för fåren istället. Från början var det mest lammen, berättar hon. De andra näringsgrenarna har växt fram allt eftersom, och hon lever mer och mer på företaget. "Från början var det mest lammen, sen har det blivit mer och mer, snart får jag börja sålla bort dom här grejerna som inte ger så mycket pengar, så man får lite mindre att göra. För just nu jobbar jag väldigt mycket". Att vara verksam på en ö utan landförbindelse innebär också vissa utmaningar som hon beskriver:

Ja det är nog att få till logistiken på ett någorlunda vettigt sätt, det ska fram och tillbaka hela tiden om det till exempel ska byggas nått, och om det är mycket av någonting. Bara om man ska ut och handla. Det är nog det svåraste. Det är ganska dyrt att hyra färjor och så om man ska fixa transport för någonting. Jag menar bara ett paket ensilage, ungefär 100 balar, kostar 8000 för mig.

När det är fråga om sådana stora båttransporter, när hö, ensilage, maskiner och foder ska transporteras ut, eller när fårklipparen kommer till ön, brukar hon gå ihop och samordna kring transporten med andra företagare på ön. När det gäller viljan till samarbete mellan företagarna på ön beskriver hon det som något som blivit mer vanligt förekommande. Hon berättar att det är något de jobbat hårt på, då samarbetet tidigare inte varit så bra, som hon beskriver. När jag frågar om det finns en positiv inställning till samarbete på ön, svarar hon att de flesta är positiva till det. De här samarbetena beskriver hon som viktiga för företaget, och hon ser därför flera positiva följder av de samarbeten hon fört med andra företagare på ön.

Ja, det är klart att det är positivt att samarbeta, det kapar en del kostnader faktiskt, och kan generera lite större inkomster kanske för att man vågar ta på sig lite större jobb och så där, när man vet att man har folk man kan vända sig till och samarbeta med.

Därtill beskriver hon att många andra företagare på ön har samma bakgrund som hon själv, och att det även finns en social aspekt av att samarbeta med andra företagare. ”Vi är många som är ensamföretagare, så det blir ju att man går ganska mycket ensam och jobbar, och när man startar upp olika projekt med andra, djurägare till exempel, så det är klart att det är en social grej liksom”. När jag frågar om det mest positiva med att vara företagare i Sankt Anna, tar hon direkt upp kontakten hon har med sina kunder. ”...för folk är så intresserade av hur det är att bo i skärgården och hur det är att driva ett företag där, man får väldigt goda kontakter med sina kunder”. Kunderna är både från ön och från närområdet, men hon har även mycket kunder från Linköping. Hon tycker också att hon får positiv respons för sitt företagande från folk i närområdet, som tycker det är roligt att handla lokalt.

4.3 Båtvarv

Sedan 40 år tillbaka har Bo drivit sitt båtvarv i Sankt Annas skärgård, en verksamhet som han tog över från sin far, som var båtbyggare. Hans främsta arbetsuppgifter går ut på att reparera motorer, även om han snabbt tillägger att han reparerar det mesta på båtarna, förutom navigationssystem. Han kom in på motorreparationer under tiden han jobbade med sin far “...det blev ju så i slutet av 1960-talet att jag var mer och mer reparationskille på båtbyggeriet som min far hade då”.

Idag är han ensamföretagare, men hyr in arbetskraft när det finns behov. Hans bror, som också driver egen firma och bor i närheten, brukar vara en återkommande samarbetspartner. Han berättar vidare att samarbeten är viktigt för hans verksamhet, till exempel när det gäller att låna redskap och maskiner mellan företagare i området. Han beskriver att han på egen hand inte kan ta upp segelbåtar för reparation då det krävs särskilda kranar för att ta upp båtarna på land. Då är det nödvändigt att vända sig till andra aktörer som har en sådan, “...om jag ska ta sådana jobb måste jag ju kunna erbjuda hela paketet så att säga, och då måste man samarbeta lite”, förklarar Bo vidare. En av de han anlitar mest är en person som bor i närheten som hade en mobilkran, och som till och med är släkt, “men det är man mycket i skärgården” tillägger han och skrattar. När jag frågar om det är lätt att hitta människor att samarbeta med, instämmer han. “Ja, vi känner ju varandra här ute vet du, så är det ju här i området att man känner varann allihop, sen behöver man inte samarbeta med alla, det beror ju på vad dom har för verksamhet”. Han tillägger också att det är samarbeten som sker åt båda håll, “det är inte bara jag som är beroende av andra, andra är ju beroende av mig också på sätt och vis”. Det kan till exempel handla om hjälpa andra företagare att ta upp och sköta om deras båtar över vintern om de inte har möjligheten eller redskapen att sköta om sina egna båtar. Han berättar även att, i och med att han har varvet, innehar en stor uppsättning reservdelar i sitt hemsortiment av märket han jobbar med, vilket kan komma väl till pass om någon exempelvis fått motorstopp på sin skördetröska mitt ute på åkern. Då är det uppskattat att få hjälp snabbt, menar han.

När jag frågar om vilka utmaningar han upplever med företagandet, blir han först lite frågande: "...utmaningar, jag vet inte, det är väl ganska bra att vara företagare här, det går åt mycket tid och så jobbar jag ensam". Han tillägger att han som enmansföretagare måste göra allt själv:

...om det ska hända något med min firma så måste jag jobba på dagtid, alltså göra praktiska jobb, reparationer, installationer, då blir det ju så att är man företagare så har man ju ett kontor också, med bokföring och fakturering och eventuellt räkna på lite jobb och sånt, och sånt där sitter man med på kvällarna, jag är ganska kvällspigg också så jag sitter ganska sent på kvällen, så det blir ju att jobbdagen blir ganska lång, om det är en utmaning det vet jag inte.

Han säger samtidigt att det finns många fördelar med att driva ett företag på orten. Det är en bra arbetsmiljö där man ofta kan jobba utomhus i en vacker omgivning. Det blir också många åktureer ute på sjön när han kör med båttaxin eller när han ska ut och provköra båtarna som legat på varvet. Det är också en stor fördel att få rå sig själv, som han säger. Han kommer sedan in på vilka utmaningar som finns i området i stort:

...vad vi önskar här ute är att det kommer till yngre, för det är faktiskt så att de flesta av företagen här de är ju, dom flesta som bor här det är inga ungdomar precis, utan medelåldern i företagen är ganska hög egentligen.

5 Diskussion

I det här kapitlet kommer jag att presentera mina analyser utifrån den insamlade empirin. Jag har valt att dela in analysdelen i tre delkapitel, efter mina frågeställningar: vilka utmaningar företagarna upplever, vilka drivkrafter de har, samt vilken betydelse samverkan har för deras verksamheter. De här frågeställningarna analyseras sedan med hjälp av begreppen socialt kapital och begreppsparet *gesellschaft* och *gemeinschaft*.

5.1 Utmaningar

En utmaning som alla företagare lyfter fram är att deras verksamheter är tidskrävande, vilket säkerligen har att göra med att de har minst två näringsgrenar, samtidigt som de är ensamma i att driva företagen. För företagarna i studien tycks det vara nödvändigt att bedriva flera olika verksamheter för att kunna överleva på platsen. Flera av mina informanter hävdar också att det för företagare är regel snarare än undantag att stå på flera ben ute i Sankt Annas skärgård. Det här blev tydligt i intervjun med lantbrukaren som nämnde att lammproduktionen var det som intresserade henne mest, samtidigt var det många andra näringsgrenar hon lyfte fram som också ingick i verksamheten: fiskrökeri, catering, sophantering och uppdrag från länsstyrelsen, som tar sin tid i anspråk. "Från början var det mest lammen, sen har det blivit mer och mer. Snart får jag börja sålla bort dom här grejerna som inte ger så mycket pengar, så man får lite mindre att göra. För just nu jobbar jag väldigt mycket".

Även Agneta lyfte fram den här utmaningen: "Jag jobbar jämt, varje dag. Jag har aldrig ledigt", samtidigt som hon tillägger "det är ju bara att man är idealist...". Bo menar också att det går åt mycket tid till verksamheten, och att han som ensamföretagare behöver göra jobbet själv om det ska hända något. Då menar han inte bara det praktiska jobbet med att reparera båtar, utan även arbetsuppgifter som bokföring och fakturering. Det är viktigt att bära med sig att företagarna som har blivit intervjuade är ensamföretagare, vilket Bo lyfter fram på ett bra sätt. Han beskriver att han behöver göra både de praktiska uppgifterna och de administrativa arbetet på egen hand, vilket visar på att driva företag är något som är tidskrävande oavsett var företaget är verksamt. De här exemplen illustrerar att egenföretagande i kombination med mång-

syssleri, som beskrivs som vanligt förekommande, kan innebära utmaningar. En annan utmaning som Marianne lyfter fram i sin verksamhet är logistiken:

Ja det är nog att få till logistiken på ett någorlunda vettigt sätt, det ska fram och tillbaka hela tiden om det till exempel ska byggas nått, och om det är mycket av någonting. Bara om man ska ut och handla. Det är nog det svåraste. Det är ganska dyrt att hyra färjor och så om man ska fixa transport för någonting. Jag menar, bara ett paket ensilage, ungefär 100 balar, kostar 8000 för mig.

Den här typen av utmaningar är troligen något som flera företagare i skärgården upplever, särskilt för de som är verksamma på öar som inte har någon landförbindelse, som i Mariannes fall. För att bemöta den här utmaningen samarbetar hon med andra företagare på ön som också är ensamföretagare. Detsamma beskriver Bo med sin verksamhet, där han samarbetar för att låna exempelvis mobilkran för att kunna erbjuda fler tjänster i sin verksamhet. De här kontakterna har vuxit fram hos vänner, grannar och släkt som de beskriver.

Företagarna i den här studien har flera olika verksamhetsgrenar i sina företag, vilket tycks vara en utmaning som överbyggs genom samverkan med andra företagare. I de här samarbetsrelationerna måste det finnas en ömsesidighet. Därför är det enkelt att föreställa sig att det likt i ett *gemeinschaft* är oförenligt med ett egenyttigt och kalkylerande beteende, då ekonomisk vinning på bekostnad på någon annan är oförenligt med "broderskap och vänskap" som Asplund beskriver (Asplund 1991:100). Det är också enkelt att föreställa sig hur de här utmaningarna skulle bli större om de här kontakterna förbrukades, vilket skulle försämra möjligheterna till att på ett framgångsrikt sätt möta de utmaningar som företagarna står inför.

Tönnies beskriver att människor i *gesellschaft* till skillnad från *gemeinschaft* förhåller sig till varandra som "utlänningar och fiender", vilket i sig innebär en annan form av utmaningar. (Asplund 1991:100). I samhällen som präglas av en *gesellschaft*-kultur, som i staden, finns det förmodligen större möjligheter till alternativa samarbeten. Utmaningen i ett *gesellschaft* blir rimligtvis att finna samarbeten som är genuina och som inte präglas av att den ena aktören utnyttjar den andra för sin ekonomiska vinning. Det går därför att resonera kring att en utmaning i *gemeinschaft* istället blir att vårda de kontakter som finns på den geografiska platsen, för att i sin tur kunna möta de utmaningar de som företagare står inför.

Tönnies *gemeinschaft* begrepp har mött kritik från flera håll, bland annat från de franska sociologerna Boudon och Bourricaud som menar att begreppet är vagt, romantiskt och ideologiskt. De hävdar att *gemeinschaft* inte är någon enkel och ursprunglig social relation. De vill komplicera bilden av gemenskap, och menar att den är en "...komplex och inlärdd social relation, som är bemängd med beräkningar och kalkyler, konflikter och rent av våld". De menar också att *gesellschaft* kan vara en del i ett *gemeinschaft*. Det här i form av *gesellschaftspräglade* ekonomiska sammanlutningar, vilket i sig kan utgöra en gemenskap (Asplund 1991:20). Tönnies själv menade att kooperativa rörelser var ett exempel på ett försök att skapa ett *gemeinschaft* inom *gesellschaft* (Asplund 1991:65).

5.2 Drivkrafter

En bild som är tydlig genom mina intervjuer är att informanterna har flera olika arbetsuppgifter i sina företag, de är i mer eller mindre utsträckning mångsysslare. Samtliga beskriver utmaningen med att de lägger ner mycket tid på sina verksamheter. Samtidigt lyfter flera av dem fram att det mest positiva med deras företagande är andra värden än enbart det ekonomiska. Bo på båtvarvet nämner förvisso att det är en stor fördel att man råar sig själv och står på egna ben, men ingen av dem lyfter den ekonomiska delen som den enda anledningen till att de driver sitt företag. Lantbrukaren och turismföretagaren lyfter fram den sociala aspekten som en positiv del av företagandet. De lyfter båda fram hur mötet med kunderna ger dem ett värdefullt utbyte, där de får tillfälle att möta personer som är nyfikna på platsen de verkar på. De är även nyfikna på hur det är att vara företagare i skärgården, som Marianne påpekar. Agneta lyfter fram känslan av att hon för någonting vidare, och berättar att företaget ger henne möjlighet att berätta för intresserade kunder om platsens historia, om hur fisket var och om platsens natur.

När företagarna berättar om sina verksamheter, förs mina tankar åter till beskrivningen av *gemeinschaft*, där arbete beskrivs som ett självändamål snarare än ett medel. Han beskriver vidare hur det frambringar ägodelar som man råar om, och som är en utvidgning av det verkliga jaget. Det här till skillnad från i *gesellschaft*, som endast frambringar en förmögenhet som endast är överklig och immateriell, som enbart utvidgar ens handlingsmöjligheter (Asplund 1991:77). Asplund resonerar vidare och menar att arbetet i *gemeinschaft* inte blir avlönat, utan belönat. Belöningen uppstår i form av uppskattning, bevägenhet och gillande (Asplund 1991:78). I det här sammanhanget träder en bild fram av företagarna som belönas genom sitt företagande genom att de för någonting vidare, både gentemot sin egen bakgrund, men även ett kulturellt arv för bygden. De är verksamma i ett särskilt socialt sammanhang som tillåter dem att förverkliga sig själva genom mötet med andra. I de här fallen är de som företagare sammanvävda med platsen de verkar på. Belöningen i det här exemplet, är att få bo och verka på platsen och att få ett sammanhang där möten uppstår med utomstående som är nyfikna och visar intresse och uppskattning för deras verksamhet och platsen de verkar på.

Likt Bo från båtvarvet nämnde så behövs det fler unga företagare på orten, då medelåldern bland företagarna är hög samtidigt som återväxten av unga företagare är låg. De värden som företagarna i den här studien lyfter fram är starkt kopplade till platsen, då det för dem finns andra värden än de ekonomiska som är unika för Sankt Annas skärgård. Asplund lyfter fram en intressant aspekt när han menar att *gemeinschaft* befinner sig i ett utsatt läge då ekonomiska värden värderas högre idag än tidigare, samtidigt som *gemeinschaft* förknippas som en icke önskvärd och komprometterad samhällsform (Asplund 1991:89). I ett sådant samhälle där ekonomiska vinster är högt värderat, finns det anledning att resonera kring om det kan vara en

orsak till att återväxten av unga företagare i ett skärgårdsområde som Sankt Anna är lägre än i exempelvis storstadsområden. Det kan i sin tur bero på att det i staden finns andra möjligheter för att driva företag, och att utmaningar som målas upp i Sankt Anna inte är lika stora i staden, framförallt när det gäller att driva många verksamheter samtidigt och de logistiska utmaningarna. De värden som i den här studien lyfts fram hos företagarna är inte heller lika tydliga i en resultat- och balansräkning. Det kan resoneras kring om den här typen av företagande riskerar att negligeras till förmån för ett med tydligare ekonomiska drivkrafter där historiska och kulturella värden riskerar att gå förlorade. Med det sagt, bör det tilläggas att Asplunds tolkning av *gemeinschaft* inte är någon naturlag. Som tidigare nämnt, lyfte Bo vid båtvarvet fram att nya företagare skulle vara en tillgång i området, en inställning som vittnar om att det finns en positiv inställning kring nya entreprenörer. I det fall en sådan inställning är vanligt förekommande, ger det förutsättningar för en utveckling där fler nya aktörer lyfts in i den sociala gemenskapen som företagarna lyfter fram som viktig, både för de som individer och som företagare. Det finns också en stor potential i att några av företagarna är intresserade av att berätta och dela med sig om områdets historia, om dess natur, och om hur det är att vara verksam i skärgården, som främst turistföretagaren och lantbrukaren lyfter fram. Det här kan vara värdefullt för att föra vidare deras erfarenheter och inkludera nya entreprenörer i den gemenskapen som finns i Sankt Anna. Blir nyetablerade företagare inbjudna i de här gemenskaperna, finns goda förutsättningar för att entreprenörer, även utan tidigare koppling till området, i framtiden väljer att etablera sig i Sankt Annas skärgård.

5.3 Samverkan

En röd tråd som varit tydlig i mina möten i Sankt Anna, är att företagarna har en tydlig koppling till bygden. Samtliga av företagarna har ärvt sina verksamheter från sina föräldrar, och i fallet med lantbruksföretagaren, en familjehistoria som sträcker sig tillbaka många generationer. Den här förankringen i bygden har placerat företagarna i ett tydligt sammanhang, ett nätverk av aktörer som utgör en tillgång för företagarna. Både lantbrukaren och Bo på båtvarvet, beskriver att de kontakter som blivit betydelsefulla för deras företag, har vuxit fram ur tidigare kontakter. Det är grannar, släkt, personer som även de varit verksamma i skärgården under en lång tid. De här kontakterna har vuxit fram till samarbeten som fått dels ekonomisk betydelse då de kan erbjuda tjänster till sina kunder som de annars inte skulle ha möjlighet att erbjuda, som i fallet med båtvarvet. Men också som i lantbrukarens fall, att hon vågar ta på sig större uppdrag och på så sätt kan generera större ekonomiska intäkter, då hon kan lita på att det finns någon att vända sig till för att samarbeta med. Även att hon lyfte fram att det kapade kostnader i och med samverkan kring sjötransporter, är en tydlig fördel av samverkan. Sammantalet pekar det här mot att det sociala kapitalet i de här sammanhangen har betydande ekonomiska värden (Putnam 2000:321). Båda företagarna ger också en bild av att andra aktörer till största del är positivt inställda till att samarbeta, vilket antyder att tilliten mellan bygdens företagare är hög. Det här för att tilliten enligt Putnam är en viktig byggsten för det sociala kapitalet (Putnam 1993:170). Det här skapar förutsättningar som enligt Putnam

främjar samarbete (Putnam 1993:171). Turismföretagaren, som till skillnad från de andra två företagen inte är fastboende och åretrunt företagare i Sankt Anna, beskriver inte att hon har samma typ av samarbeten. Även om hennes företag tycks skilja sig åt i det här hänseendet, är det tydligt att hennes företagande har stärkt det sociala kapitalet i bygden på den individuella nivån. Hon beskriver att hon genom åren har anställt många ungdomar från bygden till sina första jobb, något som visar att sociala kontakter inom bygden kan vara ekonomiskt betydande på individnivå (Putnam 2000:319). Det här särskilt med tanke på att det varit ungdomarnas första jobb, vilket givetvis kan innebära andra positiva följder för deras kommande yrkesliv, som erfarenhet och referenser.

Det är samtidigt viktigt att lyfta fram att det sociala kapitalet inte ensidigt behöver vara positivt i alla hänseenden. Putnam resonerar kring om det kan finnas en koppling mellan högt socialt kapital och ökad intolerans (Putnam 2000:354). Samtidigt menar han att det inte finns en sådan enkel förklaring, det finns både engagemang som ökar och minskar tolerans kopplat till högt socialt kapital. Ett exempel på ökad intolerans i kombination med högt socialt kapital är exempelvis då det uppstår in- och ut-grupper, vilket skapar en god sammanhållning i in-gruppen, samtidigt som det skapar en intolerans mot de som står utanför (Putnam 2000:355). Det ska tilläggas att jag i den här studien inte fördjupat mig i att undersöka in och ut-grupper närmare, men det hade varit intressant att undersöka vilka de företagare är som inte väljer att samarbeta med andra, och huruvida det är ett förhållningssätt till samarbete med andra företagare som är av praktiska eller andra skäl. In och ut-grupper innebär att en in-grupp skapar ett åtskillnad mellan "vi" och "dom" som definierar gränsen mellan in och ut-gruppen. Den här gränsen kan vara både tydlig och diffust avgränsad (Robertson 1987:173-174). Den här gemenskapen av att tillhöra in och ut-gruppen berörs även av Tönnies, även om han inte använder samma begrepp. Gemeinschaft genererar fiender, då fiendskap och vänskap skapar varandra. Asplund beskriver det här som gemenskapens förbannelse, då vänskapen inom gemenskapen och illviljan mot gemenskapens omvärld stärker varandra (Asplund 1991:71). I ett samhälle med starkt socialt kapital kan det därför resoneras kring om det finns en risk för att nya företagare får svårt att etablera sig i lokalsamhället. Det här därför att det kan bli svårt för de nyetablerade att ta sig in i in-gruppen, vilket i förlängningen gör det svårt för dem att överleva som företagare på orten.

Den tydliga åtskillnaden av två sociala system som Tönnies lyfter fram, är inte lika tydlig i Putnams teorier om socialt kapital. För att tolka Putnam kan det sägas att egenskaper av gemeinschaft även kan förekomma i urbana samhällen. Samverkan i form av horisontella nätverk med informationsutbyte mellan företag kan vara mer framgångsrikt ekonomiskt för alla aktörer, istället för att företagen konkurrerar på en fri marknad, likt i ett gesellschaft. Putnam menar att egenskaper som förknippas med gemeinschaft och ett högt socialt kapital: hög tillit och samverkan mellan människor, kan uppstå på vilken plats som helst, så länge förutsättningarna finns på platsen. Tyngdpunkten är inte att förutsättningarna för den gemenskap som Tönnies beskriver är något som är reserverat för ett gemeinschaft. Det sociala kapitalet kan uppstå och frodas i områden som Silicon Valley, som knappast kan anses vara landsbygd eller för den delen en "naturlig och oplanerad social enhet", som Tönnies

definierar ett gemeinschaft. Putnam menar förvisso att småskalighet oftast är positivt för det sociala kapitalet: människor som bor i små städer och på landsbygden i USA är enligt undersökningar mer altruistiska, ärliga och tillitsfulla gentemot varandra (Putnam 2000:205). Att engagera sig i lokala frågor är mer lockande, samtidigt som alternativet att inte engagera sig är mindre tilltalande när samhället är mer intimt och småskaligt (ibid).

6 Slutord

I den här studien har jag undersökt vad som driver företagare, vilka utmaningar de möter, och vilken betydelse samverkan har för deras verksamheter. Trots att jag intervjuade företagare ur olika näringar, var det många överensstämmande synsätt som förenade dem. Det ska också sägas att de frågor som jag ställde möjligtvis kan ha uppfattats olika av företagarna, men det sade också något intressant om deras olika synsätt. Till exempel var turismföretagaren och lantbrukaren tydliga med att kundkontakten var väldigt berikande för att de fick ett socialt utbyte med folk som var intresserade av platsens historia, natur och hur det är att bo och verka i Sankt Anna skärgård. Bo som driver båtvarvet framhöll även han goda kundkontakter, men den tydliga kopplingen mellan platsen, hans verksamhet och hans personliga historia framstod inte vara en lika tydlig drivkraft. Det här kan givetvis bero på vad som informanten väljer att lyfta fram och hur den tolkar frågan, men det kan också bero på andra faktorer. Drivkraften var här istället att stå på egna ben och friheten att disponera sin tid fritt. Det framstår också som naturligt att ett båtvarv som verksamhet inte är lika platsbunden som exempelvis turismföretaget och lantbrukaren, då deras produkter på många sätt förädlas genom platsen. Med det menar jag att lantbrukaren inte bara säljer lammkött för att det är just det, det finns ett mervärde i att köttet är producerat på en skärgårdsö och är producerat lokalt, vilket hon själv säger när hon menar att folk i närområdet gillar att handla lokalt när de köper hennes varor, samtidigt som folk utifrån är nyfikna på konceptet att bo och vara företagare i skärgården. När det gäller turismföretagaren finns det givetvis en stark koppling, då de kunder som kommer dit för att hyra kajak gör det för uppleva en vacker plats för att få en särskild friluftsupplevelse.

De utmaningar som lyfts fram är också överensstämmande till stor del. Som nämns i diskussionen lyfte samtliga företagare fram att det är tidskrävande att driva företagen. Det är i det här sammanhanget bra att ta i åtanke att företagarna driver sina egna företag, vilket i sig medför mycket arbetsuppgifter, både praktiska och administrativa. Samtidigt finns andra egenskaper som gör att utmaningen möjligen blir ännu större, i och med att de har flera olika verksamheter i sina företag. Det här är en egenskap hos företagen som är gällande för många andra verksamheter, då mångsyssleriet som tidigare nämnt, lyfts fram som regel snarare än undantag i Sankt Anna skärgård. Samtidigt står hela området inför samma utmaning som många andra landsbygdsområden i Sverige, med en utflyttning och en allt äldre befolkning.

Slutligen slog det mig att samarbeten nästan sågs som en självklarhet, som något naturligt som görs med grannar, släkt och vänner, snarare än med renodlade affärs-kontakter. Intressant var också att de som samarbetade i störst utsträckning var de som var fastboende, vilket kan bero på flera anledningar. Dels krävde deras verksamheter mer tunga transporter och dyr utrustning, incitamenten för att rationalisera de ekonomiska inkomsterna väger förstås tungt när företaget utgör hela deras inkomstkälla och givetvis att de är aktiva i skärgården året runt.

Det går även att sammanfatta det som en av mina informanter från föreningen Sankt Annabygden gjorde med ett leende: "Nätverk har man i skärgården ibland, man tar upp näten och det är kallt på våren och kallt på hösten, då får man nätverk i fingrarna".

Fler studier kring samverkan mellan företagare i Sankt Annas skärgård är exempel på möjlig framtida forskning. En studie kring in- och ut-grupper skulle vara ett sådant ämne för att återknyta till diskussionen. Det här för att undersöka vilka som väljer att samarbeta och vilka som står utanför samarbetet, och till vilken mån det är ett frivilligt ställningstagande eller inte, samt vilka följder det får för deras företagande.

För övrigt vore det intressant att undersöka företagande i andra skärgårdsområden, för att undersöka likheter och skillnader i fråga om utmaningar, drivkrafter och samverkan. Det för att sätta in Sankt Annas skärgård i ett större sammanhang. Det kan vara värdefullt ur ett större perspektiv för att kunna skapa en bild av vad som kännetecknar skärgårdsområden i Sverige. Det skulle även vara spännande att göra en jämförande studie med skärgårdsområden i ett internationellt perspektiv, exempelvis med Norge och Finland. Det skulle vara intressant för att undersöka dels de frågeställningar jag arbetade kring i den här studien, men även hur myndigheter arbetar kring området för skärgårdsutveckling, för att kunna lära oss mer av vad som skulle kunna förbättra möjligheterna för alla som bor och verkar i kust och skärgårdsområden här i Sverige.

Referenser

Litteratur:

Asplund, Johan, *Essä om Gemeinschaft och Gesellschaft*. Göteborg: Bokförlaget Korpen 1991.

Brinkmann, Svend & Kvale, Steinar, *Den kvalitativa forskningsintervjun (tredje upplagan)*. Lund: Studentlitteratur AB 2014.

Robertson, Ian, *Sociology*. New York: Worth Publishers 1987.

Putnam, Robert, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press 1993.

Putnam, Robert, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster Paperbacks 2000.

Svensson, Roland, *Min skärgård och din*. Stockholm: Bonniers boktryckeri 1964.

Svensson, Roland, *Skärgårdsliv i gången tid*. Stockholm: Bokförlaget Max Ström 2006.

Svensson, Torsten & Teorell, Jan, *Att fråga och att svara*. Malmö: Liber AB 2007.

Öhlander, Magnus, "Utgångspunkter". I: *Etnologiskt fältarbete (andra upplagan)*, Kaijser, Lars & Öhlander, Magnus (red.) Lund: Studentlitteratur AB 2011.

Dokument:

Pamflett från Sankt Anna skärgårdsmuseum, Sankt Anna hembygdsförening.

Internet:

Sankt Anna Portalen: Sankt Anna i forna tider, 3 maj, 2016

URL: <http://www.sanktanna.com/om-sankt-anna/presentation/historia/>

Sankt Anna Portalen: Fakta St: Anna, 2 maj, 2016

URL: <http://www.sanktanna.com/om-sankt-anna/presentation/fakta/>

Statistiska centralbyrån, "Urbanisering- från land till stad", 5 maj, 2016

URL: http://www.scb.se/sv_/Hitta-statistik/Artiklar/Urbanisering--fran-land-till-stad/