

**Nulägesanalys - företagares syn på
genomförda och kommande regionala
insatser inom landsbygdsprogrammet i
Västerbotten**

April 2015



Innehållsförteckning

1.	Bakgrund.....	3	10.	Erfarenhet av landsbygdsprogrammet.....	22
2.	Bakgrundsfrågor.....	4	11.	Utvärdering av aktivitetsmetoder.....	24
3.	Beskrivning av företagets verksamhet.....	5	12.	Individuell rådgivning.....	28
4.	Företagsform.....	7	13.	ERFA-grupper.....	30
5.	Ägande av företaget.....	8	14.	Studiebesök och studieresor.....	32
6.	Företagsstyrning.....	11	15.	Utvärdering av vilka arbetsområden som varit prioriterade under föregående period.....	35
7.	Årsarbeten.....	13	16.	Områden som behöver utvecklas framöver.....	39
8.	Ekonomi.....	15	17.	Övergripande frågor.....	43
9.	Investeringar.....	18			

1. Bakgrund

1.1. Syfte

Alla aktörer som verkar inom Landsbygdsprogrammet står nu inför början på en ny programperiod med nya utmaningar. En av utmaningarna är hur vi skall kunna möta landsbygdsföretagens framtida behov av rådgivning och kompetensutveckling både med avseende innehåll och hur det förmedlas. Det finns också anledning att reflektera över innevarande periods utfall och erfarenheter. Syftet med nulägesanalysen är att utvärdera genomförda insatser inom Landsbygdsprogrammet i Västerbotten och dra lärdomar inför nästa programperiod.

1.2. Genomförande

Utvärderingen har genomförts genom intervjuer på plats med ett urval av företagare i målgruppen för landsbygdsprogrammet. Vid urvalet fanns intentionen att göra ett så slumpmässigt urval som möjligt och att samtidigt säkerställa en god spridning i kön, ålder, geografi samt verksamhetsområde. Med de företagsregister som fanns att tillgå behövdes det göras justeringar i urvalet för att säkerställa att olika målgrupper blev representerade. Det fanns även ett önskemål om att prioritera intervjuer med företag som nystartat eller i stor utsträckning förändrat sin verksamhet under programperioden. I och med att urvalet inte är fullständigt slumpmässigt går det inte att visa statistiskt säkerställda resultat men intressanta tendenser kan ses. Intervjuerna har utgått från ett frågeformulär med både fasta svarsalternativ och öppna frågeställningar. Frågeformuläret har varit webbaserat och svaren har registrerats in i en databas för att underlätta analys och avrapportering. Bearbetning och analys av intervju svaren har gjorts av Enkätfabriken i samarbete med personalen på Hushållningssällskapets Umeåkontor.

Totalt har 56 företagare intervjuats varav 45 har besökts. 12 intervjuer har av olika skäl gjorts på annat sätt på grund av framförallt dubbelbokningar och sjukdom. Dessa intervjuer har gjorts via telefon och i vissa fall har de intervjuade i förväg fyllt i delar av frågeformuläret via internet.

Projektledare för undersökningen har varit Mikael Kivijärvi, Hushållningssällskapet Norrbotten Västerbotten. Intervjuerna har genomförts framförallt av personal på Hushållningssällskapets Umeåkontor.

2. Diskussion

Utmaningen med att göra en intervjuundersökning är att tolka resultaten. I samband med intervjuerna framkommer ofta mer än som blir noterat i intervjuaren. Det kan handla om längre resonemang men även en del som framkommer mer subtilt som känslouttryck och egna tankar som väcks. I undersökningen kan resultaten från intervjuaren läsas. För att ge ytterligare fördjupning har jag nedan skrivit en diskussion där resultat från undersökningen blandas med citat och mer fria tolkningar och resonemang.

2.1. Ägande

Nästan en tredjedel svarar att de har tankar på ägarskifte inom 5 år eller inte vet. Som förväntat är det i åldersgruppen över 60 år som flest (75 %) planerar att genomföra ett ägarskifte. Drygt en tredjedel av de som planerar ett ägarskifte svarar att de tror den nya ägaren kommer att vara externa personer eller företag. Det visar på att det kan bli en relativt stor rörlighet på marknaden och att flera företag kan komma att bjudas ut till försäljning. Som en konsekvens av detta kan en av framtida utmaningar bli att hitta en matchning mellan säljare och köpare där även finansieringsfrågor kan bli en viktig del.

2.2. Företagsstyrning

44 % av företagen svarar att de har behov av coachning/stöd i ledarfrågor. Av dem anser 36 % att erfarenhetsutbyte i nätverk är en bra form för sådant stöd. Men även företagsanpassat stöd och personlig ledarutveckling ses som bra alternativ. Det finns framförallt bland större företag en insikt om att ledarfrågor är viktiga. "Det krävs mycket av en själv för att driva en stor produktion."

Samtidigt anger endast 17 % att aktiviteter och rådgivning kring företagsledning och personalfrågor varit högt eller mycket högt prioriterat under föregående pro-

gramperiod. En möjlig förklaring till detta är att när de intervjuade inte uppfattat att det erbjudits attraktiva aktiviteter kring detta område så har de angett det som lågt prioriterat. En annan förklaring kan vara att man inte associerar ordet företagsledning med ledning av mindre jordbruksföretag. Det är kanske så att företagen istället skulle vara mer attraherade av ett det jordnära begreppet driftsledning. Som en företagare uttryckte det "Mer rådgivning kring driftsledning för växande företag. Driftledning handlar om mer än ledarskap, t.ex. förhandling, kontorstid för att söka bra priser." En annan företagare ger ett handgripligt förslag på hur stöd kring ledarfrågor kan utformas. "Kombinerad praktisk och teoretisk uppföljning. Rådgivaren jobbar på gården en vecka och kommer sen med råd om vad som kan förbättras."

2.3. Förbättrad ekonomi

Det finns en positiv tro på den ekonomiska utvecklingen i företagen, 60 % svarar att de tror att företagets ekonomi kommer att förbättras under de kommande 5 åren. När resultatet delas upp per bransch ger den dagsaktuella mjölkkrisen utslag. Bland de företag som har mjölkproduktion svarar 29 % att de tror att ekonomin kommer att förbättras medan i de övriga branscherna svarar 67 % till 91 % att ekonomin kommer förbättras. De positiva svaren till trots så är det pressad ekonomi framförallt i mjölkföretagen. Ibland finns det en tendens att tro på en förbättring för att något annat alternativ inte är tänkbart. "Det måste bli bättre för att mjölkproduktionen ska överleva. Tror på att konsumenterna inser att det är viktigt att ha kvar jordbruket och att Sverige ser över sin livsmedelsstrategi." "Folk behöver mat, det måste bli högre priser. Tror att det kommer att bli mer statliga stöd för att rädda näringen." "Botten är nådd på mjölkpris för tillfället." "Mjölkpriset är avgörande, nu är det kritiskt men troligtvis vänder det framöver."

En annan orsak till att företagen tror på en förbättrad ekonomi framöver är att drygt hälften av de intervjuade svarar att de är nystartade eller att verksamheten i stor grad har inriktning. Efter en nystart eller större förändring av verksamheten förbättras ofta produktionen succesivt. "Jag har nyss startat upp och det tar ett par år innan man är på banan", "Byggde ut 2008 med mjölkrobot och det har tagit tid att komma i fas med produktionen." "Byggde för stordrift 2009 och man lär sig mer och mer eftersom och blir bättre och bättre på lammproduktion och försäljning".

2.4. Landsbygdsprogrammet

Resultaten från svaren kring erfarenheterna från landsbygdsprogrammet är spretiga. Många har kommenterat att olika aktiviteter fyller olika funktion så alla behövs. En del ger mer social nytta medan andra ger mer kunskap. De har även olika nytta i olika faser i företagandet. Många har kommenterat att t.ex. studiebesök är mest intressant före ett bygge. Det framkommer också i samtalen att olika personer föredrar olika former för inhämtning av kunskap. ERFA-träffar och kurser med erfarenhetsutbyte uppskattas av många företagare. Men det finns en del företagare som inte riktigt känner sig hemma i det sociala sammanhanget. De företagare som kanske mest skulle behöva råd och stöd väljer ibland att inte delta på grund av "osäkerheten för att ta emot besök och svara på frågor". Det finns också företagare som uppskattat ERFA-träffarna men inte hamnat i riktigt rätt grupp så att det inte gett så mycket. Ibland kan det bli för ambitiöst med studiebesök på varandras gårdar som är svåra att hinna med både att förbereda och delta på. Då blir det långt mellan träffarna och allt rinner ut i sanden. Då kanske det kan vara klokt att ses över lunch några gånger emellan gårdsbesöken för att hålla kvar den sociala kontakten.

Det finns en grupp företagare som verkligen efterfrågar spetskompetens och fördjupande kurser. De ser ytliga kurser som slöseri med tid. Andra företagare tar helst till sig kunskaper i skriftlig form hemma på gården - "Jag läser ofta SLU-rapporter om växtodling och tycker det är ett enklare sätt att ta till sig kunskap än att gå kurser. "Medan andra har svårt för teoretiska kurser och skriftligt information. Det kan vara begränsande för vissa företagares förmåga och vilja att delta i kom-

petensaktiviteter. En företagare med dyslexi uttrycker det så här - "Det är svårt att ta till sig kunskap när det blir för teoretiskt. Praktiska aktiviteter ger mer. Individuell rådgivning måste vara tydlig och ge grundligare förklaringar av termer. Det skulle även funka med rådgivning i mindre grupper". Behovet av hjälp med att hitta ett bra nätverk och extra stöd framgår tydligt när han svarar på vilken aktivitet som är viktigast för att stimulera och utveckla företaget - "Hitta bra nätverk av bönder som man kan fråga vad som helst utan att blir betraktad som dum".

Utmaningen är att utforma aktiviteter så att så många företagare som möjligt får tillgång till stöd, råd och ny kunskap. I resonemang med olika företagare så kom det fram att det ibland saknas förankring hos företagarna kring vilka aktiviteter som behövs. Genom att samla företagarna lokalt eller utifrån företagsinriktning kan man tillsammans diskutera fram vilka aktiviteter de behöver och skraddarsy aktiviteterna efter dem. Har man varit med och planerat aktiviteten så är det också större sannolikhet att man deltar. En del upplever att det ordnas många påkostade kurser i större orter med få deltagare eller som får ställas in. Lösningen kan vara att skapa relationer, förenkla och komma närmare företagen.

2.5. Individuell rådgivning

Frågorna kring individuell rådgivning handlade både om innehåll och vad företagen var villiga att betala för den. Istället för att fråga om vilket pris de var beredda att betala så fick de beskriva vilka krav de ställer på rådgivning utifrån tre kostnadsnivåer. Det första svaret som kom var ofta i stil med "Samma grundkrav på kompetens gäller för kostnadsfri som för rådgivning man betalar för" eller "Allt tar tid, att den är gratis betyder inte att det behöver vara bra kvalitet." Men när företagarna fick utveckla sig tankarna framkom mer. En del resonerade kring nytan med att sälja in rådgivning genom att erbjuda kostnadsfri rådgivning "Det är bra att få starta med kostnadsfri rådgivning så man får testa på om rådgivningen ger något. Det gäller även för kurser. Om första kursen är kostnadsfri eller till lågt pris och man märker att kursledare och föreläsare ger mycket så är man beredd att betala för nästa kurs." Sen fanns det olika syn på att betala ett så högt pris som 900 kr/timme för rådgivning. Framförallt större företag har större betalningsförmåga "Kostnaden är inte det väsentligaste, med så stora kostnader som är inom lantbruket så blir kostnaden för rådgivning inte så stor." "Om man får hjälp så har inte priset så stor betydelse. Framförallt om det ger hjälp med något akut, funkar allt och rullar på så är man mindre benägen att betala." Men samtidigt ställs det högre krav "Betalar man fullt ut vill jag att rådgivaren ska visa framfötterna. Visa tydligare att rådgivaren är där för min skull." "Rådgivningen ska driva fram resultat och vara inspirerande."

I intervjun efterfrågades idéer om hur rådgivningen kan förändras. Överlag är många nöjda med den rådgivning de får. Många köper bara rådgivning kring ekonomin och har inte så många idéer om förbättringar. Men några idéer kom fram som är värda att lyftas, det finns ett behov av "helhetssyn på gården". Rådgivningen behöver både spetskunskap men även helikopterperspektiv "Rådgivare behöver bli bättre på strategisk rådgivning för hur osäkerhet ska mötas" "I efterhand kan jag tycka att rådgivningen skulle ha varit mer inriktad på att ifrågasätta vår satsning och pröva andra alternativ än bara bekräfta vår vilja att bygga ut" "Förbättra omvärldsanalys - och ha förmåga att se och pröva (kalkylmässigt) nya affärsmöjligheter"

Det finns även krav på att rådgivningen ska samordnas och bli mer effektiv. "Samordna rådgivning och gör den mer priseffektiv." Det handlar också om att avstånden mellan rådgivare och företagare. Visserligen kan kompetensen finnas inom länet men det kan vara ett motstånd mot att ta kontakt om man inte har en relation med rådgivaren. "Den personliga kontakten blir lidande av att avstånden är så stora, speciellt när man etablerar kontakten." "Ett behov vi har är att rådgivningen behöver komma närmare oss som bor i inlandet."

Det ställs flera krav på rådgivningen som gärna ska integreras helhetssyn, spetskompetens, samordning, effektivitet och relation. Utmaningen är att både leverera bra rådgivning och att skapa en ömsesidig respekt för varandras roller "De rådgivare man mött är ofta väldigt teoretiska och har för lite praktisk erfarenhet." "Spetskompetensen saknas inom vissa områden och rådgivarna går på samma kurser som lantbrukarna. Det skulle behövas mer resurser för fortbildning av rådgivarna." Det tyder på att det finns ett behov av att satsa på samverkan, fortbildning, erfarenhetsutbyte och metodutveckling för rådgivningen. I ett så stort län som Västerbotten med långa avstånd mellan rådgivare och företagare behöver rådgivningen utvecklas för att ge förutsättningar för en hållbar företagsutveckling. Det finns också ett behov av att koppla samman individuellt rådgivning med andra kompetensutvecklingsinsatser för att öka förutsättningarna till förändring. I vissa svar framkommer frustrationen över att gå en kurs som ger inspiration och ny kunskap men som man inte mår med att genomföra. "Individuell marknadsföringsrådgivning har saknas, men det har varit väldigt hög klass på utbildningarna om storytelling och marknadsföring. Det vore önskvärt att följa upp med individuell rådgivning. Det är resursslöseri att ha kurser om det inte leder till verkstad."

2.6. Utveckling framöver

Under de övergripande frågorna på slutet kom det fram en del intressanta funderingar som förtjänar att lyftas fram. Det är många som lyfter fram övergripande faktorer som behövs för en öka lönsamheten i landsbygdens företag. Mycket handlar om att ändra på attityder och informera om lantbruk och landsbygdsföretagande. Man ser helheten, att företagandet är beroende av ett levande och fungerande samhälle. "Stötta lantbruk och annat företagande på ej tätortsnära landsbygd. Satsa på service och kommunikation i ej tätortsnära landsbygd. Det måste vara attraktivt att bo på landsbygden. Att få ungdomar intresserade av lantbruk och företagande på landsbygden. Föryngring och generationsskifte, att unga företag tar över"

Det lyfts även fram behovet av samverkan mellan företagen "Handledning och stimulering av lokala nätverk. Det är svårt att komma igång och kan behövas mer konkret stöd."

De som har byggt vill att andra ska få bättre råd än de själva fått. "Förbättrad byggrådgivning, bygga billigare och bättre. Byggprojekt för att hitta bra lösningar för Norrland."

En del förslag är mer utmanande än andra "Våga satsa mer på företagare som är villiga att satsa själva, som är kompetenta och som rådgivarna tror på. Låt tjänstemännen få befogenhet och ansvar för statligt riskkapital som kan satsas på företag som har förutsättningar att bli framgångsrika och ge ringar på vattnet i sin byggd." Slutligen vill jag lyfta fram att intervjuer ger mer än bara svarsresultat. Det har ett värde i sig att ge sig tid att prata en längre stund om frågor som rör företagande, utveckling och framtiden. Det är ofta fram mot slutet av intervjun som det lossnar och de mest intressanta sidospåren kommer fram. Jag vill även passa på att tacka alla företagare som ställt upp med sin tid och sina tankar. Som avrundning passar det bra att skicka med ett citat till alla som läser rapporten "Ta vara på människors idéer och stötta innovationer"

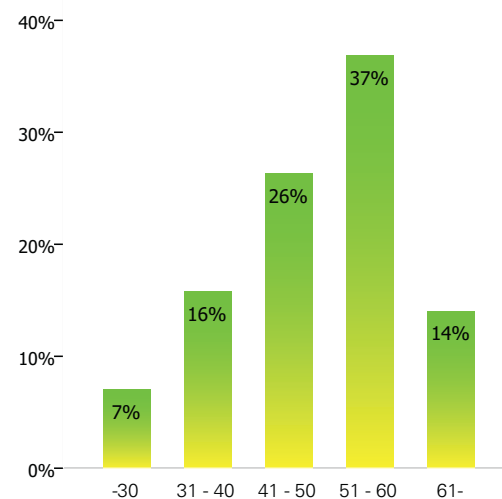
Anna Molander, rådgivare

3. Bakgrundsfrågor

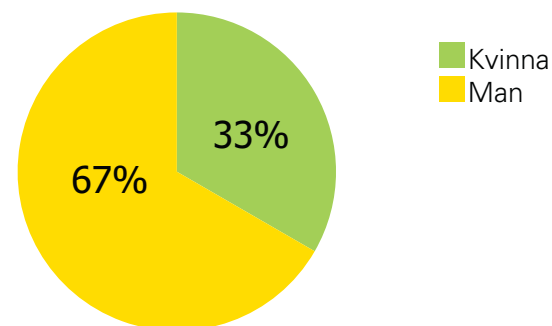
3.1. Sammanfattning

Spridningen av respondenterna från olika områden i Västerbotten är relativt jämn men Norra Västerbottens kustland är något underrepresenterat. Könsfördelningen bland respondenterna speglar företagandet inom jordbrukssektorn. Enligt jordbruksverkets statistik från 2013 låg andelen kvinnliga företagare på enskilda företag på ca 16 %, medan andelen kvinnliga driftsledare på juridiska företag var 13 %. Att andelen kvinnor bland respondenterna är högre kan delvis bero på det riktade urvalet för att få med företag med livsmedelsförädling och grönsaksodling som har hög andel kvinnliga företagare. Drygt hälften av respondenterna är mellan 41 och 60 år. Vad gäller utbildningsnivå har knappt hälften av respondenterna gymnasieutbildning som högsta avslutade utbildning.

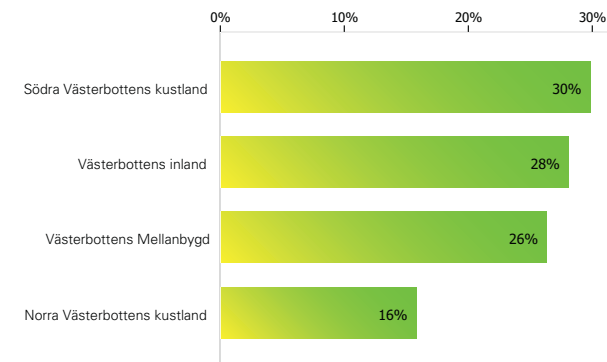
Ålder



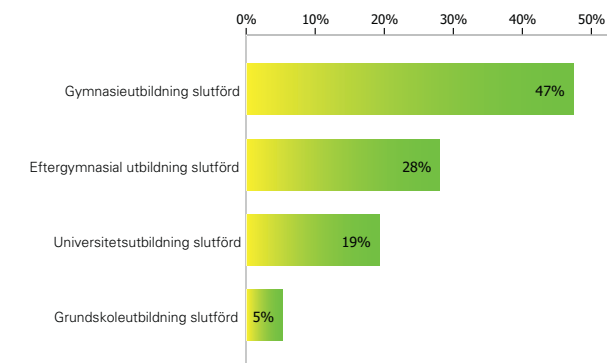
Kön



Område



Utbildningsnivå



4. Beskrivning av företagets verksamhet

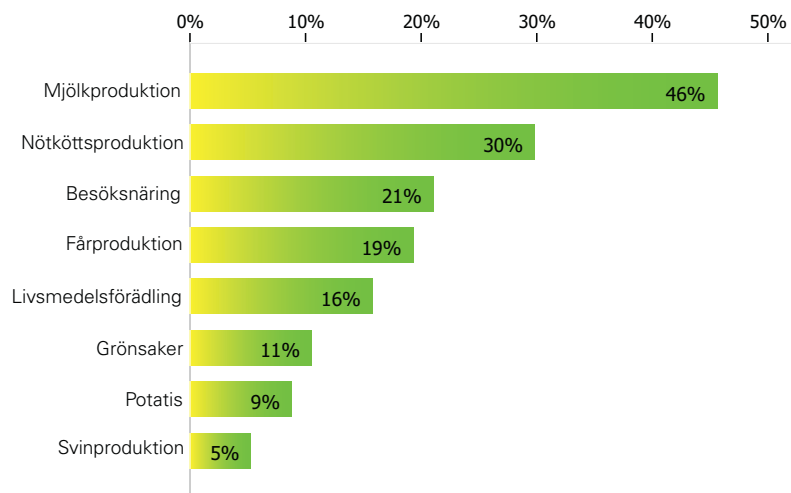
4.1. Sammanfattning

Respondenterna har fått svara på frågor kring sitt företags verksamhet. Nästan hälften, 46%, arbetar med mjölkproduktion och en knapp tredjedel med nötköttsproduktion. Branscher som potatis och svinproduktion har lägst representation bland respondenterna. Som alternativ fanns även grovfoder och spannmål. Men i stort sett uteslutande som en kombination med något annat.

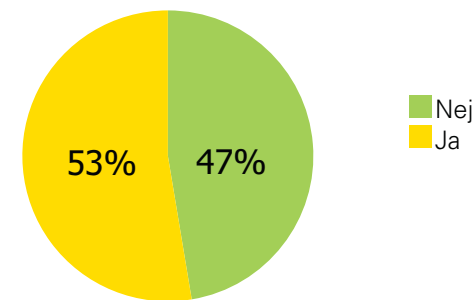
Över hälften av respondenterna har även angett att de är verksamma inom en annan bransch. Vanligaste svaret på vilken bransch är att de har skog. Det är

troligen dock än fler som har skog än vad som svarar det här då det inte framgick i frågeställningen. Andra typer av branscher som nämnts har varit gårdsbutik, köttlådor, blommor, bär och bin samt ytterligare enstaka exempel på verksamheter. .

I vilken eller vilka av följande branscher är ni verksamma?



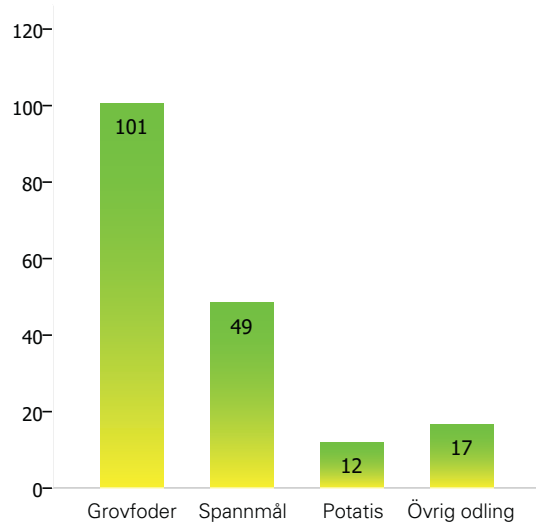
Andel som svarat annan bransch



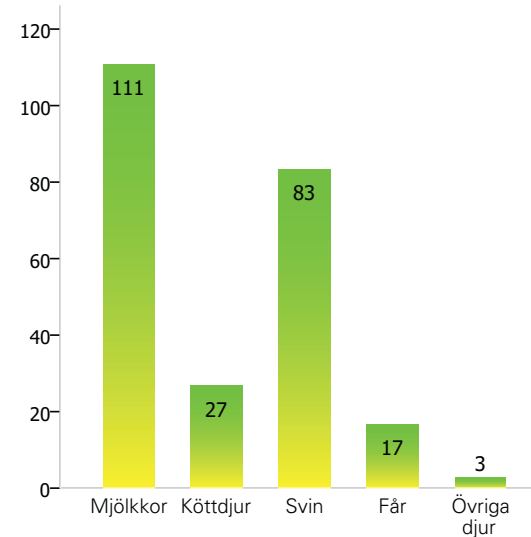
4.2. Sammanfattning

Företagens genomsnittliga odlingsareal för olika grödor visar att i genomsnitt är grovfoderarealen dubbelt så stor som spannmålsarealen. Den genomsnittliga arealen är drygt 100 ha för grovfoder och nästan 50 ha för spannmålen. Det visar att de intervjuade företagen har större odlingsareal än genomsnittet som enligt jordbruksverkets statistik ligger på 20-30 ha i Västerbotten. Det genomsnittliga antalet djurenheter är högst för företag med mjölkkor och ligger på 111 djurenheter.

Medelhektar för olika grödor



Genomsnittligt antal djurenheter

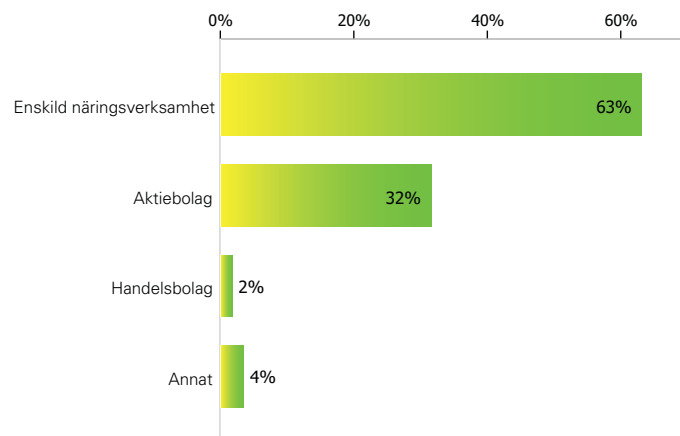


5. Företagsform

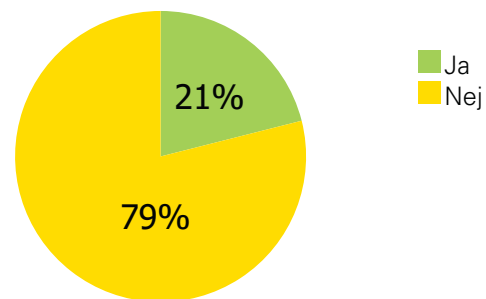
5.1. Sammanfattning

I undersökningen har de tillfrågade angett i vilken företagsform de verkar. En majoritet, 63 %, driver enskild verksamhet. Av de tillfrågade överväger en dryg femtedel, 21 %, att byta företagsform. En övervägande majoritet av dessa vill byta till aktiebolag och bara ett fåtal till handelsbolag. De som svarat annat, svarar framförallt att de ej vet till vilken företagsform.

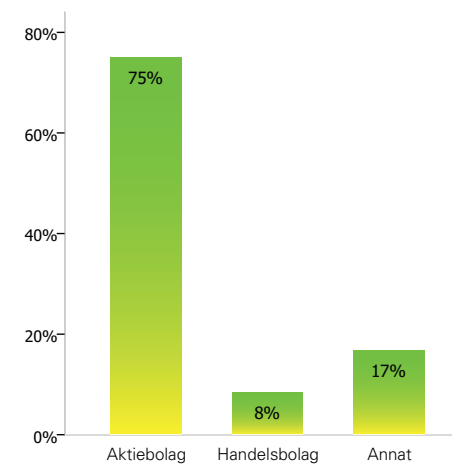
Företagsform



Överväger du eller ni att byta företagsform?



Vilken företagsform vill du eller ni byta till?



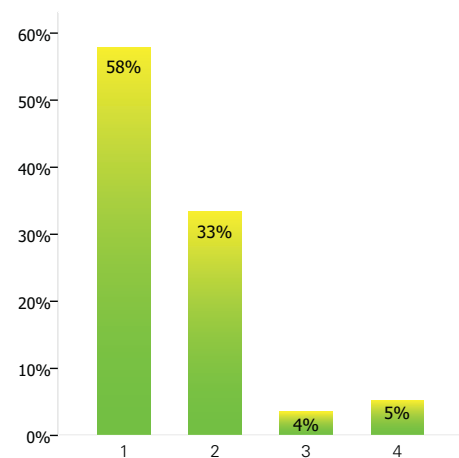
6. Ägande av företaget

6.1. Sammanfattning

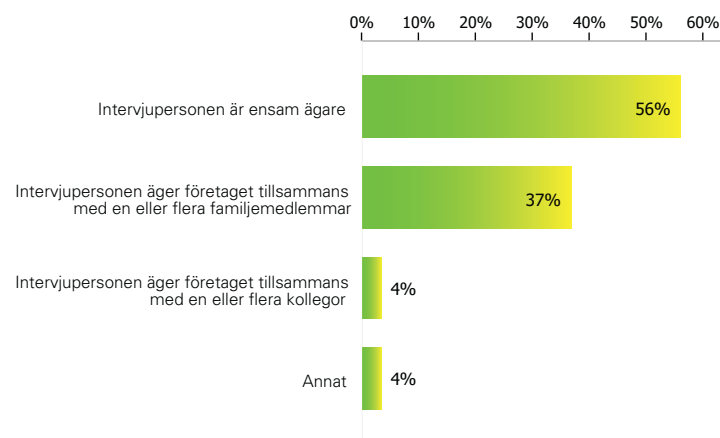
Respondenterna har också fått svara på frågor kring ägande av företaget. De allra flesta respondenter är ensamma eller två om att äga företagen. Fler än hälften är dock ensamma om att driva sitt företag. En dryg tredjedel anger att de äger sitt företag tillsammans med en eller flera familjemedlemmar.

Drygt hälften av företagen drivs av en kvinna, bara två procent drivs av två kvinnor.

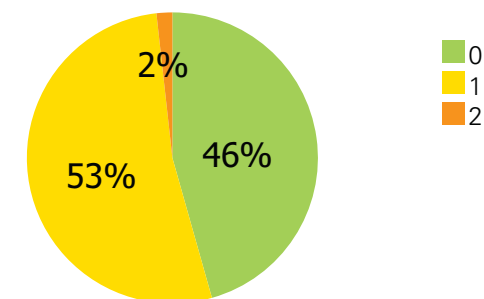
Totalt antal ägare av företaget



Vem eller vilka äger företaget?



Antal kvinnor som äger företaget



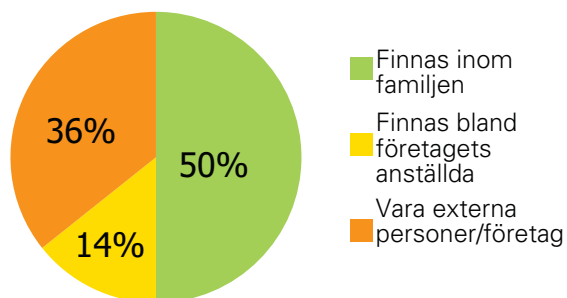
6.2. Eventuellt ägarskifte

I undersökningen har respondenterna fått svara på frågor kring eventuella ägarskiften. En fjärdedel av intervjupersonerna har angett att de har tankar på att antingen genomföra ägarskifte eller sälja sin verksamhet innan 2020. En tydlig majoritet, 70 %, säger sig dock inte ha sådana planer.

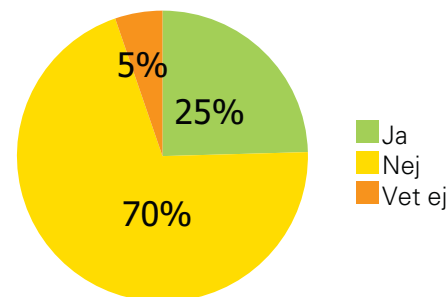
Bland de som angett att de har tankar på ägarskifte tror precis hälften att den nya ägaren finns inom familjen.

Som tabellen på nästa sida visar har tre fjärdedelar av de respondenter som är 61 år eller äldre tankar på ägarskifte.

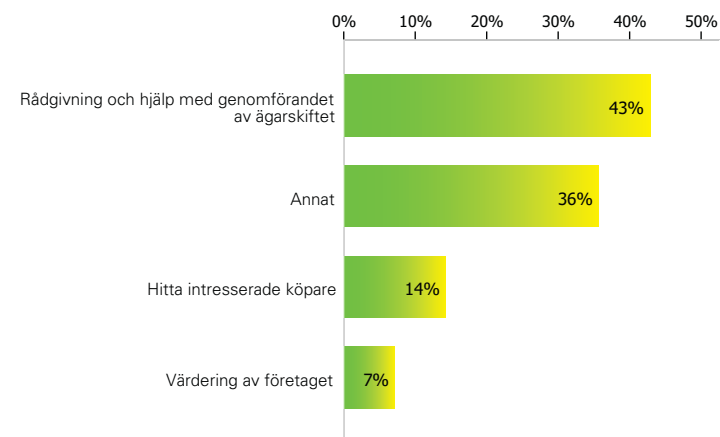
Tror ni att den nya ägaren/delägare kommer att...



Har ni tankar på att genomföra ägarskiften eller försäljning av verksamheten under perioden fram till 2020?



Vilka av de följande frågorna tror du är de viktigaste sakerna som ert företag skulle kunna behöva hjälp kring ägarskiften?



6.3. Uppdelning

"Har ni tankar på att genomföra ägarskiften eller försäljning av verksamheten under perioden fram till 2020?" uppdelat på åldersfördelning

	-30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	61-
Ja	0%	11%	13%	24%	75%
Nej	100%	89%	87%	67%	13%
Vet ej	0%	0%	0%	10%	13%

De som har svarat annat på "Vilka av de följande frågorna tror du är de viktigaste sakerna som ert företag skulle kunna behöva hjälp kring ägarskiften?"

- Värdering, hitta köpare
- Rådgivning och värdering
- Det behövs ingen mer hjälp än den vi kan få från revisorn och andra kontakter som redan finns
- dåliga tider lågt värderat företag
- Alla tre alternativ är viktiga

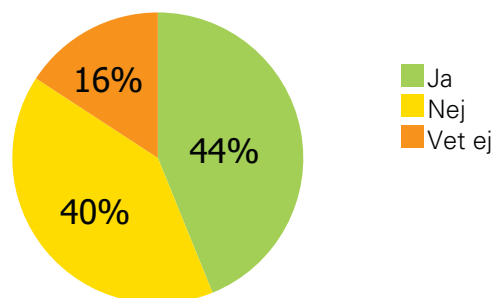


7. Företagsstyrning

7.1. Sammanfattning

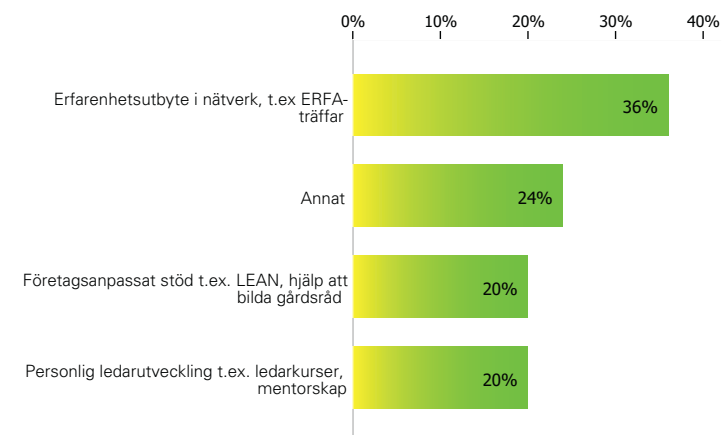
Respondenterna har fått frågor kring behovet av stöd i ledarfrågor. Knappt hälften av respondenterna anser att deras företag har sådana behov. Bland de respondenter vars högsta utbildningsnivå är slutförd gymnasieutbildning tycker drygt hälften att de behöver sådant stöd. Bland de som har en avslutad universitetsutbildning anser dock bara en knapp tiondel att de behöver den typen av stöd.

Har ert företag behov av coaching/stöd i ledarfrågor genom rådgivning eller nätverk?



	Grundskoleutbildning slutförd	Gymnasieutbildning slutförd	Eftergymnasial utbildning slutförd	Universitetsutbildning slutförd
Ja	33%	52%	56%	9%
Nej	67%	37%	31%	55%
Vet ej	0%	11%	13%	36%

Vilket av följande alternativ stämmer bäst på hur du tycker att ett sådant stöd borde utformas?

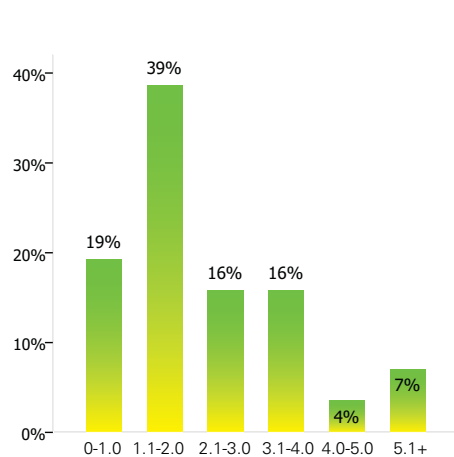


8. Årsarbeten

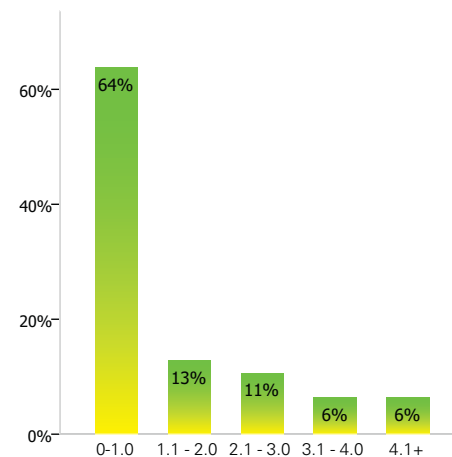
8.1. Sammanfattning

Här har respondenterna fått svara på frågor kring hur många årsarbeten som gjorts under föregående år. Över hälften anger att anställda i företaget har utfört 1 årsarbete eller mindre under förra året. 39 % anger att de totalt i företaget har gjort mellan 1 och 2 årsarbeten under 2014.

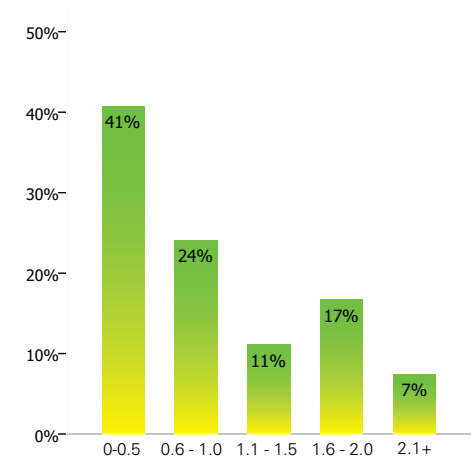
Hur många årsarbeten gjordes i företaget under föregående år, inkluderat arbete av företagets ägare?



Hur många årsarbeten gjordes av anställda?



Hur många årsarbeten gjordes av kvinnor?



8.2. Uppdelning

Siffrorna bör tolkas med försiktighet. Lantbruksnäringen är diversifierad vilket gör att angivet antal årsarbeten på ett företag ofta är fördelat på flera av de angivna branscherna. Exempelvis anges att 20 % av företagen med potatis har fler än fem anställda. Eftersom det bara är fem företag som angett att de odlar potatis innebär 20 % att det rör ett företag. Detta företag är en större gård med mjölkproduktion och omfattande växtodling. Årsarbetena i företaget görs till stor del inom mjölkproduktionen och endast en mindre del görs inom potatisodlingen.

Årsarbeten som gjordes föregående period uppdelat på bransch

	Mjölproduktion	Nötköttproduktion	Svinproduktion	Fårproduktion	Spannmål	Grovfoder	Potatis	Grönsaker	Besöksnäring	Livsmedelsförädling	Annat
0-1.0	0%	18%	33%	46%	11%	13%	20%	50%	17%	22%	27%
1.1 - 2.0	31%	47%	33%	46%	48%	44%	40%	50%	58%	33%	40%
2.1 - 3.0	27%	24%	0%	9%	15%	19%	0%	0%	17%	11%	13%
3.1 - 4.0	31%	12%	0%	0%	15%	19%	20%	0%	8%	11%	17%
4.1 - 5.0	0%	0%	33%	0%	4%	0%	0%	0%	0%	11%	3%
5.1+	12%	0%	0%	0%	7%	6%	20%	0%	0%	11%	0%

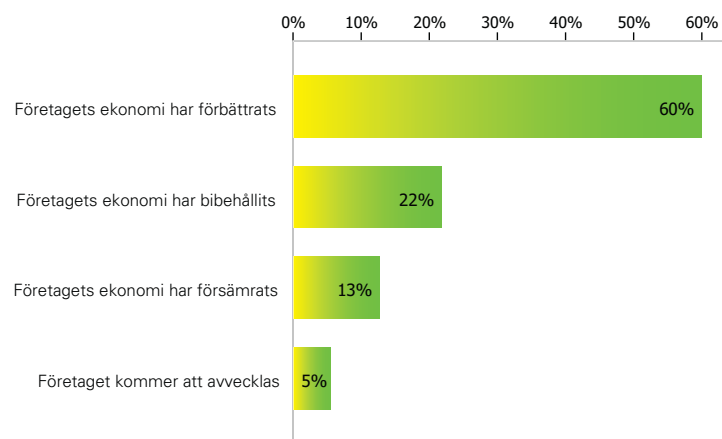
9. Ekonomi

9.1. Sammanfattning

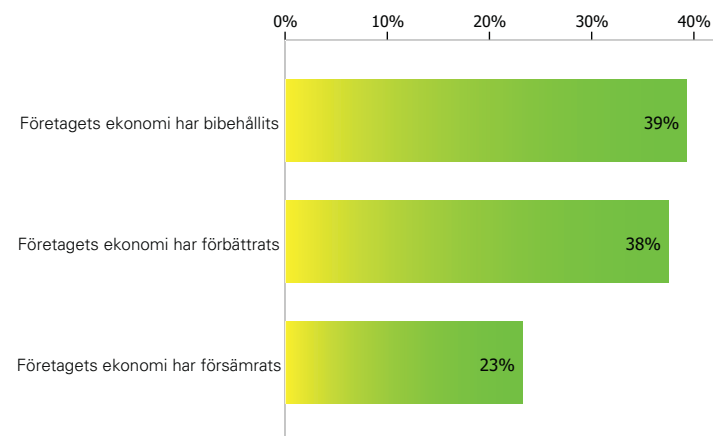
I detta avsnitt har intervjupersonerna fått svara på frågor kring företagets ekonomi och utveckling. Mer än hälften, 60 %, tror att företagets ekonomi kommer förbättras under de kommande fem åren. Endast 5 % tror att deras företag kommer att avvecklas under den tiden. Samtliga företag som svarar att de vill avveckla finns i inlandet.

På frågan kring företagets utveckling de senaste 6 åren har 39 % svarat att ekonomin har bibehållits. Nästan lika många har angett att deras företags ekonomi har förbättrats.

Hur tror du att ert företag kommer att utvecklas under de kommande fem åren.



Hur kan den ekonomiska utvecklingen i ditt/ert företag bäst beskrivas för perioden 2008-2014.



9.2. Uppdelning

När resultaten delas upp på utbildningsnivå så syns det att de med högre utbildning tror på en mer positiv utveckling. Det kan delvis förklaras med att de med universitetsutbildning framförallt återfinns inom branscherna får, grönsaker, besöksnäring och livsmedelsförädling som alla har en positiv syn på den ekonomiska utvecklingen. Bland de företag som har mjölkproduktion svarar 29 % att de tror att ekonomin kommer att förbättras medan i de övriga branscherna svarar 67 % till 91 % att ekonomin kommer förbättras.

Hur tror du att ert företag kommer att utvecklas under de kommande fem åren. Välj det alternativ som stämmer bäst:

Uppdelat på utbildning

	Grundskoleutbildning slutförd	Gymnasieutbildning slutförd	Eftergymnasial utbildning slutförd	Universitetsutbildning slutförd
Företaget kommer att avvecklas	33%	4%	7%	0%
Företagets ekonomi har förbättrats	33%	48%	71%	82%
Företagets ekonomi har bibehållits	0%	26%	21%	18%
Företagets ekonomi har försämrats	33%	22%	0%	0%

Hur tror du att ert företag kommer att utvecklas under de kommande fem åren. Välj det alternativ som stämmer bäst:

Uppdelat på bransch

	Mjölkproduktion	Nötköttproduktion	Svinproduktion	Fårproduktion	Grönsaker	Besöksnäring	Livsmedelsförädling	Annat
Företaget kommer att avvecklas	8%	6%	0%	0%	0%	8%	0%	7%
Företagets ekonomi har förbättrats	29%	71%	67%	91%	78%	83%	89%	67%
Företagets ekonomi har bibehållits	33%	12%	33%	0%	22%	8%	11%	17%
Företagets ekonomi har försämrats	29%	12%	0%	9%	0%	0%	0%	10%

9.3. Fritexter

Vad är de viktigaste skälen till att du tror att företaget kommer att ha den utvecklingen?

”Företagets ekonomi har förbättrats”

Av dem som tror att deras ekonomi har förbättrats de närmaste fem åren anger de flesta att de på olika sätt har utvecklat, förändrat eller gjort nyinvesteringar i sina verksamheter. Flera tror också att marknaden kommer att förändras och att efterfrågan på svenskt och lokalproducerat kommer att öka.

”Företagets ekonomi har bibehållits”

Bland de respondenter som tror att ekonomin kommer att bibehållas anger flera att mjölkpriserna kommer att vara fortsatt låga eller öka marginellt.

”Företagets ekonomi har försämrats”

De intervjupersoner som tror att företagets ekonomin kommer försämrats anger exempelvis låga priser och att de får dåligt betalt som en viktig anledning.

”Företaget kommer att avvecklas”

De respondenter som tror att deras företag kommer att avvecklas nämner bland annat brist på politisk vilja och ökad centralisering av marknaden.

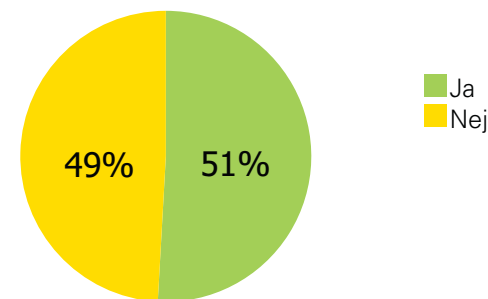
10. Investeringar

10.1. Sammanfattning

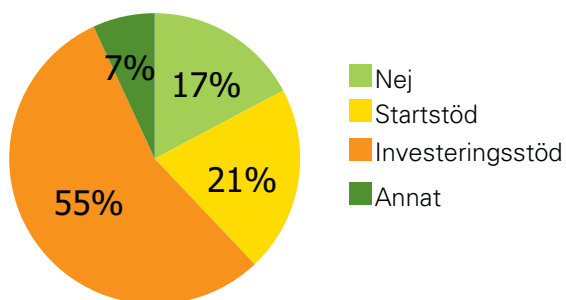
Respondenterna har fått svara på frågor kring investeringar och huruvida de mottagit ekonomiskt stöd. Drygt hälften av verksamheterna är nystartade eller har ändrat sin inriktning de senaste sju åren. Av dessa har mer än hälften fått investeringsstöd. 71 % av dem som mottagit stöd hade inte kunnat tänka sig att genomföra förändringen eller starta sin verksamhet utan det stödet.

Urvalet har till viss del inriktats på företag som har gjort nyinvesteringar eller fått ekonomiskt stöd.

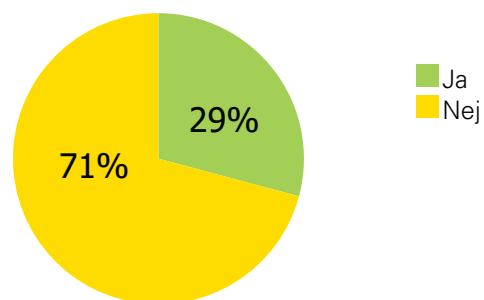
Är företaget nystartat eller har verksamheten i stor grad ändrat inriktning under programperioden 2007-2014?



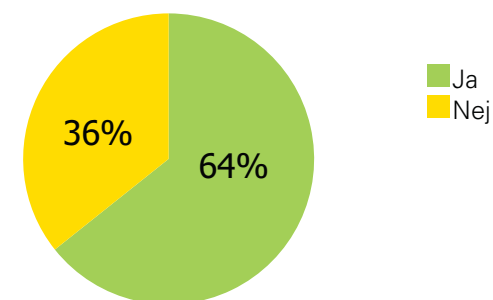
Har företaget fått ekonomiskt stöd för denna nystart/ändrade inriktning?



Hade du kunnat tänka dig att göra denna nystart/ändrade inriktning utan stöden ovan?



Har företaget fått rådgivning i samband denna nystart/ändrad inriktning?

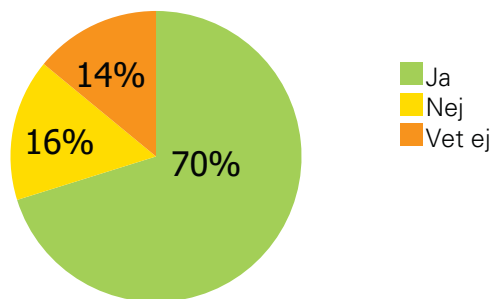


10.2. Sammanfattning

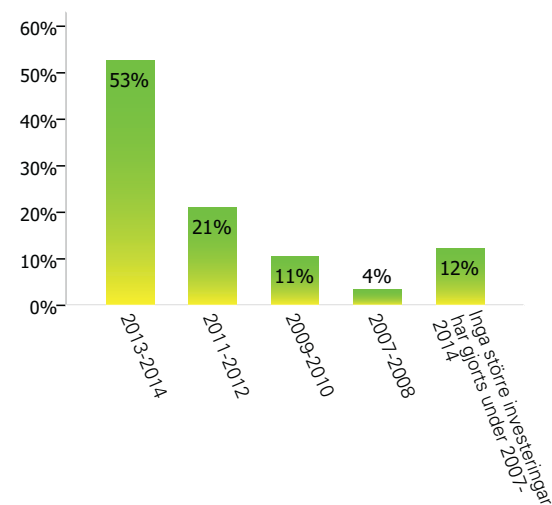
En tydlig majoritet, 70 %, planerar att göra nyinvesteringar de kommande fem åren. Av respondenterna har drygt hälften gjort en större investering om 100 000 kronor eller mer de senaste två åren.

Kvinnor svarar vet ej i större utsträckning. Det är osäkert om det innebär att de inte kommer att investera.

Planerar ni att genomföra någon investering under kommande projektperiod 2015-2020?



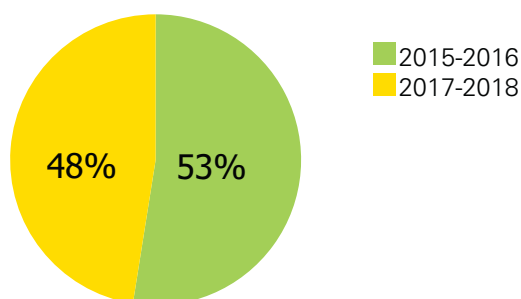
När gjorde ert företag senast en investering om 100 tkr eller mer?



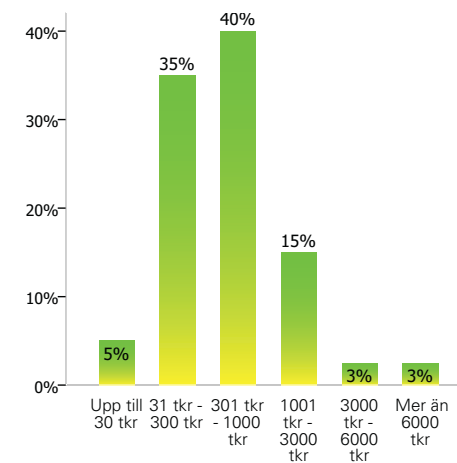
10.3. Sammanfattning

Av dem som angett att de kommer göra en investering framöver planerar drygt hälften av dem att göra dessa de kommande två åren. Mer än hälften av de företag som inte tänker göra någon större investering anger skälet att deras anläggning fungerar bra. Ju större företag desto större investeringar.

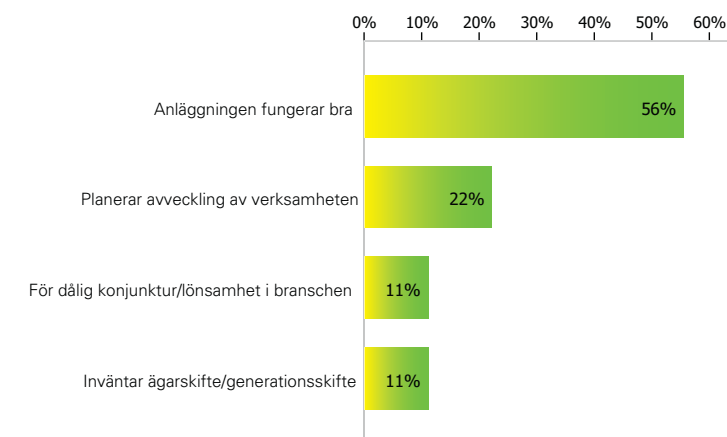
När planeras investeringen?



Ungefär hur stor blir er nästa planerade investering i kronor räknat?



Vilket av följande alternativ stämmer bäst som skäl till varför ni inte räknar med att göra någon större investering under perioden?



10.4. Fritexter

Vad tycker du har varit bra/saknats med rådgivningen kring nystarten/ändrade inriktningen?

Av de respondenter som är positiva anges bland annat att rådgivning kring ekonomi och företagande har varit bra. I kommentarer nämns också att rådgivningen har varit konkret och att den har varit en hjälp vid funderingar och frågor.

Flera har dock angett att rådgivningen har varit för allmänt hållen och för lite konkret. Att de har saknat behovsanpassning och specifika tips och hjälp, exempelvis kring uppstart av en verksamhet, är något som nämns av flera.



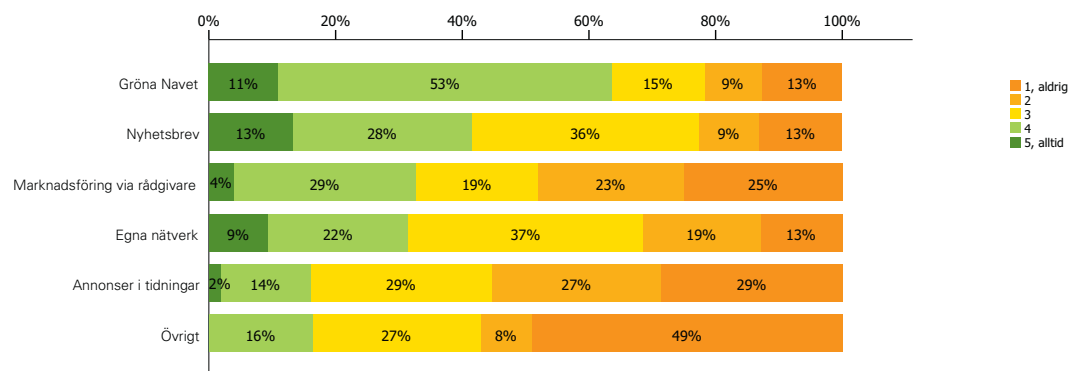
11. Erfarenhet av landsbygdsprogrammet

11.1. Sammanfattning

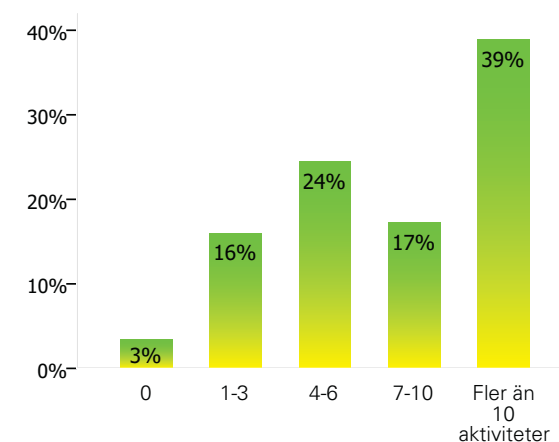
Respondenterna har fått svara på frågor kring deras erfarenhet av landsbygdsprogrammet. På en skala på 1-5 har de fått ange i vilken grad de fått information om aktiviteter i programmet från olika kanaler. 64 % anger att de i hög grad får information från Gröna Navet. Andelen som anger att de får informationen via annonser i tidningar är betydligt lägre.

En relativt stor del, 39 %, av respondenterna anger att de har medverkat i fler än tio aktiviteter finansierade av EU under förra programperioden.

Hur har Du fått eller skaffat dig information om vilka aktiviteter som genomförts under programperioden?



Ungefär hur många aktiviteter finansierade av EU har du medverkat i under föregående programperiod (2007-2014)?



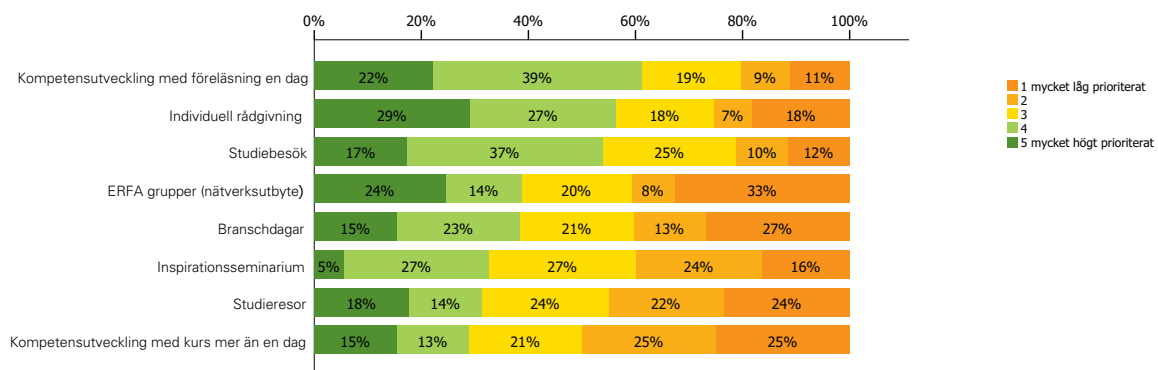
	Kust	Inland
0	2%	6%
1-3	10%	38%
4-6	22%	31%
7-10	17%	19%
Fler än 10 aktiviteter	49%	6%

12. Utvärdering av aktivitetsmetoder

12.1. Sammanfattning

I detta avsnitt har respondenterna fått svara på frågor kring aktivitetsmetoder. Den typ av aktivitet som har prioriterats högst av flest, 61 %, är kompetensutveckling med föreläsning en dag. Nästan lika många anger att de i hög grad prioriterat individuell rådgivning. Lägst prioritering har respondenterna angett att de haft kring studieresor och kompetensutveckling med kurs i mer än en dag.

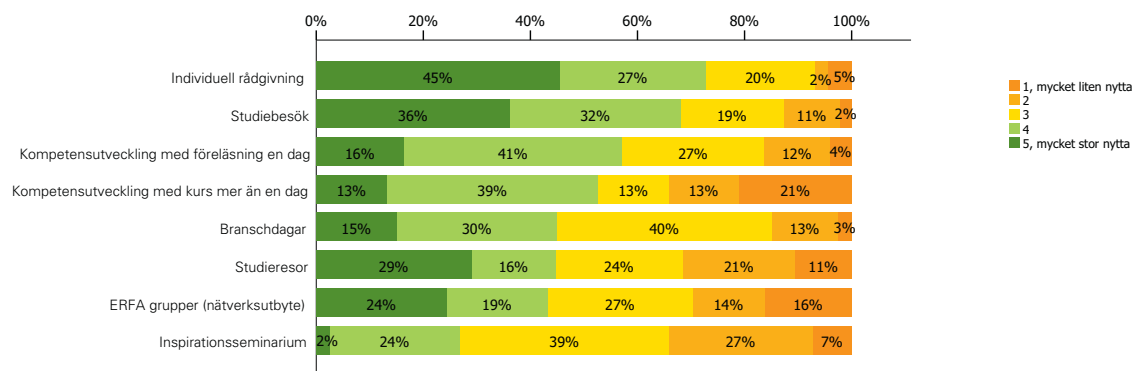
Hur högt har du prioriterat att delta i aktiviteter under föregående programperiod?



12.2. Sammanfattning

Den typ av aktivitet som flest svarat att de haft stor eller mycket stor nytta av är individuell rådgivning och studiebesök. Lägst nytta har typen inspirationsseminarium gett, enligt respondenterna. Bara 26 % av respondenterna angav att den typen av aktivitet gett stor eller mycket stor nytta.

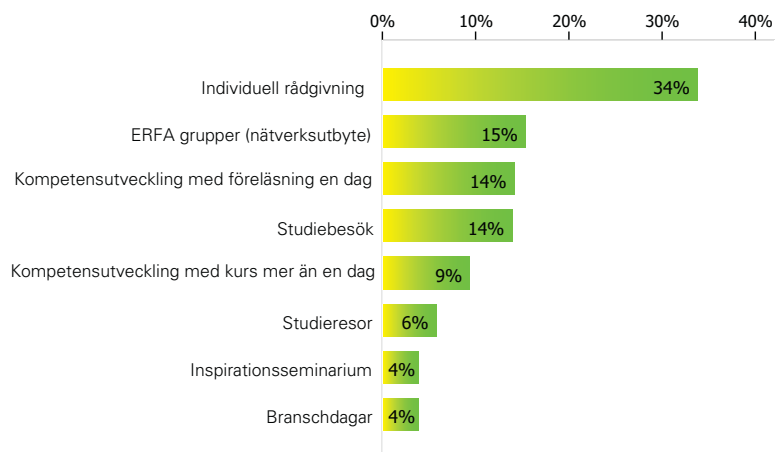
Hur stor nytta upplever du att följande aktiviteter gett för ditt företags utveckling?



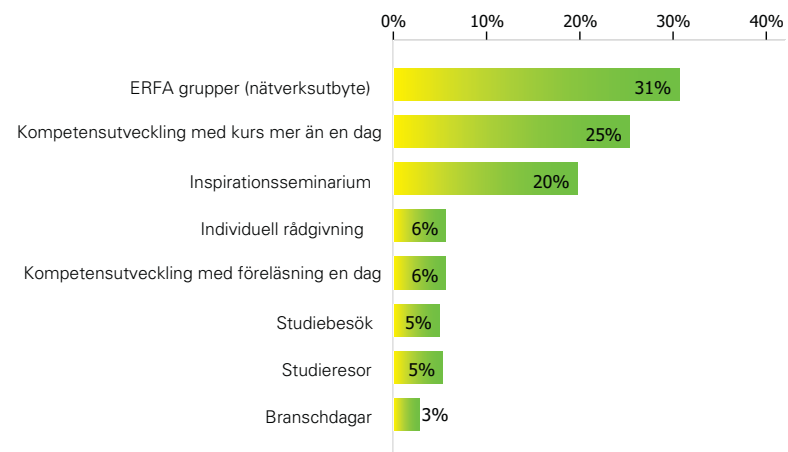
12.3. Sammanfattning

Respondenterna har fått ange vilken av de olika aktiviteterna som de anser gett allra störst respektive minst nytta. En tredjedel har angett individuell rådgivning som den aktivitet som gett mest nytta. Den typ av aktivitet som flest anser gett minst nytta är ERFA-grupper. Dock har flera av dem som anser att ERFA-grupper har gett minst nytta i fritext-kommentarer angett att de inte har deltagit i den typen av aktivitet.

Vilken av de olika aktiviteterna tycker du gav allra störst nytta för ditt företag?



Vilken av de olika aktiviteterna tycker du gav minst nytta för ditt företag?



12.4. Fritexter

Varför tycker du att just den aktiviteten gav störst nytta för er?

Bland de respondenter som anser att individuell rådgivning har gett störst nytta anger de flesta specifik anpassning som en anledning. Att rådgivningen har varit anpassad efter deras förutsättningar och behov är något som flera anser spela en stor roll.

Flera av de respondenter som svarar att de fått störst nytta av studiebesök eller studieresor anger erfarenhetsutbyte och delad kunskap med andra i branschen som en faktor. Att se nya lösningar, få intryck och kunskaper av att se hur andra gör nämns av flera. Det samma gäller i stor utsträckning bland de respondenter som ansett sig fått störst nytta av ERFA-grupper. Bra diskussioner, råd och tips från andra i branschen och att dela erfarenheter nämns av flera.

Av respondenter som har angett kompetensutveckling med föreläsning en dag eller kurs mer än en dag anger några hög nivå på föreläsning samt specifika och intressanta ämnen som en faktor.

Varför tycker du att just den aktiviteten gav minst nytta för er?

Flera av de respondenter som angett att ERFA-grupper är den aktivitet som gett minst nytta har i fritext-kommentarer skrivit att de inte har deltagit. Bland de respondenter som har ansett att kompetensutveckling med kurs mer än en dag har varit minst givande anger flera tidsbrist och att det är praktiskt svårt att delta. Flera anser att inspirationsseminarier har varit minst givande på grund av ineffektivitet och ytlighet. Bland annat nämns att seminarierna inte ger fördjupad kunskap.

13. Individuell rådgivning

Finns det något område där du upplever att rådgivarna har haft särskilt stor kompetens under den gångna programperioden? I så fall vilket?

Många respondenter anser att rådgivare har haft stor kompetens inom områden för avel samt foder-, kött-, och mjölkproduktion. Flera anger också att den ekonomiska rådgivningen har fungerat bra.

Finns det något område där du upplever att rådgivarna inte har haft tillräcklig kompetens under den gångna programperioden? Berätta i så fall vilket område det gäller och på vilket sätt du upplever att kompetensen har brustit?

Ett fåtal respondenter har valt att lämna en kommentar kring detta. Något som nämns är brist på rådgivning kring strategi och marknadsföring. Även brister i rådgivning kring foder nämns.

Har du några idéer om hur rådgivningen kan förändras för att bättre motsvara ditt behov av rådgivning?

Här efterfrågas bland annat mer samordning, tätare kontakter mellan parterna och rådgivning i mindre grupper. Rådgivning kring regler, omvärldsbevakning och företagande nämns också. Även fortbildning av rådgivarna föreslås.

Vilka krav ställer du på kostnadsfri individuell rådgivning, t.ex. Greppa Näringen, för att du ska vara intresserad av att utnyttja den?

Många respondenter anger att en sådan rådgivning ska generera ny och användbar kunskap. Att innehållet är relevant och ger dem påtaglig nytta. Flera anger också att kompetensen hos rådgivarna är av stor vikt.

Vilka ytterligare krav ställer du på till hälften subventionerad individuell rådgivning, 450 kr exkl. moms/timme, för att du ska intresseras av att utnyttja den?

Flera av respondenterna vill ha en rådgivning som är behovsanpassad och specifik för dem. Innehållet ska hålla bra kvalitet och rådgivarna ha hög kompetens. Vidare nämner flera att de förväntar sig att den typen av rådgivning ger konkreta resultat i lönsamhet.

Vilka ytterligare krav ställer du på ej subventionerad individuell rådgivning, 900 kr exkl. moms/timme, för att du ska intresseras av att utnyttja den?

Något många respondenter nämner är att rådgivarna ska ha hög kompetens och kunna tillföra specifika och konkreta råd anpassade för den aktuella situationen och gården. Kunskapen ska vara riktad, behovsspecifik och ge konkret nytta och hjälp. En del nämner också att de förväntar sig resultat i form av bättre lönsamhet.

På vilket sätt skulle du vilja att rådgivningen förändrades så att frågor kring det ekonomiska resultatet skulle få större del i rådgivningen?

Flera efterfrågar en rådgivning som är mer anpassad och specifik för gården och företaget snarare än en mer allmänt hållen inriktning. Behovet av mer strategisk rådgivning nämns också. Nedan följer de svar som lämnats som kommentarer

- Vi får rådgivning från andra bönder och mamma. Vi köper inte rådgivning i dagsläget. Vi går gärna kurser i ekonomi om lammproduktion. Produktionsrådgivning som ger bra ekonomiskt resultat är intressant.
- Spetsrådgivningen via VXA eller LRF konsult är idag så dyr i förhållande till lönsamheten så att vi har inte råd att anlita den.
- Mer rådgivning som är specifik för gården, mycket är allmänt inriktat. Fler verktyg liknande SAM-ansökan för ekonomisk uppföljning, dock ej för känsligt för dålig uppkoppling.
- marknadsföring
- LRF konsult eller banken har gett bra råd. Deltar mycket i växtodlingsdagar, fältvandringar och mjölkddagar och försöker omvandla råden till ekonomiskt bra åtgärder. Svårt att veta vad man vill ha för rådgivning.
- Konkret rådgivning, företagsanpassad
- I efterhand kan jag tycka att rådgivningen skulle ha varit mer inriktad på att ifrågesätta vår satsning och pröva andra alternativ än bara bekräfta vår vilja att bygga ut
- helhetssyn på gården
- Förstå det lilla företaget i en global omvärld och hur det kan agera och utvecklas i förhållande till en osäker marknad. Rådgivare behöver bli bättre på strategisk rådgivning för hur osäkerhet ska mötas
- förenkla regelverk SAM så fel minimeras
- Ej aktuellt

- Det kan ju vara så att vi inte tagit till oss den rådgivning som finns på ett bra sätt. Men vi upplever ofta att det är på en annan nivå än vad vi skulle vara betjänta av.

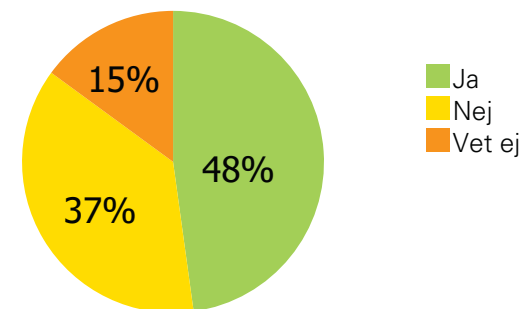


14. ERFA-grupper

14.1. Sammanfattning

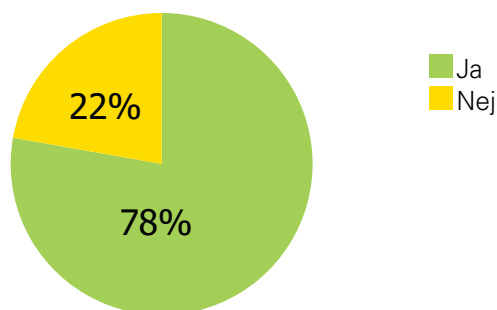
Här har intervjupersonerna fått svara på frågor kring deras erfarenhet av ERFA-grupper. Nästan hälften anger att de har haft en sådan grupp i sitt område. Samtidigt har en klar majoritet, 78 %, aktivt deltagit i någon sådan grupp den senaste programperioden. Fler än hälften tycker det är rimligt med en resa på 30 minuter till en timme för att kunna delta. 42 % är beredda att resa i mer än en timme.

Har det funnits någon ERFA-grupp i ditt område under den gångna programperioden?

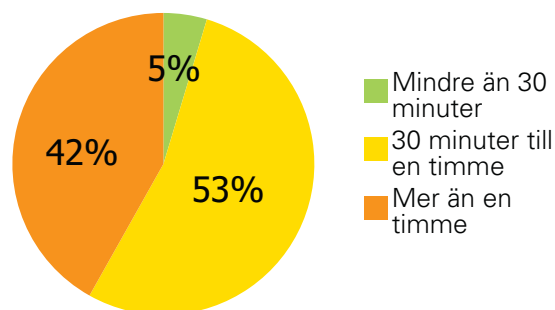


	Kust	Inland
Ja	54%	25%
Nej	34%	50%
Vet ej	12%	25%

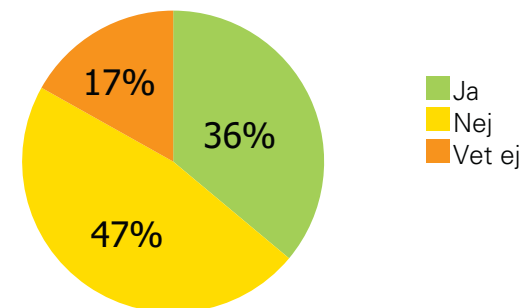
Har du deltagit aktivt i någon ERFA-grupp?



Hur lång restid, enkel resa, tycker du är rimligt för deltagande i ERFA-grupper?



Om ERFA-grupper kunde arrangeras digitalt – hade du då varit intresserad av att delta via din dator?

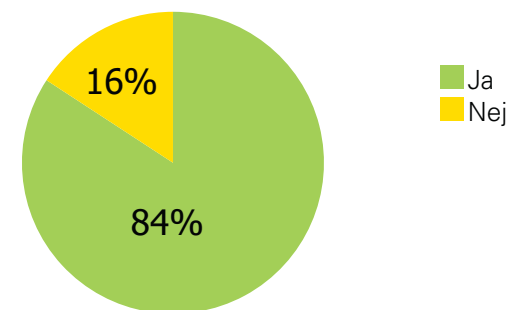


15. Studiebesök och studieresor

15.1. Sammanfattning

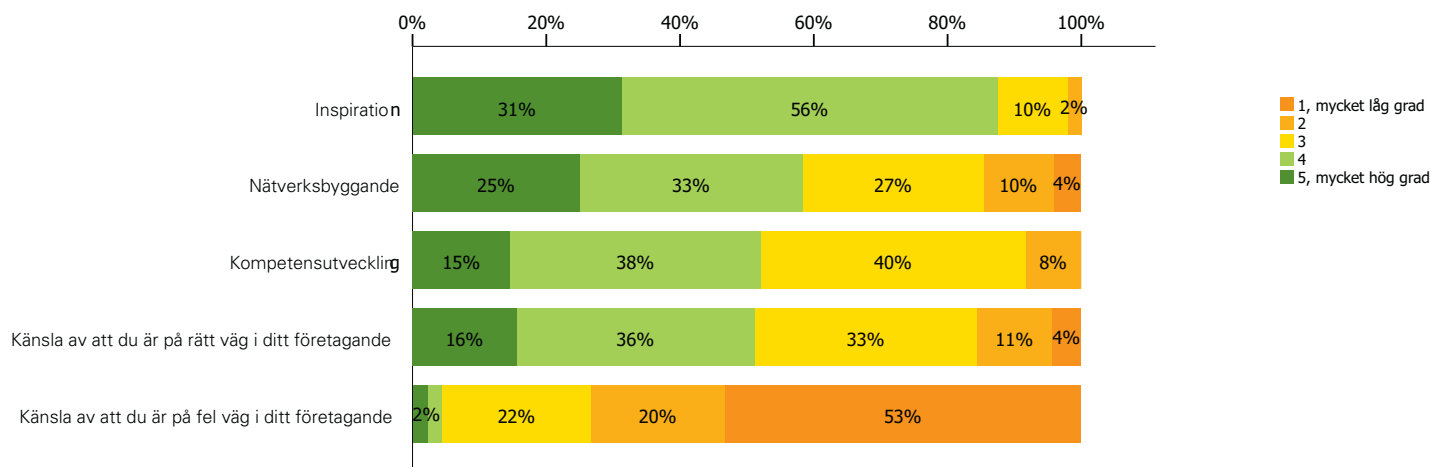
En klar majoritet har deltagit i någon studieresa eller studiebesök den senaste programperioden. En stor del av respondenterna, 87 %, upplever att de i hög eller mycket hög grad har inspirerats av studiebesök eller studieresor de har deltagit i. Något färre, men fler än hälften anger att de har bidragit till nätverksbyggande respektive kompetensutveckling i hög eller mycket hög grad.

Har du deltagit i något studiebesök eller någon studieresa under den gångna programperioden?



	Kust	Inland
Ja	90%	69%
Nej	10%	31%

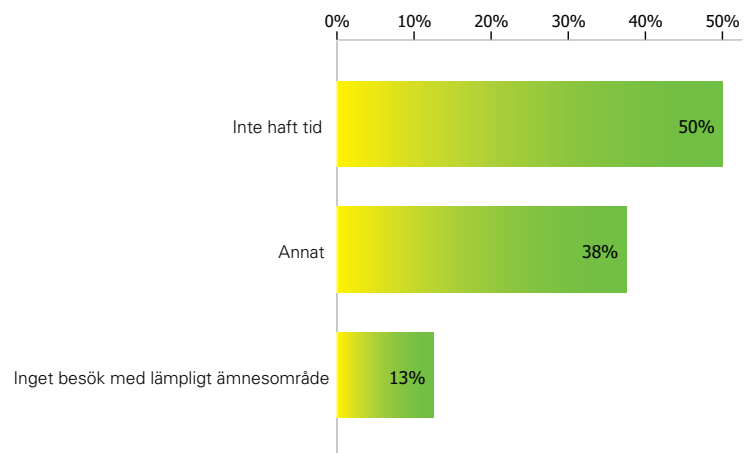
I vilken grad upplever du att de studiebesök eller studieresor som du deltog i bidrog till följande saker?



15.2. Sammanfattning

Av de respondenter som angett att de inte har deltagit på något studiebesök eller någon studieresa svarar precis hälften av dem att anledningen är att de inte har haft tid. Dock anger en relativt stor del, 36 %, att de har haft en annan anledning till att inte delta.

Vilket av följande alternativ stämmer bäst som anledning till att du valt att inte delta på något studiebesök eller någon studieresa?



Hur mycket skulle du vara beredd att betala exklusive moms för...

	Medel	Median	Maximum	Minimum	Kvartil 1	Kvartil 3
Studiebesök inom länet	478	500	2000	0	200	500
Studieresa inom Sverige	2622	2000	10000	0	1500	3000
Studieresa utomlands	5989	5000	15000	0	3000	8500
Kompetensutveckling eller seminarium inkl lunch	489	500	1200	50	250	600

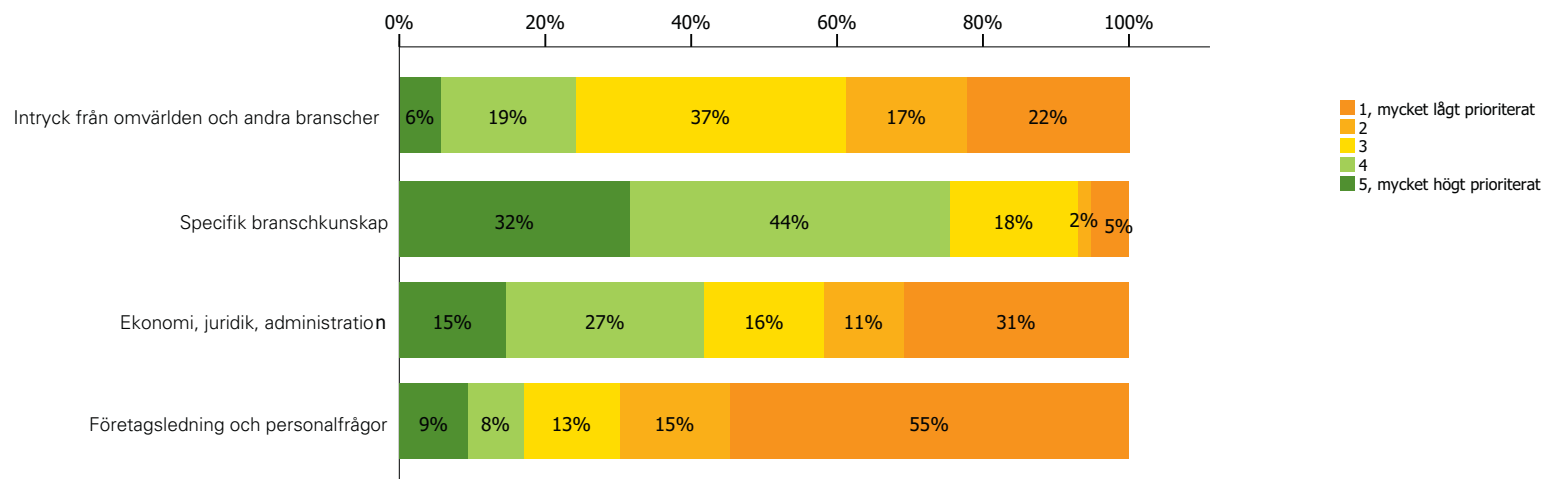
16. Utvärdering av vilka arbetsområden som varit prioriterade under föregående period

16.1. Sammanfattning

I detta avsnitt har respondenterna fått svara på frågor kring vilka arbetsområden som prioriterats under föregående period. En stor andel, 76 %, har angett att de prioriterat aktiviteter och rådgivning som berört specifik branschkunskap högt eller mycket högt.

Lägst prioritering har företagsledning och personalfrågor haft. Bara 17 % har prioriterat dessa högt eller mycket högt.

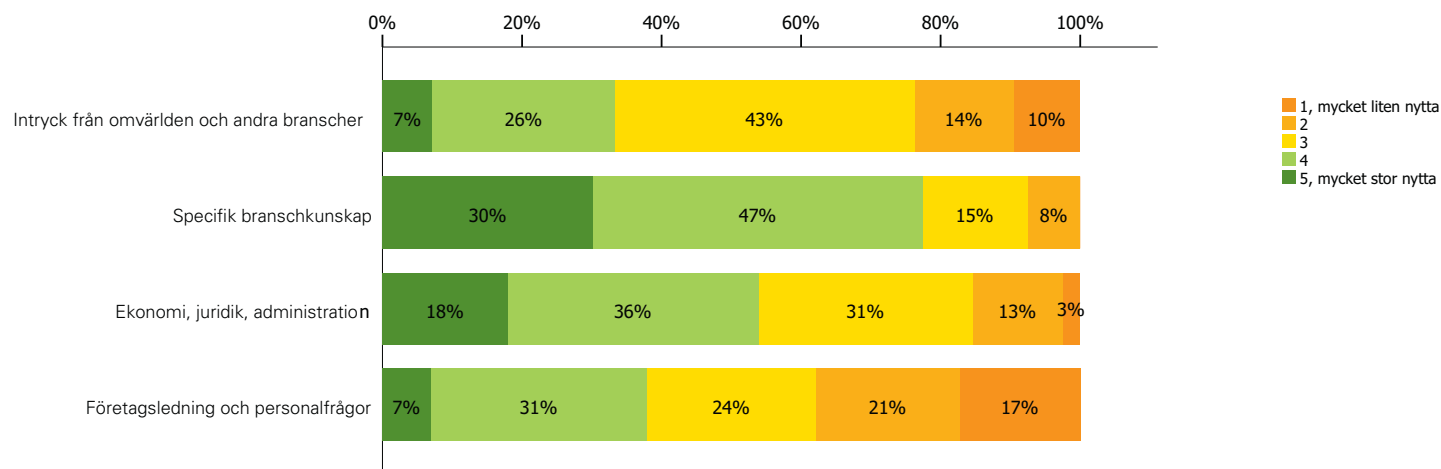
Hur högt har du prioriterat att delta i aktiviteter och rådgivning som berört följande områden under föregående programperiod?



16.2. Sammanfattning

En stor andel av respondenterna – 77 % – anser att aktiviteter och rådgivning som berör specifik branschkunskap har gjort stor eller mycket stor nytta. Motsvarande siffror inom området för företagsledning och personalfrågor är betydligt lägre på 38 %.

Hur stor nytta upplever du att aktiviteter och rådgivning som berört följande områden gett för ditt företags utveckling?



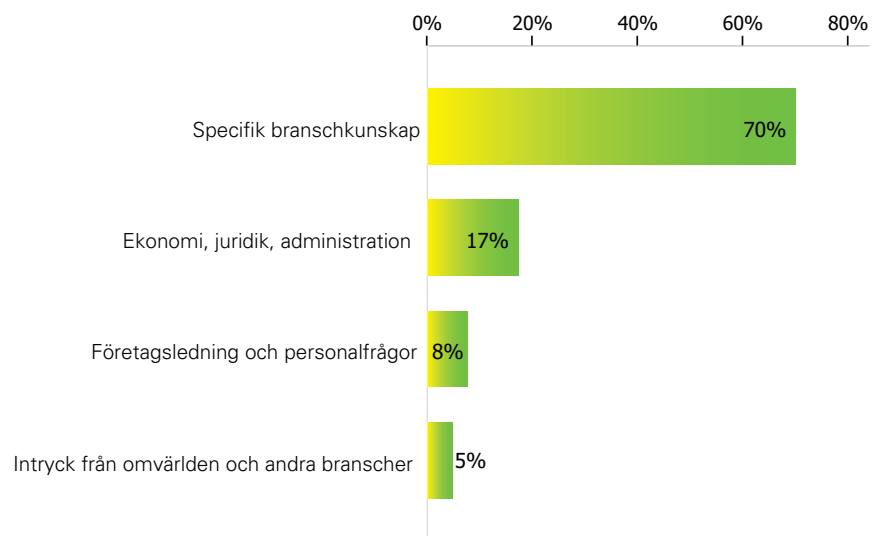
16.3. Sammanfattning

Här är det tydligt att aktiviteter och rådgivning kring specifik branschkunskap har genererat stor nytta enligt respondenterna.

70 % anser att det är aktiviteter inom detta område som har gjort allra störst nytta för deras företag.

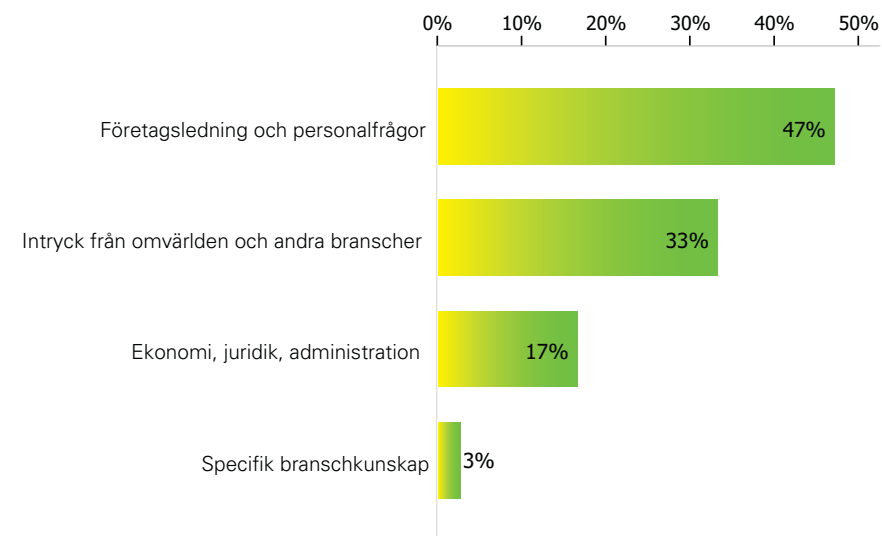
Den rådgivning som flest angett har gjort minst nytta, nästan hälften av respondenterna, är inom området företagsledning och personal.

Aktiviteter och rådgivning kring vilket av de olika områdena tycker du gav allra störst nytta för ditt företag?



Störst nytta	Kust	Inland
Specifik branschkunskap	76%	24%

Aktiviteter och rådgivning kring vilket av de olika områdena tycker du gav allra minst nytta för ditt företag?



Minst nytta	Kust	Inland
Företagsledning och personalfrågor	71%	29%



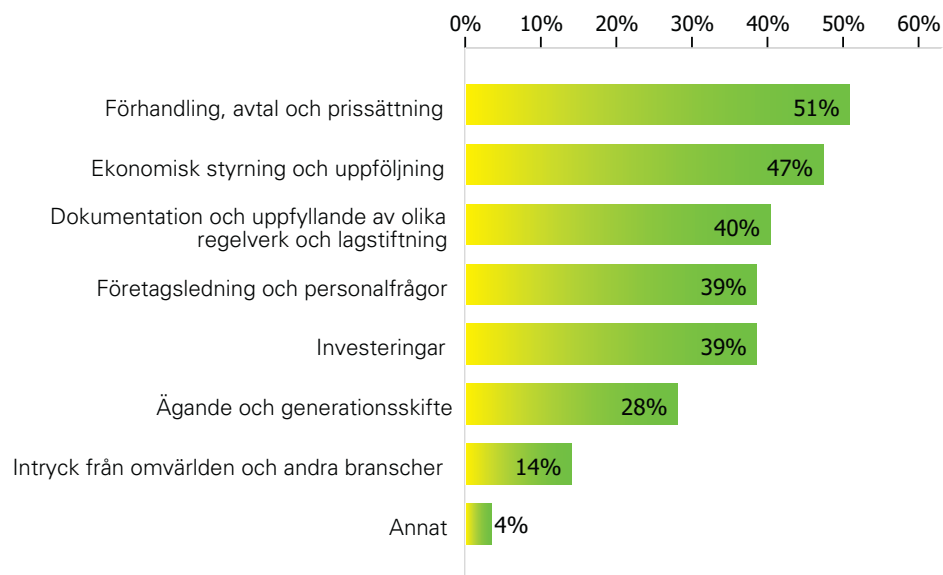
17. Områden som behöver utvecklas framöver

17.1. Sammanfattning

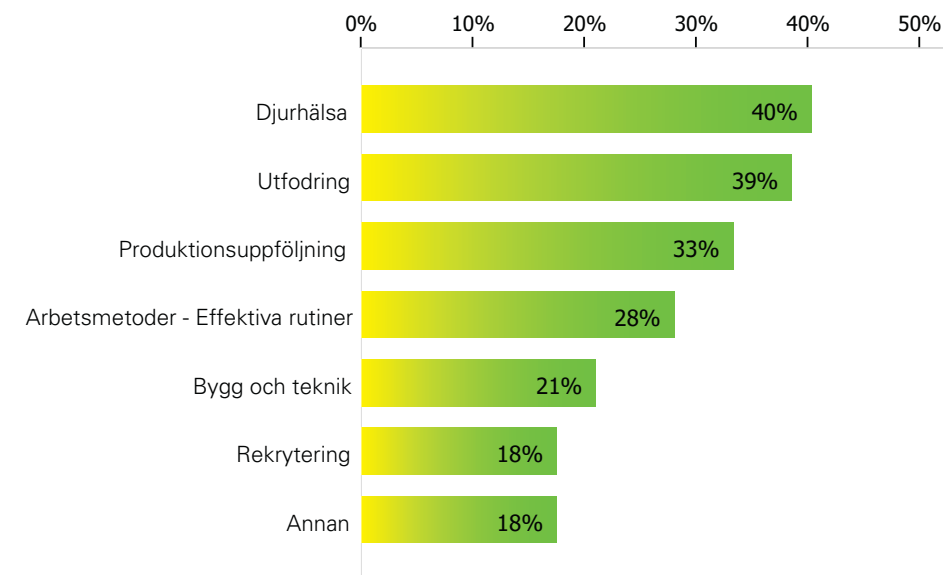
I detta avsnitt har respondenterna fått svara på frågor kring behov av utveckling inom olika områden. Inom företagande tycker drygt hälften att förhandling, avtal och prissättning är ett område i behov av utveckling framöver. Nästan lika många anger också ekonomisk styrning och uppföljning.

Vad gäller området för djurproduktion är djurhälsa det som flest anger som ett område i behov av utveckling. Nästan lika många har angett att området för utfodring behöver utvecklas.

Område 1: Företagande



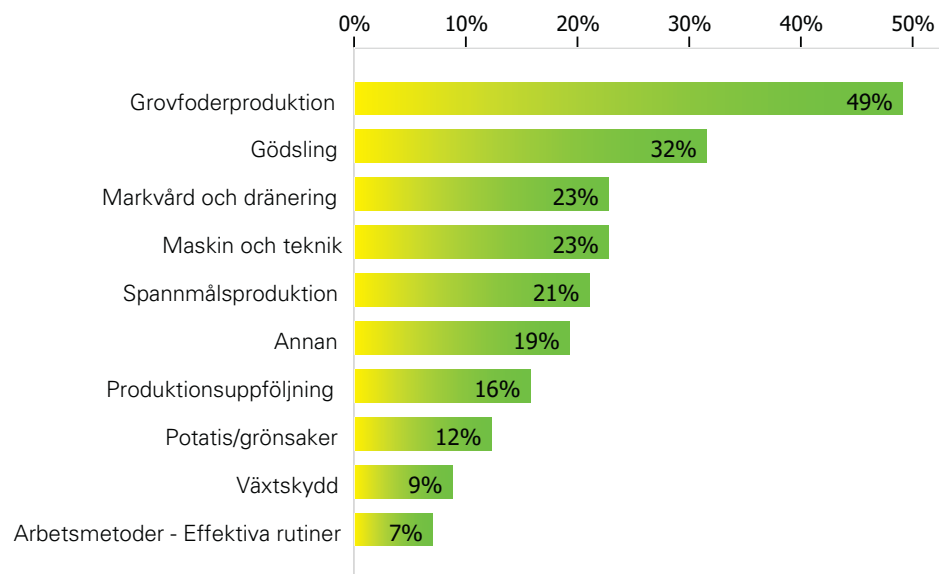
Område 2: Djurproduktion



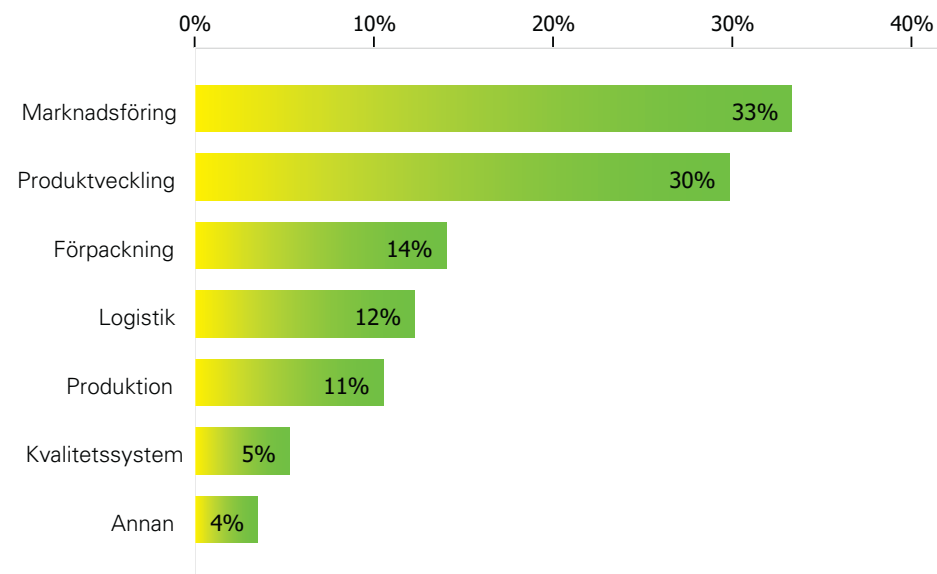
17.2. Sammanfattning

Inom växtodling anger nästan hälften att grovfoderproduktion är ett område som är i behov av utveckling framöver. Inom området för livsmedelsförädling är marknadsföring respektive produktutveckling de områden som i störst utsträckning anges vara i behov av utveckling.

Område 3: Växtodling



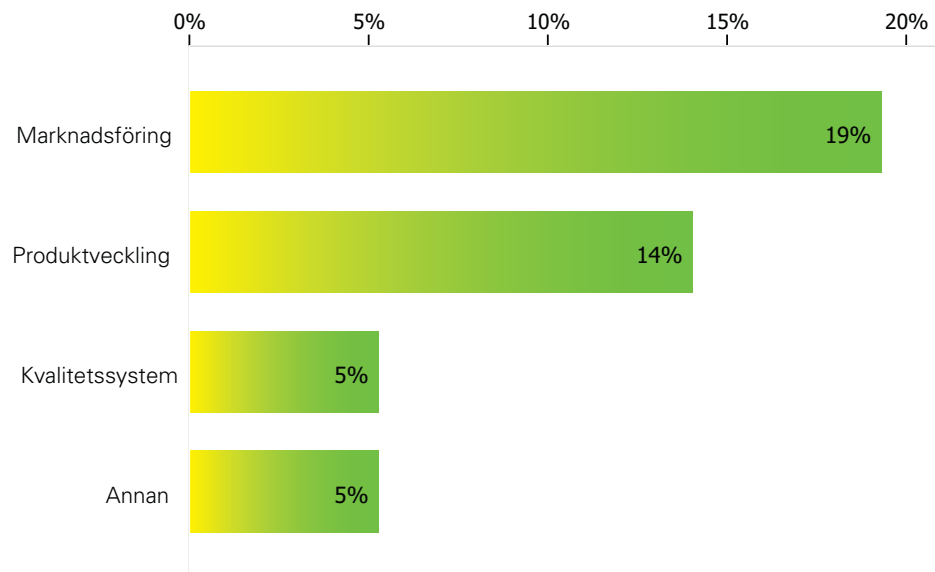
Område 4: Livsmedelsförädling



17.3. Sammanfattning

Även inom besöksnäring är området för marknadsföring det som flest anger som ett område i behov av utveckling framöver. Det är däremot en lägre andel inom området för besöksnäring som har angett att något område är i behov av utveckling.

Område 5: Besöksnäring



17.4. Eventuell nedbrytning

Område 1: Företagande, topp tre uppdelat

	Mjolkproduktion	Nötköttproduktion	Svinproduktion	Fårproduktion	Spannmål	Grovfoder	Potatis	Grönsaker	Besöksnäring	Livsmedelsförädling	Annat
Företagsledning och personalfrågor	56%	41%	67%	0%	39%	39%	40%	17%	27%	33%	21%
Ekonomisk styrning och uppföljning	48%	59%	67%	55%	39%	42%	40%	33%	46%	44%	48%
Dokumentation och uppfyllande av olika regelverk och lagstiftning	40%	41%	67%	55%	46%	45%	60%	83%	36%	44%	41%

Område 2: Djurproduktion, topp tre uppdelat

	Mjolkproduktion	Nötköttproduktion	Svinproduktion	Fårproduktion
Djurhälsa	48%	53%	67%	64%
Utfodring	44%	59%	33%	64%
Produktionsuppföljning	28%	59%	33%	55%

Område 3: Växtodling, topp tre uppdelat

	Mjolkproduktion	Nötköttproduktion	Svinproduktion	Fårproduktion	Potatis	Grönsaker
Grovfoderproduktion	62%	69%	0%	80%	0%	33%
Markvård och dränering	27%	25%	33%	20%	20%	67%
Gödsling	31%	50%	33%	30%	40%	67%

18. Övergripande frågor

Finns det något i programmet som helhet som du tycker har saknats eller inte prioriterats tillräckligt högt?

Här nämner flera förslag kring förutsättningar för att kunna delta i olika insatser. Det handlar om geografiska avstånd, att processerna kring att delta borde förenklas och några önskar att utbildningar skulle finnas att tillgå digitalt på olika sätt. Något som nämns är också hjälp kring att söka investeringsstöd samt att få information kring risker med investeringar.

Några önskar också att det skulle göras fler informationsinsatser riktade mot allmänheten och skolor, exempelvis.

Vilka är de tre viktigaste sakerna som du bedömer att Landsbygdsprogrammet måste jobba med under kommande period för att öka lönsamheten i landsbygdens företag?

De flesta kommentarer handlar om behovet av olika typer av stöd för lantbrukare. Flera nämner behov av mer investerings- och projektstöd, men också stöd i form av politisk påverkan och förenkling av regler. Något flera nämner är också behov av informationsinsatser gentemot politiker och allmänheten. Frågor kring infrastruktur och service som underlättar för företag och gör landsbygden attraktiv för fler är också något som nämns av många. Flera föreslår också insatser för att få fler att handla lokalt och att värna svensk produktion.

Vilka är de tre viktigaste aktiviteterna under nästa programperiod för att stimulera och utveckla ditt företag?

Även här handlar många kommentarer om behov av olika typer av stöd, både ekonomiskt och kunskapsmässigt eller i form av förenklingar av administrativt arbete,

exempelvis. Något nästan lika många nämner är tillgången till kurser, utbildningar och insatser som syftar till kompetensutveckling.

Vidare är studiebesök, nätverkande och utbyte med andra lantbrukare – exempelvis i form av ERFA-grupper – något många efterfrågar.

Finns det avslutningsvis något mer som du skulle vilja skicka med i arbetet att utvärdera den gångna programperioden och planera för den kommande?

Flera respondenter nämner att de önskar insatser för utveckling och marknadsföring av landsbygden. Att belysa landsbygdens fördelar och göra den mer attraktiv för både boende och företagande är något som föreslås i ett flertal kommentarer. Även här lyfter många fram behovet av olika typer av stöd – både ekonomiskt och kunskapsmässigt. Här nämns också behov av hjälp att söka investeringsstöd, exempelvis. Flera nämner också behov av utbildning, utbyte med andra och nätverkande.



Europeiska jordbruksfonden för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdsområden



Länsstyrelsen
Västerbotten