

# #165 Forskning, finanser och förslag - framtidens lantbrukare och gröna näringars attraktionskraft

Texten är automatiskt genererad. Vi har i nuläget endast möjlighet att erbjuda transkriberingar i obearbetad form.

För att vi ska kunna äta svenska råvaror behövs fler unga som väljer att jobba inom de gröna näringarna. Vi har tidigare i podden, nämligen avsnitt 151, pratat om ägarskiften för de här företagen. Ett medskick då var att det måste få ta tid och att det till stor del handlar om mjuka värden som att få en bra lösning för alla inblandade, inte minst för de äldre som lämnar över. Nu ska vi fokusera på de mer så kallade hårda frågorna som investeringar, ekonomi och konkurrenskraft som är avgörande för den som vill starta en verksamhet och som kanske inte har så mycket kapital med sig. Hur ser möjligheterna till finansiering ut och vad kan vi lära från forskningen inom området?

Välkomna till podden Landet med mig Sandra Neergaard-Petersen. Med mig i panelen har jag Filip Axelsson, lantbrukare från Stora Aby i Småland och som är mitt uppe i ett ägarskifte och nu också ledamot i styrelsen för LRF Ungdomen ska tilläggas. Hej Filip! Sedan har vi Helena Silvander, vd för Tillväxtbolag för Sveriges lantbrukare. Hej Helena! Hejhej! Vi har Helena Hansson som är professor i jordbruks-sektorns ekonomi vid Sveriges lantbruksuniversitet. Hej och välkommen du också Helena! Hej och tack! Jag kommer att kalla er vid både för och efternamn eftersom vi har två Helena med oss. Men hörni, varför är framtidens lantbrukare och branschens attraktionskraft ett så viktigt ämne att diskutera? Det är ju som sagt livsmedelsproduktion vi håller på med och det är ju en framtidsbransch. De gröna näringarna och lantbruket.

Det är ju vi som producerar framtidens mat.





Vad säger Helena Hansson? Jag håller med Filip. Det här handlar ju om vår framtida livsmedelsförsörjning. Och nu på senare tid också i och med Rysslands invasion av Ukraina och med påtagliga klimatförändringar och där vi ser effekterna mer påtagligt av klimatförändringar, så ser vi ju betydelsen av att vi har en fungerande livsmedelsproduktion. Precis. Och Helena Silvander nickar med här. Vad har du att säga? Nej, jag kan egentligen bara skriva under på det Filip och Helena Hansson säger. Och vi har under de senaste åren, egentligen sedan pandemin, verkligen blivit varse av hur sårbara vi är och att bara lita till andra marknader och att vi alltid kan importera, det håller inte längre och inte heller utifrån de klimatperspektiv som Helena nämner att vi har en enorm utmaning framför oss där Sverige som jag ser det har en fantastiskt viktig del att kunna vara med och bidra. Det utgör en viktig del. Men vad var det som lockade dig att bli lantbrukare?

Jo, jag skulle säga. Först och främst är det ju friheten att få jobba med naturen och odla i jorden. Det är en ynnest att få göra det. Men sen finns det ju även en stor framtidstro och jag tror verkligen på de gröna näringarna och det vi håller på med. Odlar potatis, jordgubbar och spannmål. Det är något jag verkligen brinner för och vill lägga mitt liv på. Frihet och naturen, säger Filip. Vad säger eller vad kommer ni i Tillväxtbolag in i bilden? Helena Silvander. Tillväxtbolag. Vi är ju en, kan man säga, en finansiär av desom vill göra tillväxtsatsningar eller ägarskiftensom vill komma in i svenskt lantbruk. För det är inte. Har man inte en stor påse pengar brukar jag säga, är den i grunden en väldigt, väldigt låg belånad tillgång. I någon form så är det väldigt, väldigt svårt att som ny företagare få låna pengar. Regelverken inom bankvärlden är hårda och tuffa och det har inte blivit lättare. Och kunskapen också om branschen och branschkunskap kring enskild firma kring lantbruk generellt är ganska låg inom den finansiella sektorn. Så vi kommer in som en delfinansiär för att få till stånd de här investeringarna för alla lantbrukare, men inte minst för de yngre där det behövs mest av alla. Vad kan det vara för typer av investeringarsom man behöver hjälp med? Dels antingen





att man ska gå in och köpa en fastighet eller ta över en fastighet från den äldre generationen. Det är en typ av investeringar. En annan investering är att man gör en klimat hållbar investering utifrån att man förflyttar sin verksamhet mer klimatsmart, till exempel man investerar i modern ny teknik i sin nuvarande produktion eller att man gör en ren tillväxtsatsning som är en stor del av våra investeringar. Att man bygger nytt. Man bygger ut, man bygger om så att man får en verksamhet som växer. Det är vårt mål.

Helena Hansson. Håller du med om det som Helena Silvander säger vad gäller finansiering för unga och nystartade? Jag håller med definitivt om svårigheterna med finansiering och jag tänker att det är viktigt också att man talar om bakgrund till till lantbrukets lite annorlunda situation i det här fallet. Helena Silvander nämnde att det handlar om enskilda firmor

och om jag har siffrorna rätt för mig i huvudet nusa är det runt 80 procent av alla lantbruk som bedrivs som enskilda firmor. Och då kan man ju ställa sig frågan varför är det så? För att det är ju en väldigt speciell situation där privatpersonen står med hela sin egna förmögenhet i praktiken hus och hem som garant för lånen som tas i en enskild firma. Och hur skulle det kunna se annorlunda ut då? Ja, alltså anledningen till att det är på det här sättet är ju att vi har en jordförvärvslagstiftning i Sverige som säger att jordbruksmark ägs och ska ägas av fysiska personer. Men det är också det här med jordförvärvslagstiftningen som gör just att man inte kan bedriva lantbruk i större utsträckning i aktieföretag. Och det försvårar också deläggande i termer av att man har andra aktieägare som går in som delägare och på så sätt får in mer riskkapital.

Så jag vill inte nu förespråka att vi bör förändra lagen. Men däremot tror jag att vi bör titta på de här frågorna på djupet och försöka förstå på vilket sätt de här institutionella förutsättningarna kan förhindra tillväxt och förhindra generationsskiftet och ägarbyten. Och bryta ut hinder i att i överlåtande vara i det man ser som ett hinder för att komma igång med överlåtande. Det kan ju vara flera olika delar. Dels kan det vara att det faktiskt finns en person som är intresserad av att ta över, men sen kan det också handla om de här sakerna som jag varit lite inne på med möjlighet till





kapital för att faktiskt kunna ta över. Om det handlar om att lösa ut syskon eller bara möjligheten att ta över och driva en verksamhet. Ja, vi har ju med oss en lantbrukare här som är mitt i ett skifte. Vad skulle du säga är de största utmaningarna i ett skifte? Och också för att liksom generellt att unga ska komma igång och driva lantbruksföretag? Ja, men om vi börjar i ägarskifte generationsskifte delen så till en början så måste man ju ta med sig den äldre generationen och verkligen att de vill kan släppa taget och är redo för det och sedan till till företagandet. En viktig del är ju att ha har med sig regelverket. Att ha långsiktiga spelregler. Långsiktighet är ju något som är superviktigt i lantbruket som vi jobbar. Vi jobbar ju långsiktigt med långa växtföljder och investeringar som ska bära sig på sikt och då räcker det ju inte med fyraårsperioden och att köra livsmedelsproduktion på det utan. Utan vi behöver ju gå över mandatperioderna för att få långsiktiga spelregler. Det skulle jag säga är det viktigaste.

Någon mer specifik liksom? Var de en utmaning skulle vara just för de unga finns numera, liksom i din roll som ledamot på LRF Ungdomen, som folk tar som exempel där.

Ja precis, det är ju regelverket är ju en sak där. Vi har ju väldigt mycket regler och ta hänsyn till inom livsmedelsproduktionen och lantbruket.

Sen tycker jag att man ska. Man måste se det från den andra sidan, att regelverket finns ju därav en anledning så att det ger ju en stor trygghet för konsumenterna av att det är ett så stort regelverk för lantbrukarna att ta hänsyn till. Samtidigt som det för oss lantbrukare är en väldigt stor administrativ börja och en stor kostnad i företagande och att sköta den delen.

Kloka ord är sagda här nu och som också jag håller med om. Jag tror att en viktig del, som om man tittar på just den här långsiktigheten är den är jätteviktig. Det håller jag med Philip om för att det är långa investeringar. Om du ska bygga en djurproduktion till exempel, då måste du kunna se det på kanske 20 års perspektiv.

Och om man då ändrar regelverket var fjärde år? Det är klart att det får enormt stor effekt. En annan viktig del är att vi måste kunna visa att vi kan tjäna pengar. Det måste finnas en





underliggande lönsamhet. Där har vi en nyckel av utmaningar. Vi måste kunna ta så pass stabil mark och så väl fungerande

förutsättningar som det går att tjäna pengar förannars så får man inte låna pengar. Men jag skulle vilja bara byta lite perspektiv här eller vända lite på det. Sett ur bankens perspektiv så hade lantbrukarna behövt vara bättre på för en smidigare generationsskifte. Alltså de behöver vara bättre på att visa att det går att tjäna pengar på det. Det är också en specialitet som lantbruket har haft i många år. Just när enskild firma formen gör att man försöker minska minska vinsten och som det ser ut som att det inte går så himla bra. De måste vara bättre på att bara redovisa företagare i den bemärkelsen att det här är mitt mål. Det här är vinstmöjligheter. Det här kan jag tjäna pengar på. Lite, lite bättre på att visa att jag gör det här för att jag vill tjäna pengar på det och att det finns ett underliggande vinst. De yngre är mycket bättre på det. De är otroligt mycket mer på de yngre som jag möter till Philip mig. De blir lantbrukare av flera dimensioner men också för att de ska kunna leva av det. Och det måste de bli bättre på. Filip och Helena Hansson nickar med här. Helena vad vill du säga? Kommentera av det Helena Silvander säger här. Jag håller med. Detta är att lantbrukarna behöver visa hur de tjänar pengar, men också att hitta vägar att tjäna pengar. Det handlar egentligen om lantbrukets entreprenörskap. För att lantbruket ska kunna fortsätta på siktså behöver det vara lönsamt och då är det ju företagarna som behöver hitta vägar för att bli lönsamma.

Och vi har ju sett i forskningen under både under flera decenniers tid. Ofta är det företagare som har flera ben att stå på som är diversifierade på forsknings-lingo. De är ofta mer lönsamma för att de klarar av att balansera att en del kan gå dåligt ett år och så kan man buffra det mot någonting som går bättre det året och så vidare. Känner du igen dig i det? Jamen absolut, visst, det har vi. Det har vi försökt med här hemma på gården i alla fall. Att ta så många ben som möjligt, att stå på med både potatis, förädla potatisen och packa den. Och jordgubbar och spannmål och gårdsbutik och den delen. Och det gör ju att man klarar en svacka i branschen mycket, mycket enklare och det tror jag måste ta ännu fler ben att stå på i framtiden. Så jag och min syster som håller på att





generationsskiftavi kollar ju på fler sätt att tjäna pengar för det är ju en råvara som går att förädla på många olika sätt. Helena Hansson. När vi nu ändå är inne på det här med unga entreprenörer. Om vi pratar konkurrenskraft. Hur ligger jordbrukssektorn till där? Går det att jämföra med andra branscher som vill ha de här unga entreprenörerna? Det är också viktigt att man tänker på att lantbruk är en heterogen grupp.

Vi pratar om det som en bransch som är så. Men, men, lantbrukarna är väldigt olika. Spannmål är olika från djurhållningen, men också på vilket sätt man har integrerat framåt i värdekedjan och om man producerar en anonym råvara eller om man producerar en produkt som man kan sätta ett eget varumärke på som man sedan säljer själv till kund. Det är helt olika. Är det här något som lantbruksbranschen behöver lyfta för att unga fler unga ska ta över? Ja, det tycker jag att man behöver lyfta och även i kommunikation och statistik från lantbrukets så behöver man visa på bredden i branschen. Man kan inte bara presentera ett genomsnittligt lantbruksföretag att sioch så många hektar och si och så många kor, utan det är bredd och heterogenitet. Vi blir mycket bättre på att kommunicera, analysera och förstå för att också se hela potentialen i marknaden och i branschen.

Helena Silvander, vad säger du om hur ska vi nå ut med det budskapet? Det är klart att det är ett väldigt bra sätt att kunna visa på det som ni nämner här, att komma längre ut ur värdekedjan och så. Samtidigt ska vi också ha respekt för att de som köper våra råvaror, våra produkter, är de stora drakarna, grossisterna och de är ju också otroligt strikta och styrda hur de vill ha det så alla kan inte vara i sitt eget varumärke för då får vi inte plats. Då kommer man inte in på hyllan liksom har man ser helt krasst på det. Men just det här med att informera och låta konsumenten förstå vikten av vad som finns inom svenskt lantbruk ännu idag. Konsumenterna är inte dumma i huvudet, det är inte det det handlar om. De har ingen kunskap. Det är ganska slående när man går och pratar runt när jag kan gå till mina ungdomar, kompisars kompisar. De vet inte hur det ser ut, varför mjölken ser ut som den gör det, varför man, hur produkterna kommer till till tallriken liksom. Det handlar om att få förståelse och då vara







beredd att betala för det. Jag tror att de är det om man bara förstår vad det kommer ifrån och vad vi gör i Sverige och i många andra delar.

Nu har vi pratat ganska mycket om förutsättningar för att bedriva lantbruk över huvud taget. Men om vi går tillbaka lite till huvudfrågan här. Problemet för att få ett lantbruk ska lämnas över från de äldre till den yngre generationen. Finns det några i utmaningarna kring det som vi kan prata om som förslag på lösningar? Helena Hansson kanske inte har direkt förslag på lösning på det här, men en annan utmaning jag vill lyfta upp det är när det inte finns en yngre generation på gården som vill ta över. I den situationen där ett pågående lantbruksföretag säljs till en utomstående person. Det handlar ju också om att kunna förny branschen på det sättet, förnya på det sättet att det kan komma in personer som inte har en lantbruksbakgrund eller som inte är födda på en gård och inte har vuxit upp som det vi normalt sett säger med den yngre generationen så att säga. Det har vi inte pratat så mycket om, men jag tänker att det är också någonting som är viktigt att tänka på som en resurs och en möjlighet att förnya lantbruket i Sverige och att fundera på vad det är som skapar hinder för personer som inte har en direkt anknytning till en gård att kunna komma in och bli lantbrukare. Så egentligen problemet behöver inte ligga i att det måste vara generationerna som tar över med blodsband eller ska säga utan. Ja, precis. Där tror jag också att genomlysning av jordförvärvningslagen och faktiskt de begränsningar som den kan förmedla sig var viktig. Precis. För den ska väl egentligen gynna landsbygden eller glesbygden för att man ska ha en balans där det leder till få balansen där, men att den kan missgynna till slut i stället. Ska gynna balansen mellan privat och institutionellt ägande av lantbruksmark. Och det gör den ju. Men det kan ju också försvåra för personer som inte har den här, som du säger blodsbandkopplingen till mark och försvårar att man kommer in som en passiv delägare i ett lantbruk. En riskkapitalist som kan komma in som en passiv delägare och underlätta för en yngre person att gå in som den operativa delägaren. För då ska jag vilja lämna över det sista ordet till Filip. Vad är det första du skulle säga till andra som funderar på att ta över ett lantbruksföretag? Då skulle jag säga att det finns så otroligt mycket möjligheter inom de gröna





Landsbygds-  
nätverket

för den gemensamma jordbrukspolitiken,  
fiske och vattenbruk samt landsbygdsutveckling

näringarna, så har man möjlighet att ta chansenså gör det. Det är en riktig framtidsbransch. Tack vara de sista kloka orden för dagens program. Tack så mycket! Filip Axelsson, lantbrukare i Småland. Helena Silvander från Tillväxtbolaget och Helena Hansson vid Sveriges Lantbruksuniversitet. Tack för att ni var med! Tack så mycket! Tack så mycket! På Landsbygdsnätverkets webb kan du läsa mer om ägarskiftet och hur vi jobbar med hållbara gröna näringar. Podden landet görs av Landsbygdsnätverket. Producent var Ingrid Whitelock. Jag heter Sandra Neergaard-Petersen. Vi hörs snart igen!



Medfinansieras av  
Europeiska unionen