

Hanne Therese Nordli

Dagens og framtidens bønder

**Har ny næringsaktivitet
på gården betydning for
rekrutteringen til landbruket?**

Rapport 10/08
ISSN 1503-2035



Norsk senter for bygdeforskning
Universitetssenteret Dragvoll
N-7491 Trondheim
Telefon: +47 73 59 17 32
Telefaks: +47 73 59 12 75

Rapport nummer 10/08

Dagens og framtidens bønder: Har ny næringsaktivitet på gården betydning for rekrutteringen til landbruket?

Hanne Therese Nordli

Utgivelsesår: 2008

Antall sider: 99

ISSN-nr: 1503-2035

Sammendrag

Regjeringen har som målsetting å opprettholde et levende landbruk over hele landet, men med den lave inntektsutviklingen som har vært i det tradisjonelle landbruket, har rekrutteringen vært en utfordring. I tråd med dette har LMD utarbeidet en strategi som setter fokus på ny næringsaktivitet på gården. Gårdsturisme er en del av denne satsingen. Rapporten ser nærmere på hvordan ny næringsvirksomhet på gården, og i dette tilfelle reiseliv, kan påvirke kommende generasjoner. Rapporten ser nærmere på tre områder innenfor dette: generasjonsskifte, kompetanse og læring, og mål og motivasjon. Som en del av Bygdeforsknings strategiske instituttprogram "Mat, kultur og reiseliv" (2007-2010), har prosjektet studert fire gårder som alle kan kategoriseres innenfor reiseliv, matproduksjon og/eller aktivisering av kultur i reiselivssammenheng. Resultatene fra undersøkelsen tyder på at reiselivsvirksomheten på gården har betydning for rekrutteringen. Entreprenørene i landbruket ser mulighetene og utnytter de tilgjengelige ressursene de har til å skape ny aktivitet på gården. På den måten skaffer de seg selv og kanskje også partner jobb, samtidig som de sikrer gårdens inntektsgrunnlag. For kommende generasjoner er det viktig å ha valgmuligheter og at gården har god økonomi. At det drives annen næring på gården enn tradisjonelt landbruk er trolig med på å vise yngre generasjoner at det er mulig å drive en gård med bedre lønnsomhet enn hva som kjennetegner tradisjonell gårdsdrift.

Stikkord

Gårdsturisme, generasjonsskifte, kompetanse, motivasjon/farm tourism, farm succession, knowledge, motivation

Innhold

Innhold	iii
Forord	1
1. Bakgrunn	3
1.1 Nærings- og distriktpolitikk	3
1.2 Rekruttering til landbruket	5
1.3 Alternative næringer i landbruket	6
1.4 Satsing på reiseliv i Norge	6
1.5 Min rapport	7
1.6 Rapportens oppbygning	8
2. Teori og tidligere forskning	9
2.1 Eierskifte og nye næringer i landbruket	9
2.2 Generasjonsskifte	18
2.3 Kompetanse og læring	24
2.4 Mål og motivasjon	27
3. Problemformulering	33
3.1 Overordnet problem og hovedproblemstilling	33
3.2 Delproblemstillinger	33
3.3 Forskningsmodell	37
4. Metode og utvalg	39
4.1 Metode	39
4.2 Presentasjon av utvalget	45
5. Resultat og analyse	53
5.1 Innledning	53
5.2 Generasjonsskifte	56
5.3 Kompetanse og læring	62
5.4 Mål og motivasjon	69
6. Videre forskning	75
6.1 Nettverk	75
6.2 Kommunen	77
6.3 Offentlig støtte	79
6.4 Avslutningsvis	80

7. Konklusjon	83
8. Referanser	87
9. Vedlegg	93
9.1 Innledende spørsmål til eieren av gården	93
9.2 Intervjuguide	94
9.3 Informasjon fra Brønnøysundregistrene om gårdene	96

Figurliste

Figur 1 - Målene til landbrukerne	31
Figur 2 - Forskningsmodell	37
Figur 3 - Rosetten Gårdskafé	47
Figur 4 - Brimi Sæter	48
Figur 5 - Rudi Gard	50
Figur 6 - Vingelsgaard	51

Forord

Denne rapporten er bearbeidet fra min masteroppgave med samme tittel, som ble skrevet på Universitetet for miljø- og biovitenskap våren 2008.

Jeg ønsker å takke alle de menneskene som på hver sin måte har bidratt underveis i skriveprosessen. Jeg vil først takke ansatte på Norsk senter for bygdeforskning for svært god hjelp og for gjestfriheten under mine Trondheimsbesøk. Spesielt vil jeg rette en stor takk til Karoline Daugstad og Magnar Forbord, som har vært viktige støttespillere og gitt meg nyttige og viktige tilbakemeldinger underveis. Jeg vil også takke min veileder på UMB, Anders Lunnan, for gode råd og faglig støtte. Anne Moxnes Jervell og Svein Kolstad Hansen fortjener også en takk for gode tilbakemeldinger på danskebåten-seminaret. Takk til Ole Jonny Trangsrud i Norsk Bygdeturisme og Gardsmat, som var til god hjelp i starten av prosjektet. Jeg vil takke min samboer, Anders, for oppmuntrende ord, gode råd og din tålmodighet.

Til slutt vil jeg takke mine informanter, Inger og Sissel Rosenfeld, Hans Brimi, Øystein Rudi, og Ingrid Vingelsgaard og Arnstein Enget. Jeg er veldig takknemlig for at dere tok dere tid til å stille opp til intervju og til å svare på alle henvendelser underveis.

Fredrikstad, oktober - 2008

Hanne T. Nordli

1. Bakgrunn

Rekrutteringsproblematikken i landbruket har vært på agendaen over lang tid. Dette gjelder både for Norge, og andre godt utviklede land, der stadig flere flytter vekk fra bygda og til mer urbane områder. Landbruket i framtiden trenger bønder som er motiverte, dyktige og initiativrike (Bjørkhaug et. al 2003). Men hvordan får man tak i slike bønder? Et av regjeringens store satsingsområder er å legge til rette for nye næringer i landbruket. I Landbruks- og matdepartementets strategi (2005, s. 6) står det at: "Hovedmålet for landbruksbasert næringsutvikling er økt lønnsomhet med utgangspunkt i landbrukets og bygdenes ressurser". Landbrukstilknyttet reiseliv er en type næring som landbruks- og matdepartementet satser på. På Innovasjon Norge sine hjemmesider står det at reiselivs- og opplevelsesnæringene trolig er de med størst potensial i bygde-Norge (*Innovasjon Norge*). Kan dette potensialet tiltrekke folk til å gå inn i landbruket? Hva betyr denne satsingen for dagens og framtidens bønder?

1.1 Nærings- og distriktpolitikk

Ein landbruks- og matpolitikk som held ved lag eit levande landbruk over heile landet. Politikken skal gi grunnlag for auka verdiskaping og livskvalitet basert på ei berekraftig forvaltning av landbruket og bygdene sine ressursar. (St.prp. nr. 1 (2006-2007))

Norges politikk skal blant annet bidra til å skape balanse mellom by og distrikt, og i Stortingsmeldingen 2005-2006 er en viktig visjon at hele landet og dets naturressurser skal utnyttes (St.meld. nr. 21 (2005-2006)). Levevilkårene skal være de samme landet over, og bosettingsmønsteret må opprettholdes. Et av målene til landbruks- og matdepartementet er at det må opprettholdes et levende landbruk over hele Norge, og regjeringen skal sikre landbruksaktørene en inntektsutvikling og sosiale vilkår på linje med andre grupper. Landbruket er et viktig utgangspunkt for næringsutvikling i bygdene, og bygdeutviklingsmidlene skal sammen med andre verdiskapingsprogram bidra til økt næringsutvikling og at konkurransefortrinnene i landbruket utnyttes på best mulig måte.

I en rekke industrialiserte land over hele verden lider de rurale områdene av en rekke problemer. Rurale områder defineres som¹:

Rural areas (also referred to as "the country," and/or "the countryside") are settled places outside towns and cities. ... In modern usage, rural areas can have an agricultural character, though many rural areas are characterized by an economy based on logging, mining, petroleum and natural gas exploration, wind or solar power or tourism.

Innbyggerne flytter ofte til mer urbane strøk og det er nedgang i økonomien. I perioden etter andre verdenskrig var de fleste landene preget av mange år med matrasjonering. Politikken i denne perioden la derfor vekt på at det skulle være god tilgang på matvarer, og bøndene fikk betydelige subsidier slik at de kunne maksimere matproduksjonen. Subsidiene og maksimeringen førte til høy grad av effektivisering og spesialisering i landbruket, noe som igjen medførte at gårdene ble større, behovet for arbeidskraft i landbruket ble redusert og det rurale miljøet ble sterkt påvirket. På slutten av 1970-tallet begynte ting å gå i motsatt retning, og det oppstod problemer i forhold til den politikken man hadde ført etter krigen. Problemene oppstod fordi tilbudet av mat var større enn etterspørselen. I tillegg økte bekymringen for landbrukernes helse grunnet de intensive landbruksmetodene. Dette førte til en såkalt "etter-produktivitetsfase". Fokuset skiftet fra å maksimere produksjonen, til å ta mer hensyn til kvalitet i landbruket i en bredere kontekst. Bøndene ble oppfordret til å ta på seg en mer tradisjonell rolle som beskyttere av de rurale områdene, en rolle som oppmuntrer bøndene til diversifisering slik at de blir mindre avhengige av det tradisjonelle landbruket. Beskytterrollen innebærer også å ta vare på naturen og kulturlandskapet, og utnytte ressursene på en slik måte at det gagnar både bonden selv, lokalsamfunnet og miljøet (Sharpley og Vass 2006).

I følge Statistisk sentralbyrå er hver femte landbrukseiendom med boligbygning ubebodd (SSB 2006a). En av landbrukets fremste utfordringer er å rekruttere kommende generasjoner til landbruket og til å overta gårdseiendommen. De unge må motiveres til dette ved å legge forholdene til rette for at de kan få en levedyktig framtid på gården.

1.2 Rekruttering til landbruket

¹ http://en.wikipedia.org/wiki/Rural_areas. Sist oppdatert: 08.05.08. Lest: 11.05.08

”Landbrukets fremste utfordringer er knyttet til generasjonsbrukets fremtid - for å sikre rekrutteringen må neste generasjon motiveres til å drive gård” (Melberg 2003, s. 15)

Et økende problem i landbruket har vært problemstillingen knyttet til rekruttering. Med rekruttering tenker man først og fremst på de unge som har vokst opp på gård og som har odelsrett til å overta.

For den eldre generasjon vil det alltid være usikkerhet forbundet med å ha en etterfølger som ønsker å overta gården. Odelsloven gir den førstefødte prioritet, som ofte må vente urimelig lenge før overtakelse er aktuelt. I denne ventetiden vil han/hun ofte etablere sin egen yrkeskarriere (Stubberud og Samseth 2000).

Rekrutteringsdiskusjonen må fokusere på hva rekruttene har behov for og ønsker, og ikke bare hva landbruket trenger. På slutten av 1990-tallet innførte myndighetene tre virkemidler som skulle være med på å påvirke rekrutteringen. De økonomiske virkemidlene var for eksempel etableringstilskudd til yngre bønder og førtidspensjonering. De juridiske virkemidlene var blant annet økning av minstearealet for konsesjon og odel. Og til slutt de kompetansemessige virkemidlene som gjaldt etter- og videreutdanning (Forbord og Bjørkhaug Under publisering). Mange mener at landbruksrekrutteringen er for intern og at mennesker uten tilknytning til gårdsbruk ikke får muligheten til å komme inn i landbruket (Lønning 2000).

Mange gårdbrukere og gårdshusholdninger tjener størsteparten av inntektene utenfor bruket, og de er derfor ikke avhengige av inntekten fra landbruksaktivitetene på gården. Gårdsbruket blir altså drevet mer på deltid eller hobbybasis, og gården er bostedet til familien (SSB 2006b). Disse gårdbrukerne er også med på å opprettholde bosettingsmønsteret i distriktene, men de bidrar ikke i særlig stor grad til å sikre et levende landbruk og utnytte ressursene som finnes i landbruket. Nye næringer i landbruket og entreprenørskap kan være med å nå disse målsettingene. Vi må innse at landbruket har endret seg, og det som kalles for landbruk i dag er kanskje bare en av flere tilpasninger i framtidens landbruk. Kanskje rekrutteringen til bygda eller rekrutteringen til utvidet landbruk eller livsstil er minst like viktig som rekrutteringen til det en kan kalle det tradisjonelle landbruket (Forbord og Bjørkhaug Under publisering)?

1.3 Alternative næringer i landbruket

De siste årene har det vært sterkere fokus på næringsaktivitet som tar utgangspunkt i landbruksressursene i tradisjonell forstand (arealer, bygninger og maskiner), men som ikke er jordbruk eller skogbruk. I landbruksundersøkelsen som så nærmere på tilleggsnæringer i landbruket, rapporterte 48 % av landbruksbedriftene at de var involvert i en eller annen type tilleggsnæring (SSB 2005)

Landbruks- og matdepartementet har, i samarbeid med Innovasjon Norge, en rekke støtteordninger innenfor landbrukssektoren. Følgende fem hovedstrategier for næringsutvikling i landbruket ble nevnt i et strategidokument fra landbruks- og matdepartementet i 2005 (Landbruks - og matdepartementets strategi for næringsutvikling 2005):

- Ta i bruk mangfoldet av menneskelige og materielle ressurser for å utvikle ny næringsvirksomhet
- Markedsorientert innovasjon og gode informasjonssystemer
- Effektivisering
- Entreprenørskap
- Kompetanseutvikling og forskning

Disse strategiene skal alle være med på å nå målene om langsiktig verdiskaping i landbruket og opprettholdelse av bosettingen i distriktene. Strategiene omfatter områdene mat, tre, bioenergi, reiseliv og andre varer og tjenester.

Målet for reiseliv og opplevelsesproduksjon er (Landbruks- og matdepartementets strategi for næringsutvikling (2007-2009) 2007, s. 23):

” ... Økt verdiskaping og bedriftsøkonomisk lønnsomhet basert på mat, kultur, natur og aktivitetsbaserte opplevelser.”

1.4 Satsing på reiseliv i Norge

Reiseliv er ett av fem satsingsområder i Soria Moria-erklæringen. Verdiskapingen må skje på en bærekraftig måte slik at miljøhensyn ivaretas og natur- og kulturarven brukes som et konkurransefortrinn. Reiselivsnæringen må ta steget fra å produsere tradisjonelle reiselivsprodukter til å samarbeide om å skape helhetlige opplevelsesprodukter som

inkluderer kultur, mat, historie, natur og aktiviteter, i tillegg til transport og overnatting. Regjeringen, nærings- og handelsdepartementet, har tre mål for reiselivsstrategien (Mål og tiltak i regjeringens strategi for reiselivsnæringen 2007):

- Økt verdiskaping og produktivitet i reiselivsnæringen
- Levedyktige distrikter gjennom flere helårs arbeidsplasser innenfor reiselivsnæringen
- Norge – et bærekraftig reisemål

Gårdsturisme er en viktig del av reiselivstilbudet i Norge. Tall beregnet på basis av Trendundersøkelsen i landbruket 2006² viser at det er nærmere 5400 gårder som driver med gårdsturisme, gårdsmat eller begge deler (Forbord og Stræte 2008). Flere bønder som ønsker å jobbe fulltid på gården innser at de ikke kan leve kun av tradisjonelt landbruk og tenker i nye retninger som turisme, nisjeproduksjon av mat, kulturelle attraksjoner osv. Mange gårder har startet opp reiselivsnæringen i tillegg til, eller i stedet for tradisjonelt landbruk.

1.5 Min rapport

Temaene som er nevnt ovenfor er bakgrunnen for denne rapporten. Det overordnede temaet i rapporten er å se om ny næringsaktivitet på gårdsbruk har betydning for rekrutteringen til landbruket.

Dette er et svært omfattende tema, og det er ikke mulig å besvare en slik problemstilling til fulle i en enkelt rapport. Derfor har jeg valgt å ta for meg reiselivstilbydere i landbruket. De representerer én type ny næring i landbruket og er også en viktig del av Norges reiselivssatsing. Med problemstillingen ønsker jeg å finne ut hvordan reiselivsvirksomheten på gården kan påvirke rekrutteringen i landbruket. Problemstillingen blir todelt, der første del handler om mine informanter, som er generasjonen som driver i dag, mens andre del handler om kommende generasjon, og hvilken innvirkning reiselivsdriften har på dem. Eldre (forrige) generasjon blir også nevnt, og det dreier seg da om foreldrene til mine informanter. Videre i rapporten vil denne problemstillingen omtales som hovedproblemstillingen, da denne igjen er delt inn i tre delproblemstillinger. Hovedproblemstillingen er:

² Postal spørreundersøkelse blant norske gårdbrukere som gjennomføres av Norsk senter for bygdeforskning (Bygdeforskning) hvert annet år. Undersøkelsen ble første gang gjennomført i 2002, deretter i 2004 og 2006.

Hvilken betydning har reiselivsvirksomheten på gården for dagens generasjon, og hvilken innvirkning vil den ha på neste generasjon?

Rapporten er bearbeidet fra min masteroppgavesom ble skrevet på Universitetet for Miljø- og biovitenskap, og er tilknyttet Norsk senter for bygdeforskning og det strategiske instituttprogrammet "Mat, kultur og reiseliv".

1.6 Rapportens oppbygning

Rapporten er delt inn i 7 kapitler, der jeg i kapittel 1 starter med bakgrunnen for rapporten. Dette kapitlet er ment som en introduksjon til hovedproblemstillingen og tar for seg temaene nærings- og distriktspolitikk, rekruttering til landbruket, alternative næringer i landbruket, og reiselivssatsingen i Norge som ett eksempel på dette. I kapittel 2 presenteres teori og tidligere forskning som benyttes videre i rapporten. Denne teorien er grunnlaget for utviklingen av mine tre delproblemstillinger, som er beskrevet i kapittel 3, hvor fra jeg har satt opp seks antakelser – to for hver delproblemstilling. Dette kapitlet illustrerer også forskningsmodellen, som er rammen for denne undersøkelsen. Kapittel 4 tar for seg metode og presenterer gårdene som utgjør mitt utvalg. Her sier jeg noe om gjennomføringen av intervjuene og troverdigheten til undersøkelsen. I kapittel 5 presenterer jeg resultatene fra intervjuene, og det gjøres en analyse koblet opp mot kapittel 2 om teori og tidligere forskning. Kapitlet er delt inn etter delproblemstillingene og antakelsene. Kapittel 6 er et diskusjonskapittel som belyser funn som peker ut over mine problemstillinger, og som er interessante for videre forskning. Kapittel 7 består av konklusjonen, og diskuterer analysen av delproblemstillingene relatert til hovedproblemstillingen og temaet for rapporten.

2. Teori og tidligere forskning

Dette kapitlet presenterer teori og tidligere forskning som er relevant for rapportens tema og problemstilling. Kapitlet er delt inn i fire delkapitler. Kapittel 2.1 er ment som en innledning av teori og forskning tilknyttet hovedproblemstillingen. Videre følger tre delkapitler med temaer som er svært relevante for hovedproblemstillingen, og som senere i kapittel 3 er utgangspunktet for delproblemstillingene. Delkapittel, 2.2, presenterer teori og forskning tilknyttet generasjonsskifte. Delkapittel 2.3 omhandler kompetanse og læring, og siste delkapittel, 2.4, presenterer teori og forskning tilknyttet mål og motivasjon.

For det framtidige landbruket er ungdommen en viktig ressurs og bidragsyter til å skape ny næringsaktivitet. En forutsetning for å realisere målet om et levedyktig og bærekraftig landbruk er at det finnes motiverte og dyktige bønder, som forvalter ressursene slik at landbruksnæringen blir attraktiv å gå inn i. Satsingen på distriktene og regjeringens virkemidler for å løse rekrutteringsproblemet henger tett sammen. Ny næringsaktivitet på og utenfor gården gir utøverne en mulighet til å gjøre det de selv ønsker og har kompetanse i forhold til. Det kan være med på å motivere neste generasjon til å ta over gården (St.meld. nr.19 (1999-2000), s. 252).

2.1. Eierskifte og nye næringer i landbruket

Dette delkapitlet starter med en kort introduksjon av eierskifte på gården. Odel retten, som er sentral ved generasjonsskifte i landbruket blir nevnt i delkapitlet om generasjonsskiftet. Videre i dette delkapitlet følger teori om entreprenørskap, som er et utgangspunkt for etablering av nye bedrifter i landbruket. Deretter kommer en kort presentasjon av reiseliv og reiselivsbegrepet, som introduserer gårdsturisme og matproduksjon som min oppgave dreier seg om.

2.1.1 Eierskifte i landbruket

Et eierskifte i landbruket har flere likhetstrekk med et eierskifte i andre foretak, men det er en del forhold som skiller seg. Det norske landbruket er fortsatt preget av at

landbrukseiendommene blir omsatt innen familien. Organisasjonsformen på gården er ofte at det drives som et enkeltmannsforetak representert av eier og kanskje ektefelle (Stubberud og Samseth 2000).

Mange gårder i dag har vært i samme familie i generasjoner, og landbrukerne som driver dem i dag har et ansvar for å videreføre det deres foreldre og generasjonene før dem har bygd opp. Ansvaret for videre rekruttering kan derfor føles som et tungt ansvar når det ikke lenger finnes noen garanti for at barna vil ta over gården når den tid kommer (SSB 2004a)

”Et eierskifte i landbruket handler om mer enn bare å overdra en eiendom. Det er snakk om tradisjoner, følelser, juss, regnskap og et lite stykke Norge” (www.eierskifte.no). I tilfeller der følelser og tradisjoner er så sterkt involvert som her, oppstår ofte konflikter mellom parter som ikke blir enige. Det er viktig med en rettferdig fordeling, men det er ikke alltid lett å gjennomføre det i praksis.

Det finnes to typer eierskifte. Det er eierskifte innen familien og eierskifte på det frie markedet. Det vanligste er eierskifte innen familien, og dette er også det mest kompliserte. Tidspunktet for når gården skal overdras varierer veldig. I Norge er ofte alderen til brukeren som tar over høy. Dette kan både være positivt og negativt, men mange mener at brukeren da vil føle større avstand til gården og arbeidet. Det er viktig å snakke åpent om eierskiftet innen familien og på den måten unngå konflikter som kan oppstå når tiden for overdragelse kommer. Det er viktig at partene som er involvert setter seg inn i lovverket og økonomiske og skattemessige forhold knyttet til eierskiftet. Mange tar kontakt med en regnskapsfører eller andre som har kunnskap om dette. Ved en overdragelse er det ikke bare overtakeren selv og tidligere eier som er involvert, også overtakerens søsken skal ha godtgjørelse. Det er odelsloven som bestemmer hvem som har førsteretten til å overta gården (Søbstad og Andersen 1995).

På en gård er det som regel slik at man bor og arbeider på samme sted. Når neste generasjon skal overta gården, er det vanlig at det blir bygd en kårbolig som avtroppende generasjon flytter inn i, og den odelsberettigede flytter inn i hovedhuset. De siste årene har det blitt mer og mer vanlig at overdragelsen skjer trinnvis (Søbstad og Andersen 1995).

I en tidligere undersøkelse utført av Stubberud og Samseth (2000) kommer de fram til at den yngre og eldre generasjonen mener at planlegging, kommunikasjon og det å ha en positiv innstilling er viktige elementer ved generasjonsskiftet på gården.

2.1.2 Entreprenørskap

Entreprenørskap blir ofte knyttet positivt til økonomisk vekst. Det dukker stadig opp flere entreprenører i landbruket som utnytter tilgjengelige ressurser på nye måter. Næringsutvikling i bygdene og særlig i landbruket er et satsingsområde for den norske regjeringen, og ulike tiltak og virkemidler skal bidra til å oppmuntre til dette.

Det finnes en rekke teoretikere og forfattere som har forsøkt å definere entreprenøren. I boka til Deakins og Freel (2006) deles definisjonen av entreprenøren inn i tre tilnærminger: den økonomiske, den psykologiske og den sosialpsykologiske tilnærmingen. Den økonomiske tilnærmingen ser på entreprenørens rolle i økonomisk utvikling, der entreprenøren koordinerer ulike produksjonsfaktorer. Bidragene fra Schumpeter og Kirzner er her sentrale. I boka til Deakins og Freel (2006) omtales Joseph Schumpeter som grunnleggeren av forskningstradisjonen rundt entreprenørskap. Han introduserte begrepet entreprenøriell innovasjon, som ble definert som å iverksette nye kombinasjoner av hovedsakelig kjente ressurser, og gjennom dette skape ny økonomisk aktivitet. Schumpeters entreprenør tjener penger på denne nye økonomiske aktiviteten ved å ha monopol på markedet i en kortere eller lengre periode. Han delte inn den nye økonomiske aktiviteten i: nytt produkt, ny produksjonsmetode, nytt marked, ny produksjonsfaktor og ny organisasjon. Minst en av disse faktorene måtte være til stede for at man kunne kalles en entreprenør. Deakins og Freel (2006) beskriver Israel Kirznerns entreprenør som en person som har evne til å se mulighetene i markedet og utnytte dem. Entreprenøren har informasjon som andre ikke har og bruker denne informasjonen til å skape profitt. I motsetning til Schumpeters entreprenør mener Kirzner at alle mennesker kan få tilgang til denne informasjonen og utnytte mulighetene.

Den psykologiske tilnærmingen om entreprenørskap tar for seg entreprenørens personlighetskarakteristika. Noe er medfødt, og noe kan læres. Sentrale forfattere her er McClelland og Meredith, som nevner personlighetstrekk som kreativitet, proaktivitet, kalkulert risikotaking, ønske om å være uavhengig osv. Denne tilnærmingen har fått kritikk

fordi den ikke tar hensyn til forhold som kjønn, alder, sosial klasse eller utdannelse (Deakins og Freel 2006).

Den siste tilnærmingen, den sosialpsykologiske, tar mer hensyn til omgivelsene rundt entreprenøren. Kulturelle, politiske, sosiale og situasjonsbetingede forhold er alle av betydning for entreprenøren (Deakins og Freel 2006).

Alle disse tilnærmingene er relevante for å beskrive entreprenøren, men i tilknytning til nærings- og distriktpolitikk, som i dette tilfelle, bruker man ofte den økonomiske tilnærmingen mest (Deakins og Freel 2006).

I dagens forskning er man ikke enige om en bestemt definisjon av entreprenørskap. Det er enighet om at entreprenørskap betyr å utvikle nye forretningsmessige virksomheter, men det er flere måter dette kan foregå på. Spilling (1998, (Gunnerud Berg og Foss 2002), hevder at mange forbinder entreprenørskap med å etablere nye virksomheter, men det er også entreprenørskap dersom man utvikler en ny aktivitet i en eksisterende organisasjon. Det skilles ofte mellom det å være entreprenør og det å være leder. En ting er å starte en bedrift, men det er noe annet å lede en eksisterende bedrift som kanskje har blitt betydelig større. Ofte er det slik at entreprenøren tar på seg en mer administrativ rolle etter hvert som etableringsfasen er over (Spilling 2005).

Entreprenørskap i landbruket

Landbruket i dag dreier seg mer og mer om store volumer og høy kostnadseffektivitet, og for mange gårdsbruk er det vanskelig å holde følge med denne utviklingen. Dette kan skyldes manglende ressurser eller kapital til nødvendige investeringer. Disse gårdene må komme opp med alternative løsninger. Noen driver gården videre til tross for dårlig lønnsomhet, men gårdbrukeren eller gårdbrukerparet har ofte lønnet arbeid utenfor gården. Det har vært vanlig at det er kvinnene som har jobb utenom, mens mannen tar seg av gårdsaktivitetene. Det andre alternativet er å etablere ny næringsvirksomhet på gården gjennom å utnytte eksisterende ressurser (Berg et. al 2003).

Det har blitt beskrevet ulike retninger for næringsutvikling i landbruket, som alle er tilpasningsstrategier for gårdsdriften. Dette er strategier som går på å utnytte de ressursene man har til rådighet til å produsere andre landbruksprodukter, eller til produkter/tjenester som ikke har noe med landbruk å gjøre. Andre strategier kan være å omgruppere ressursene

til arbeid utenfor gården, eller trappe ned landbruket slik at det bli mer en hobby enn en fulltidsjobb. Dette er strategier som lett lar seg kombinere med hverandre, og hvilken strategi man velger er svært avhengig av tilgjengelige ressurser, lokalisering av gården og omgivelsene og samfunnet rundt (Ilbery et. al 1998).

Når man snakker om tradisjonell råvareproduksjon på gården er dette produksjon av varer som benyttes i næringsmiddelindustrien, som melk, bær, frukt, potet, korn, kjøtt eller andre lignende råvarer. Næringsutvikling på gården kan være når man går utover den tradisjonelle råvareproduksjonen og tilbyr differensierte produkter til eventuelt flere ulike kunder. I følge Porter (1980) er differensiering én av strategiene en bedrift kan bruke. De to andre er kostnadslederskap og fokusert satsing. Økt velferdsøkonomi medfører at folk flest verdsetter fritiden mer. Mange betaler derfor for tjenester som de tidligere utførte selv. De fleste stiller også større krav til innhold og verdien på tjenesten. Bonden bruker sin kunnskap og følger produktet gjennom hele verdikjeden, og på denne måten skaper han/hun verdi for kunden og kan selv sitte igjen med en større del av avkastningen. Bonden tilbyr ofte produkter som tar utgangspunkt i tradisjoner og kultur. Kvalitet er av betydning, da prisene gjerne er noe høyere enn lignende produkter som selges i butikk (Slettehaug 2007).

Entreprenørene i landbruket kjennetegnes ofte ved at de ser på ny verdiskaping i landbruket som en livsstil og en mulighet til å skape en meningsfull hverdag, med givende arbeidsoppgaver og sosial omgang. Mange føler en tilhørighet til gården, og ønsker å jobbe fulltid på gården med en inntekt som det går an å leve av (Rusten og Pettersen 2006). Mange har også neste generasjon i tankene når de etablerer en tilleggsnæring og har et ønske om at gården skal være mer attraktiv å ta over dersom den får et nytt næringsgrunnlag (Berg et. al 2003). I artikkelen til Brandth og Haugen fra 2006, konkluderte de med at etableringen av ny næringsvirksomhet på gården er en beslutning som familien tar i felleskap, og den er motivert av ønsket om å skape en attraktiv arbeidsplass.

Ikke alle som driver tilleggsnæringer opplever suksess. Dette kan skyldes at hver enkelt bedrift, og i dette tilfelle gård, har sin unike ressurskombinasjon. Denne kombinasjonen og gårdbrukerens evne til å utnytte ressursene er med på å avgjøre næringens konkurransefortrinn og suksess. Berg (2003) definerer følgende ressurser, som er av betydning for etablering av landbruksbaserte tilleggsnæringer i (Rusten og Pettersen 2006, s. 65):

- **Kompetanse:** Entreprenørene som på grunnlag av utdanning, yrkespraksis, kreative og sosiale ferdigheter, samt forretningssans og entreprenørielle ferdigheter, representerer de mest avgjørende ressursene for utvikling av landbruksbaserte tilleggsnæringer.
- **Fysiske ressurser:** Areal, naturressurser, bygninger og anlegg og deres beliggenhet, definerer handlingsrommet som en lokal grunn- eller gårdeier har for utvikling av sine produkter og tjenestetilbud.
- **Arbeidskraft og finanser:** Det er ressurskrevende å bygge opp en ny virksomhet. Det krever en betydelig egeninnsats i form av arbeid og kapital å bygge opp en landbruksbasert tilleggsnæring.

Det har blitt identifisert en rekke kjennetegn på gården og gårdsfamilien som er typiske for diversifiserende gårder (Walford 2001):

- De driver ofte store gårder med høy inntekt og har høy gjeldsgrad
- De er ofte yngre, har fullført utdanning og de har formell landbruksutdannelse
- De har ofte barn som ønsker å drive gården videre

Småskalaentreprenørskap er som regel individ- og husholdningsorientert. Med dette menes at entreprenørskap tar utgangspunkt i den enkeltes egenskaper, ferdigheter og ressurser. Dette er til forskjell fra entreprenørskap som foregår i større skala, der det ofte er bedrifter/organisasjoner eller bedriftssamarbeid som er initiativtakerne. Man ønsker derfor å finne ut hvilke type personer som står bak nyskapningen i landbruket. Mange eksempler fra nye næringer i landbruket viser sterke koblinger mellom produktet som tilbys og personen som tilbyr produktet. Personen kan nytte sin utdannelse, yrkeserfaring eller de personlige egenskapene og kvalitetene han/hun sitter inne med ved entreprenøriell aktivitet. Det viser seg derimot sjelden at entreprenørene i landbruket er profesjonelle hva gjelder den nye næringen. De fleste lærer underveis og tilegner seg kunnskap gjennom erfaring (Berg et. al 2003).

Det er viktig å nevne at tilleggsnæringene i landbruket som regel er små familiebedrifter. Ofte er begge ektefellene involvert, og i enkelte tilfeller også foreldre og barn. Ansettelser utenfra skjer som regel ikke før virksomheten har blitt betraktelig større, da dette medfører mye mer jobb og større ansvar (Berg et. al 2003). På gårder som driver med ny

næringsaktivitet, er det ofte vanskelig å beregne hva som er inntekt fra den nye næringsaktiviteten og hva som er inntekt fra landbruksdelen. Gårder med tilleggsnæringer kan velge mellom tre ulike organisasjonsformer: aksjeselskap, ansvarlig selskap og enkeltmannsforetak (Sand et. al 2000).

2.1.3 Reiseliv

Et av Norges store satsningsområder for tiden er reiseliv.

Reiseliv er et av fem prioriterte områder i Soria-Moria-erklæringen. ... Verdiskapingen må skje på en bærekraftig måte slik at miljøhensyn ivaretas og natur- og kulturarven brukes som et konkurransefortrinn (Regjeringens nasjonale reiselivsstrategi 2007)

På Innovasjon Norge sine hjemmesider er det påpekt fire verdier som er spesielt viktig under merkevarebyggingen av Norge. Disse verdiene er frisk, ekte, vennlig og nyskapende. Merkevaren Norge skal ikke rettes mot hele markedet, men mot det markedet som verdsetter norsk kultur og natur. Det handler altså om å styrke Norges profil og norsk reiseliv (*Innovasjon Norge Reiseliv*). Men som reiseguruen Jens A. Riisnæs uttalte i Aftenposten 13. juni 2006³:

... Der ligger en gård mellom de ville fjell! Et naust. En seter. En grend. En hel bygd. Det er liv. Der har bønder dyrket i fem tusen år. Dette er Norges sjel. Norge har en profil, du trenger ikke lage den...

Reiselivsbegrepet

Reiseliv og turisme er ofte to begreper som brukes om hverandre. I det norske språket finnes det ikke noe klart skille mellom disse to, men man tenker ofte på reiseliv som noe som omfatter alle former for reiser, mens turismebegrepet omhandler ferie- og fritidsreiser, og ikke forretningsreiser. I andre språk, som engelsk og svensk benyttes kun turismebegrepet (Kamfjord 2001). I rapporten vil ordene benyttes om hverandre, som om de betyr det samme.

³ <http://www.aftenposten.no/reise/article1349293.ece>. Artikkelen: "Reis for å bli klok!" (13.06.06). Lest: 01.05.08

Natur og kultur er de viktigste ressursgrunnlagene for store deler av reiselivsnæringen. Det å ta hensyn til miljøet er også svært viktig innen reiseliv, og mange betegner dette hensynet som ansvarlig turisme. Det er viktig at alle avgjørelser som angår naturen og kulturlandskapet tas ut fra et langsiktig perspektiv, og turismeplanlegging må både komme de fastboende og turistene til gode. Norge var ett av de første landene som inngikk et samarbeid med National Geographic om å ha geoturisme som en plattform for turismeutvikling. Innovasjon Norge har i samarbeid med National Geographic laget en brosjyre kalt "Geoturisme i lokalmiljøet", og der defineres geoturisme som: *"turisme som ivaretar, forsterker og fremhever et steds lokale egenart - miljø, kultur, estetikk, kulturarv - og som kommer lokalsamfunnet til gode."* Geoturismen fokuserer på alle naturlige og menneskelige kjennetegn som gjør et sted verdt å besøke (Tourtellot og Molstad 2007).

Turisme er en svært sammensatt næring. Derfor er det vanskelig å gi en nøyaktig definisjon på hva turisme egentlig er. Noen er mest opptatt av tilbudssiden, mens andre fokuserer mer på etterspørselen i markedet. Leiper (1990, omtalt i Mehmetoglu 2007), sier at turisme består av følgende 5 elementer: 1) det menneskelige, 2) det geografiske området turisten kommer fra, 3) transittområdet som turisten må innom, 4) den geografiske enheten som tar imot turisten, og 5) det næringsmessige elementet. I følge Bjørnstad (1993), består reiselivsproduktet av fire basiskomponenter: en transportdel, en overnattingsdel, en spisedel, og en opplevelsesdel.

Reiseliv i landbruket

Geoturisme og bygdeturisme er satsingsområder i Norges reiselivsstrategi. Bygdeturisme ble definert av Landbruksdepartementet i 1990:

Bygdeturisme er produksjon av varer, opplevelser og tjenester, inkludert lærings- og helsetilbud - særlig basert på bygdas naturgitte og kulturelle ressurser og bæreevne, utviklet i samsvar med bygdesamfunnets forutsetninger og ønsker. Nasjonalt og internasjonalt reiseliv danner et felles markedsgrunnlag. (NOU 1990:14 - kapittel 1, s. 1)

Gårdsturisme er knyttet til landbruket og er en del av bygdeturismen. Bjørnstad (1993) sier at gårdsturistproduktet inneholder ofte aktiviteter som er nært knyttet til den daglige gårdsdriften og samvær med vertsfamilien. Bjørnstad har i sin rapport (1993) delt gårdsturisme inn i tre kategorier: den første er overnatting, som representerer rene

overnatningsbedrifter. De tilbyr hytter eller boenheter, og kan være kombinert med ulike aktiviteter og opplevelser som er knyttet til den tradisjonelle gårdsdriften. Det andre er gårdsbesøk på dagtid, der man har ulike aktiviteter og servering på gården. Det siste tilbudet er gårdsferie, som først og fremst er husvære på gården (Bjørnstad 1993). Videre i rapporten vil jeg benytte begrepene gårdsturisme og reiseliv i landbruket om hverandre.

I rapporten til Bjørnstad (1993) har han kommet fram til fem årsaker til at det satses på reiseliv i landbruket: øke inntjeningen, utnytte ledig arbeidskraft, utnytte ledig boligmasse, ønske om å ha sosial kontakt med andre, og oppfordring fra myndighetene. Man har tidligere skilt mellom menn og kvinners motiv til å etablere reiselivsvirksomhet på gården. I følge Girauld (1999, i Brandth og Haugen 2006) er kvinners motiv ofte et ønske om økt status og inntekt. I Brandth og Haugens undersøkelse (2006) vises det derimot at kvinner etablerer driften for å skape nye inntektsmuligheter på gården. Mennenes viktigste motiv er å skape en fulltids arbeidsplass på bruket og å være sin egen sjef. For både menn og kvinner som starter opp med gårdsturisme når det er nedgangstider i landbruket, ønsker de ofte heller å bli selvstendig næringsdrivende framfor finne seg en jobb utenfor bruket (Brandth og Haugen 2006).

Lokal mat og nisjemat inngår ofte i reiseliv i landbruket, og for mange er dette en stor del av opplevelsene. Maten blir tilberedt og ofte produsert på gården, og karakteristikker som tradisjoner, opprinnelse og kultur er ofte brukt i forbindelse med dette. Satsing på lokal mat kan være med på å skape stedsidentitet og verdier som kan kommersialiseres. Gårdsmatproduktene er ofte produsert i småskala der man benytter seg av egne og lokale råvarer. Produktene selges ofte i egne gårdsbutikker, på Bondens Marked eller i lokale eller regionale butikker. Det at ikke produktene kan kjøpes i enhver dagligvare gjør produktet mer "eksotisk" og gir det særpreg (Amilien og Pettersen 2007).

Det er ikke alltid en myk overgang å gå fra tradisjonelt landbruk til å drive med reiseliv. Mange familier kan oppleve det som vanskelig å ha folk boende på gården, og hele tiden være vertskap for gjestene. Det kan være problematisk å skille mellom forretning og privatliv, og turismeaktiviteten på gården organiseres som en familiebedrift (Brandth og Haugen 2005). I tillegg krever det for mange en del investeringer å kunne ta imot gjester på gården. Noe støtte blir gitt av myndighetene, men for mange er ikke det tilstrekkelig. Ved siden av investeringer kreves det stor markedsføringsinnsats. Flere velger å samarbeide med andre

gårder som tilbyr lignende produkt, eller bli med i et lokalt nettverk, slik at man kan ha felles markedsføring ut mot markedet (Mehmetoglu 2007).

2.2 Generasjonsskifte

En familie som holder sammen er uovervinnelig. (Bjørnstjerne Bjørnson)

Familiebedrifter er den mest vanlige organisasjonsformen i moderne økonomi (Dyer 1986, i Brunåker 1996). Gårdsfamilien utgjør også en familiebedrift, om enn på en litt annen måte.

2.2.1 Familiebedriften

Mange familiebedrifter overlever i flere generasjoner, og er konkurransesterke og suksessfulle på grunn av sterke familieband og tradisjoner. Entreprenøren grunnlegger ikke en bedrift med hovedmålsetting at den skal bli en familiebedrift. Men etter hvert som neste generasjon inkluderes i driften og er med på beslutningstaking utvikler den seg til å bli det. Introduksjonen av neste generasjon foregår på flere måter, men ofte er det slik at det er barnet eller barnebarnet til grunnleggeren/eieren som skal overta. Hvem som skal ta over bedriften bør planlegges i god tid og vurderes både med hensyn til neste generasjons kvalifikasjoner og motivasjon. I motsetning til på gårdene i Norge der overtakelse påvirkes av odelsretten, kan man i ordinære familiebedrifter formelt sett fritt velge hvem som skal overta (Brunåker 1996).

Det finnes flere definisjoner på familiebedrifter. Noen karakteristika er (Gasson et al., 1988):

- Bedriftsledelsen er i slekt ved blod eller ved ekteskap med hverandre
- Eierskap kombineres med ledelse
- Eierskap og ledelse overføres til neste generasjon
- Eieren og minst et annet familiemedlem er representert (Beehr et. al 1997)

Kriteriet om at eierskap kombineres med ledelse kan være en kilde til konflikter. Det betyr at grunnleggeren både har ansvar for daglig drift, men også for den langsiktige strategien. I andre typer bedrifter blir ofte disse to funksjonene fordelt på to ulike stillinger (Gasson og Errington 1993).

Andre definisjoner omtalt av Brunåker (1996, s. 14) er:

An organization, whose major operating decisions and plans for leadership succession are influenced by family members serving in management or on the board. (Handler 1989, i Brunåker 1996)

A business owned or controlled by a single person or limited group of persons and their families, who also are actively engaged in management functions within the business. (Johansson og Lewin 1991, i Brunåker 1996)

En familie har som regel sterkere indre bånd enn andre sosiale grupper. En av grunnene er at familiemedlemmer er bundet sammen gjennom slektsblod, dessuten ligner de ofte hverandre både av utseende, personlighet og andre egenskaper. Kirchler (1988) har i Brunåker (1996) definert ulike kjennetegn for en familie:

- Sterke emosjonelle bånd mellom medlemmene
- Hyppig og stabilt interaksjonsmønster over en lengre tidsperiode
- Forskjellige relasjoner, en heterogen gruppe
- Medlemmer avdekker personlige hemmeligheter og deler fortrolig informasjon med hverandre
- Medlemmer er mindre bundet enn andre medlemmer av små grupper
- Medlemmer er mer villige til å dele positive og negative følelser med hverandre
- Medlemmene er mer villige til å rose og kritisere hverandre

Dette er kjennetegn som vi kjenner oss igjen i ved å se på vår egen familie. Og det er grunn til å anta at dette vil påvirke en bedrift og hvordan den er organisert. Likevel varierer det hva vi mennesker legger i betegnelsen familie. For noen er det å snakke om familien et sensitivt tema, da man kanskje ikke har noen familie eller forholdet til de man har ikke er det beste. For at en familiebedrift skal lykkes er det en nødvendig betingelse at familien fungerer godt sammen og at konflikter kan løses når de oppstår. I Brunåker (1996) forklarer Dyer (1986) hvordan kulturen utvikler seg som en evolusjonær prosess i familiebedrifter. Denne prosessen har forutsigbare mønstre som karakteriseres av ulike problemer som familiebedriften møter på. Livssyklusen har fire faser: Etablering av bedriften, der utfordringen er å skaffe kapital og utvikle produkter/tjenester som kan selge i markedet. Neste fase er vekst- og utviklingsfasen der det fokuseres på problemer rundt det å delegere og videreføre verdier til neste generasjon. Videreføring til andre generasjon er tredje fasen,

og her gjelder det å unngå eller styre konflikter som måtte oppstå mellom familiemedlemmer og andre utenforstående. Børsnotert eierskap er den fjerde fasen, selv om denne fasen ikke gjelder for alle. Utfordringen her er å skaffe ekstern kapital og introdusere profesjonell ledelse. Denne fasen er som regel ikke gjeldende for gårdsbedrifter, da de ofte opererer i det små (Brunåker 1996).

Det er knyttet flere utfordringer til å lede en familiebedrift. I familiebedrifter er det ofte familiemedlemmer som sitter i de mest sentrale stillingene, men det er ikke nødvendigvis slik at de er best egnet i stillingen. Dette kan føre til at arbeidsoppgavene ikke blir utført på en tilfredsstillende måte, og det oppstår misnøye blant de ansatte. Enkelte familiemedlemmer er ofte svært dominerende, noe som kan føre til at konflikter oppstår. En annen utfordring er søskenrivalisering eller andre problemer knyttet til arv og overtakelse. Det kan dukke opp problemer ved videreføring av vanlige bedrifter også, men utfordringene er ofte større nettopp fordi deltakerne i bedriften er i slekt, og familie er ikke noe man velger eller velger bort (Deakins og Freel 2006).

2.2.2 Familiebedriften i landbruket

Definisjonen på gårdsfamilien varierer fra land til land. Gården med det arealet og de ressursene som hører til, drives av familien, selv om det er slik i dag at mange leier ut deler av eiendommen. Familien som bor på gården, utgjør som regel arbeidsstokken, selv om dette i dag er noe begrenset. Det finnes seks elementer som kjennetegner en familiebedrift som drives på en gård (Gasson og Errington 1993):

- Eierskap kombineres med ledelse av driften/gården
- Lederne av driften eller gården er i relasjon enten ved ekteskap eller ved familieband
- Familiemedlemmer (inkludert lederne) bidrar med kapital til driften
- Familiemedlemmer (inkludert lederne) arbeider på gården/i bedriften
- Eierskap og ledelse overføres mellom generasjoner over tid
- Familien bor på gården

En landbruksvirksomhet går over til å bli en bedrift når den drives aktivt med kommersielt kjøp og salg og når overskuddet ikke bare brukes til reproduksjon av arbeidskraften. Etter hvert som landbrukeren engasjerer seg i pengetransaksjoner, der de selger produkter/tjenester eller kjøper råvarer/innsatsfaktorer, går landbruket over til å bli en

forretningsdrift. Arbeidsoppgavene fordeles ofte etter kjønn og alder og mindre etter kvalifikasjoner. Dette har ført til debatt opp gjennom årene, da mange mener at kvinner i landbruket blir diskriminert (Gasson og Errington 1993).

Gårdsbedriften er sterkt påvirket av endringer i omgivelsene, som endringer i politiske, økonomiske eller sosiale forhold. Den tradisjonelle gårdsdriften har over lengre tid i Norge vært avhengig av ulike støtteordninger for å få gården til å gå rundt økonomisk. Det viser seg i dag at disse støtteordningene ofte ikke er nok til at eieren/familien kan leve fullt og helt av tradisjonelt landbruk, dersom gården er av normal størrelse. Endringer i landbrukspolitikken, økonomiske konjunkturer eller endringer innen lovgivning og sosiale forhold vil ha innvirkning på landbruket og gårdsdriften.

Hver bedrift har minst en leder som har som oppgave å allokere de ressursene man har på en best mulig måte. I noen tilfeller, og særlig i små familiebedrifter som man finner på gårdene, er lederen den samme som eieren av bedriften. Allokering av begrensede ressurser består av tre viktige funksjoner: planlegging, implementering og kontroll. Valg av mål påvirkes av en rekke faktorer, som den nære relasjonen mellom forretning og husholdning, selve gårdsdriften, kombinasjonen av eierskap og ledelsesk kontroll, og arv og videreføring. Målene kan endres underveis på grunn av familieforhold, ytre påvirkninger eller når neste generasjon overtar (Gasson og Errington 1993).

På tradisjonelle gårdsbruk gjelder odelsloven ved videreføring, men dersom gårdsdriften legges om slik at den gir grunnlag for ny næringsaktivitet på gården er det diskutabelt om eiendommen fortsatt er odelsberettiget. Nye bygg eller omgjorte bygg som benyttes i den nye næringsvirksomheten, hører til eiendommen så lenge de ikke er tinglyst som egen eiendom (Sand et. al 2000).

2.2.3 Videreføring av familiebedriften

If the combination of ownership and managerial control is the defining characteristic of the family business, then the transfer of that ownership and control to the next generation is of central importance since it is the mechanism by which the family business reproduces itself. (Gasson og Errington 1993, i Brunåker 1996, s.59)

Problemene som oppstår ved videreføring av bedriften er ikke unike for familiebedriftene, men problemene kan ofte stikke dypere i disse tilfellene og være av en annen karakter. For grunnleggeren av familiebedriften er det viktig at framtiden er sikret, og det helst av et familiemedlem. Konflikter kan oppstå på grunn av ulike målsettinger eller ledelsesmetode, eller rett og slett fordi neste overtaker ikke er egnet i rollen. Det kan også være at ingen ønsker å overta bedriften, noe som kan være et vanskelig dilemma for både yngre og eldre generasjon. For å være forberedt på slike tilfeller kan det være smart å ha en reserveplan som tar hensyn til at familiemedlemmene ikke ønsker å overta bedriften eller gården. I noen tilfeller er det slik at grunnleggeren ikke klarer å trekke seg helt tilbake og blander seg inn i bedriften til tross for at neste generasjon har tatt over. Slike problemer er også høyst aktuelle innenfor landbruket (Deakins og Freel 2006).

(Leach 1995) har definert åtte suksessfaktorer som er av betydning ved generasjonsskifte:

- Starte planlegging tidlig og involvere neste generasjon
- Oppmuntre til samarbeid mellom generasjoner
- Lage en skriftlig plan for generasjonsskifte
- Involvere familie og kolleger i prosessen og vise dem planen
- Bruke profesjonelle hjelpere
- Opplæring til de som skal ta over
- Lage en tidsplan for overdragelsen
- Følge tidsplanen

For bedrifter som driver med turisme er det en rekke barrierer man må ta hensyn til ved videreføring av bedriften. Foreldrene bør i første rekke foreta en vurdering av bedriftens økonomi og lønnsomhet. Hva er det egentlig barna arver? Arver de eiendommen, bygningene eller driften? Barn som involveres tidlig i familiebedriften utvikler ofte en entreprenøriell holdning. Dette er positivt dersom de ønsker å ta over familiebedriften, men som også kan medføre at barna ønsker å starte egne bedrifter. Det er vist at barn som vokser opp i serviceindustrier, og særlig gjelder dette om bedriften er lokalisert på bostedet, ofte kan utvikle en negativ holdning til bedriften (Getz og Petersen 2004).

2.2.4 Odelsloven

”Odelsrett er den rett som den nærmest ættede person til eieren av en gård på landet har til å overta eiendomsretten til gården” (Wikipedia 2007b). Odelsretten gjelder kun for fast eiendom, og løsøre som hører til eiendommen innbefattes ikke av odelsloven (Sand et. al 2000). Etter endringene i 1974 skal man nå følge aldersprinsipp, kombinert med et rent linjeprinsipp. Det betyr at eldre søsken går foran yngre uavhengig av kjønn (Søbstad og Andersen 1995).

Det finnes flere vilkår i odelsloven på hva som kan odles. Eiendommen må blant annet ha en minstestørrelse på 10 dekar, og den må kunne nyttes til landbruksdrift. 20 års eiendomsrett er et krav for at odleren skal få odelsrett.

21. september 2001 ble odelslovsutvalget opprettet med den hensikt å evaluere virkninger av og fremme forslag til endringer i odelsloven. Deres konklusjon er å finne i rapporten NOU 2003:26 - *”Om odels- og åseteretten”*. Hva gjelder rekruttering og odelslov, konkluderer utvalget med at odelsretten er positiv for den som skal forberede seg på en framtidig karriere som landbruker, fordi dette gir han/henne en garanti for at vedkommende skal ta over eiendommen i framtiden (Heggem Under publisering 2008). I NOU-rapporten står det også at: *”...«slektstanken» og den følelsesmessige tilknytning til eiendommen trolig er et sterkere incitament for å holde gården i familien enn selve odelsretten”* (NOU 2003:26, s. 75).

To av tre har en pliktfølelse i forhold til det å drive gården videre, og de føler et ansvar overfor foreldre, forfedre og kommende generasjoner (SSB 2004b). I rapporten om trender i det norske landbruket fra 2006 sier 67 % av de spurte bøndene at pliktfølelsen for å drive gården videre er av stor betydning for at man er gårdbruker (Vik og Rye 2006). Disse rekruttene vil trolig mangle motivasjon og stolthetsfølelse for bondeyrket, noe som er en forutsetning for at man skal gjøre en god jobb. Det stilles nye krav til bøndene i dagens samfunn, og det er ikke lenger tilstrekkelig å tilegne seg landbrukskompetanse gjennom erfaring og fra foreldre. Kunnskap utenfor landbruket er også av betydning for framtidens bønder (Heggem Under publisering 2008).

2.3 Kompetanse og læring

Reiselivskompetanse og entreprenørielle evner er nødvendig for å drive med reiseliv i landbruket. Noe kan tilegnes gjennom læring, noe erfares, mens noe er personlige egenskaper som man enten har eller ikke har.

2.3.1 Reiselivskompetanse

Reiseliv krever kompetanse innen ulike områder. Reiselivskompetanse er ferdigheter, kunnskaper, og erfaringer om reiselivsnæringen i tillegg til grunnleggende kompetanse om næringslivet generelt. Reiselivskompetanse blir ofte tilegnet gjennom praksis, men ofte har reiselivsaktører kompetanse og utdanning om næringslivet generelt. Dette er kompetanse om økonomi, administrasjon, markedsføring, jus og IT. I tillegg er det nødvendig å ha forståelse for hvordan reiselivsmarkedet fungerer. Det innebærer at man kjenner til målgruppene, produktene som tilbys og konkurrentene. Politikk og miljøhensyn er også viktig for reiselivsaktøren (Kamfjord 2001).

Vertskapsrollen

Mange hevder at det er vanskelig å kombinere tradisjonelt gårdsarbeid med reiselivsaktiviteter. For en bonde er selve jobben det viktigste, og det har liten betydning hvordan han/hun ser ut eller opptrer. For en reiselivsaktør er både jobben og måten jobben utføres på viktig. Det har blitt sagt at jo mer profesjonelle gårdene blir innen reiselivsbransjen desto lenger vekk beveger man seg fra landbruksrollen. Denne påstanden er kilde til diskusjon, da mange hevder at det er den unike atmosfæren med en tradisjonell gård, dens kultur og menneskene der, som er med på å skape en god opplevelse for gjestene (Brandth og Haugen 2005).

Gårdene som gjør suksess innen reiselivsbransjen er de som klarer å skape en unik og flott opplevelse for kunden. Hvordan vi mennesker opplever ulike situasjoner og aktiviteter er individuelt, og Mossberg (2003) nevner at forhold som nytelse, velvære, status, fantasi, spenning, lek, moro, mestring, behov for aktivitet, variasjonsøkning, eskapisme (flukt fra hverdagen), og læring og utvikling, alle er med på å skape en helt unik og spesiell opplevelse for gjesten (Rusten og Pettersen 2006). Grolleau (1993, i Iversen og Hem 2007) hevder at åpenheten til bonden og omgivelsene på gården er nært knyttet til gjestenes opplevelse.

Kommunikasjonen mellom vert og gjest er utrolig viktig, og et vertskap som kan formidle en historie om og om igjen med like stor entusiasme og glede, vil trolig også klare å skape en helt spesiell opplevelse for gjestene. I tillegg er det også viktig at vertskapet er fleksible, slik at de kan tilpasse oppholdet etter ulike typer gjester. Forhold rundt, som infrastruktur og andre støttefunksjoner, må også være på plass. Dette er forhold som er viktige suksesskriterier for reiselivsbedriften og helt avgjørende for gjestens opplevelse av oppholdet. Dette innebærer kanskje at ikke alle mennesker har de egenskapene som er nødvendig for å drive med gårdsturisme, og dette er noe som man må ta hensyn til ved oppstart av en slik bedrift (Iversen og Hem 2007).

Det er mye forskning som har sett på vert og gjest hver for seg, men få som har studert relasjonen mellom dem. Interaksjonen mellom de to er interessant, og hva de tilfører hverandre (Oppermann 1996). Det å være vertskap er en kompleks menneskeorientert bransje. Det å ha gjester som bor på gården og i sitt hjem krever at vertskapet er komfortable med å ha relativt ukjente mennesker tett innpå seg, og man må være sosial og omgjengelig. Det blir mer en livsstil og innebærer at en må ofre visse ting. Vertsapsrollen krever at man er tilpasningsdyktig, slik at en imøtekommer gjestenes behov. Å bli en god vert er en læringsprosess, og etter hvert som man har ulike typer mennesker på besøk, lærer man seg å kjenne igjen de ulike behovene. Det finnes ingen fasit på hvordan man blir et godt vertskap, og det viktigste er å finne ut hva som passer for seg selv, familien og konseptet (Clarke 1996).

Flere forskere har sett på kjønnsfordelingen i landbruket generelt og på gårder som driver med gårdsturisme. Tradisjonelt har det vært slik at mennene har tatt seg av utendørsaktivitetene relatert til gjestene, i tillegg til vedlikehold og reparering ellers på gården. Kvinnene har tatt seg av arbeidsoppgavene inne og er ofte de som er "daglig leder" for driften. Girauld (1999) i artikkelen til (Nilsson 2001) hevder at menn og kvinner har ulik oppfatning og motiv i forhold til det som skjer i reiselivsbedriften på gården. Dette ble også nevnt i kapittelet om reiseliv i landbruket. Det er dokumentert at kvinnene har vært drivkraften innen gårdsturisme, og flere hevder at dette bunner i at kvinnene ønsker å etablere en posisjon, samtidig som de har et mål om framtidig aktivitet på gården (Brandth og Haugen 2005). Kjønsroller på slike gårder er svært interessant, men vil ikke følges som tema i denne rapporten.

Opplevelsesbasert tillit

Tillit er et sentralt begrep for alle servicenæringer. Tillit tilknyttet gårder som driver innen reiselivsbransjen, og særlig gårder som selger og serverer egenprodusert og lokal mat, er stort sett personifisert. Det vil si at tilliten er knyttet til den som produserer og selger produktet. Den psykologiske forskningen har trukket fram fem karakteristikker når det gjelder tillit. Den første er integritet – som betyr at det er samsvar mellom det en person sier og det personen gjør. Kompetanse er det andre, og dette går ut på at personen som tilbyr tjenesten har kunnskap og kompetanse om tjenesten. Konsistens dreier seg om at personen er konsekvent og forutsigbar i handlingene. Lojalitet handler om i hvilken grad man stiller opp for en annen. Og til slutt åpenhet som går på det at personen er ærlig og ikke skjuler noe (Iversen og Hem 2007).

For gårdsmatprodukter er det ofte av betydning at de oppfyller krav som særpreg, kvalitet og lokal identitet. Kundens opplevelse av produktet handler ikke bare om smak, men også om produktets historie, renommé, salgssted, og at det er produsert i små skala. Dette kalles opplevelsesbasert tillit. Opplevelser defineres som hendelser som engasjerer oss mennesker på en personlig måte. Man kjøper altså ikke bare produktet, men også selve opplevelsen. Dette kan være opplevelser som er knyttet til selve produktet, men også som er knyttet til selgeren, gården, omgivelsene på gården osv (Pine og Gilmore 1999).

2.3.2 Entreprenørskap og læring

...entrepreneurship is a process of learning, and a theory of entrepreneurship requires a theory of learning. (Minniti & Bygrave 2001, i Cope 2005 s. 373)

Entreprenørskap involverer en læringsprosess, og en evne til å takle utfordringer og lære av dem. Entreprenøren lærer av egne feil, beslutninger, erfaring og sitt nettverk, og evnen til å lære er avgjørende for og lykkes med det en driver med (Deakins og Freel 2006).

Erfaring og "learning by doing" blir ofte sett på som nøkkelfaktorer for entreprenøriell læring. Ved å identifisere de entreprenørielle læringsmekanismene er det økende bevis på at signifikante hendelser eller episoder har stor betydning for læring i forbindelse med entreprenørskap (Cope 2005). Minniti og Bygrave (2001) og Reuber og Fischer (1999) påpeker at både suksess og nederlag påvirker den entreprenørielle læringsprosessen (Cope

2005). Å overkomme utfordringer og hindringer er positivt for læringen i følge Daudelin m. fl. (1996, i Cope 2005).

Harvey og Evans (1995, i Cope 2005) sier at hvert enkelt individ tilnærmer seg den entreprenørielle prosessen med en unik porsjon av evner og ferdigheter, som er med på å bestemme deres grad av "entreprenøriell forberedhet". Forberedelse til entreprenørskap kan være en proaktiv prosess, hvor hvert individ må fokusere på deres personlige og psykologiske attributter, deres karriere og livssituasjon, og målene og motivasjonen for å bli en entreprenør.

Mens entreprenørskap blir definert som det å iverksette forretningsideer, blir innovasjon gjerne definert som utviklingen og introduksjon av nye ideer (Rønning 2002). Flere undersøkelser har sett på forskjellen i erfaring med å drive næring og entreprenøriell kompetanse. Slik kompetanse kan beskrives som evner og kunnskap til å se og utnytte nye forretningsmuligheter gjennom etablering av ny næringsvirksomhet. Som et utgangspunkt for kompetanse er holdning til nyskaping viktig. Gjennom å kartlegge mental orientering har man funnet ut at dette påvirker entreprenøriell aktivitet. En entreprenøriell orientering er ikke uventet sammenfallende med nyskaping. Innenfor populasjonen av gårdshushold er det likevel få som betrakter seg selv som nyskappende (Rønning 2006).

2.4 Mål og motivasjon

Motivasjon er et begrep som ofte knyttes til jobbtilfredshet og trivsel. Motivasjon dreier seg om å ha lyst og kraft til å gjøre en jobb. "Motivasjon er å stimulere menneskets fysiske og psykiske energi slik at livskreftene går over til handling." (Almås 1993, s. 44)

2.4.1 Maslows behovspyramide

Arbeidet vil alltid være en svært viktig del av livet, og det er viktig at å ha en positiv innstilling til dette. Arbeid er viktig for egenutvikling, sosialisering og egenverd. Det er viktig med et positivt forhold til det arbeidet man utfører (Almås 1993).

Maslows behovshierarki er et mye brukt verktøy i mange psykologiske sammenhenger. De tre første behovene kalte Maslow mangelbehov, og dette er sterke behov som oppstår når mennesker mangler noe. De to siste behovene kalles vekstbehov og dukker opp når de tre første er dekket (Wikipedia 2007a).

- Fysiologiske behov
- Sikkerhet/Trygghet
- Sosiale behov
- Status og prestisje
- Behov for selvrealisering

De fysiologiske behovene er de mest grunnleggende behovene for alle mennesker. Dette er behov for mat, søvn og klær. Det neste behovet dreier seg om å føle seg trygg fysisk og psykisk. De sosiale behovene kommer deretter og det handler om å få kjærlighet og anerkjennelse fra menneskene rundt seg. Status og prestisje, eller ego-behovet, som det også kalles, handler om at mennesket ønsker å respekteres av andre. Samtidig ønsker man å kunne prestere, være dyktige i det man gjør og være uavhengige av andre. Behovet for selvrealisering betyr å kunne utnytte eget talent. Man ønsker å gjøre noe stort før man dør, og bryte noen barrierer. Maslow sin teori har fått kritikk blant annet for at den ikke er godt tilpasset arbeidslivet og at det er vanskelig å måle om hvert enkelt behov er tilfredsstilt (Sander 2004b).

Å drive med reiseliv i landbruket blir sett på som mer givende for utøverne enn tradisjonelle gårdsdrift. Ved siden av økt inntekt, er man mindre ensom, og det gir utøverne positiv tilbakemelding og status som entreprenører i lokalsamfunnet (Brandth og Haugen 2005).

2.4.2 Arbeidsmiljøet i landbruket

Det er gjort mye forskning på trivsel og motivasjon på arbeidsplassen. Boka til Reidar Almås, Arbeidsmiljøet i landbruket (1993), tar spesifikt for seg bondens arbeidsplass og hva som er trivselsfaktorene. Produktivitet og lønnsomhet er viktig i landbruket, men for bonden er sosiale og psykologiske faktorer minst like viktig for jobbtilfredshet og motivasjon. Trivsel er et viktig begrep som dukker opp i forbindelse med arbeidsmiljø. Begrepet er sentralt i Arbeidsmiljøloven og benyttes ofte i psykologiske sammenhenger. Trivsel og jobbtilfredshet blir ofte sett på sammen. Det finnes ingen entydig definisjon på begrepet trivsel, men i Almås (1993, s. 35) forklares dette slik:

Med trivsel forstår man en lystpreget eller positiv følelsesmessig tilstand som er knyttet til de opplevelser og vurderinger man har av sitt arbeid...

Forskning viser at jobbtilfredshet og at man trives i jobben, gir bedre helse, livskvalitet og ytelsesevne. Ønske om et engasjement for jobben er sentralt for å trives. Engasjement henger tett sammen med motivasjon. Engasjementet kan dreie seg om ulike ting, som for eksempel å være opptatt av arbeidet, lojalitet, egenutvikling osv. Et sterkt engasjement fører til økt ytelsesevne og målrettet innsats. Engasjementet kan være moralsk og følelsesmessig, noe som ofte er tilfelle for landbrukeren, og denne type engasjement er mer sårbar i forhold til radikale endringer (Almås 1993). Næringsutvikling blir ofte sett på som positivt for opplevd trivsel, fordi det gir økt inntekt på gården. I tillegg er den nye næringen ofte etablert i tråd med bondens interesser (Melberg 2003).

Thorsrud og Emery (1969) i Almås (1993) var to organisasjonspsykologer som forsket på arbeidstakernes behov foruten opplagte forhold som lønn og arbeidstid. Deres seks psykologiske jobbkrav ble lagt til grunn for utformingen av Arbeidsmiljølovens § 12.

- Behov for innhold i jobben som utfordrer den enkelte, og som innebærer noe variasjon i arbeidsoppgavene
- Behov for læring og videreutvikling
- Behov for å ta egne beslutninger som angår egen arbeidssituasjon
- Behov for anseelse og respekt og støtte fra menneskene rundt deg
- Behov for å se sammenhengen mellom jobben man gjør og omverdenen
- Behov for å se at jobben er forenlig med ønsket framtid

De psykologiske kravene er et grunnmønster. Kravene er spesielt interessante for ansatte og eiere i landbruket, som driver egne foretak. Det første jobbkravet som omhandler variasjon betyr at arbeidsoppgavene må være innholdsrike og ikke kjedelige. En landbruker har mange ulike arbeidsoppgaver, og i dette tilfellet vil jobben sjelden være den samme hver dag. Man kan derfor anta at dette behovet er tilfredsstilt for de som driver i landbruket (Almås 1993).

Mennesker er opptatt av å lære noe nytt. Det øker interessen og meningen med den jobben man utfører. I landbruket finnes det utallige fagområder, og man kan vanskelig lære seg alt. Læring foregår ofte via foreldre, og noe er selvlært. Annen læring foregår gjennom utdanning (Almås 1993).

Selvbestemmelse er noe som har kjennetegnet landbruket i mange år. Bonden på gården er sin egen sjef og tar alle avgjørelser på egen hånd. Planleggingen av arbeidsdagen blir enklere, men skillet mellom arbeid og fritid er også mindre synlig. I en rapport om trendene i norsk landbruk fra 2006 sier 49 % av de spurte bøndene at de er helt eller delvis uenige i at bøndene har nok ferie- og fritidsdager (Vik og Rye 2006). Et gårdsbruk er likeledes en bedrift som har som mål å gå med økonomisk overskudd. Bønder i dag blir i stor grad styrt av myndighetenes reguleringer, og gårdsdriften må planlegges etter den geografiske beliggenheten, og klimaet og topografien på stedet. Landbrukeren er derfor bundet til tross for at han/hun er selvstendig næringsdrivende (Almås 1993).

Gårdbrukeren blir ofte betegnet som ensom. De fleste arbeidsoppgavene på en gård kan gjøres alene, og bonden går ofte alene hele dagen uten å kommunisere med andre. Behovet for anseelse og mellommenneskelig støtte er derfor ikke tilfredsstilt for den tradisjonelle bonden (Almås 1993). Ett av motivene for å drive med reiseliv på gården er den sosiale kontakten (Ingram 2002). For landbrukere som driver med gårdsturisme ved siden av, er hverdagen en helt annen. Fjeldavli og Bjørkhaug (2002) sier at den viktigste grunnen til at bønder føler seg ensomme er at de ikke har noen å jobbe sammen med i det daglige. Sivilstand kan også spille en rolle, da man ofte deler på ansvar og arbeidsoppgaver. Det har også blitt trukket fram at bøndene mangler anerkjennelse fra samfunnet for øvrig. Ensomhetsopplevelsen er et problem for bonden selv, og i forhold til rekruttering av neste generasjon (Melberg 2003).

Ønsket om å se en sammenheng mellom den jobben man gjør og omverdenen vil til en viss grad være oppfylt for landbrukeren. Det er i stor grad mulig å se det faktiske resultatet av det man har gjort og nytten det har (Almås 1993).

Det siste jobbkrevet til Thorsrud og Emery dreier seg om at jobben skal være forenlig med en ønsket framtid. Man skal trives i jobben, og se for seg en framtid der. Det er ofte vanskeligere for landbrukeren å bytte jobb, ettersom han jobber og bor på samme sted (Almås 1993). I Melbergs doktoravhandling (2003) nevnes det at det er forbundet mange følelser med og knyttet stor usikkerhet til gårdens framtid. Foreldregenerasjonen ønsker at barna skal ta over, og det er en målsetting at gården har god økonomi når den tid kommer.

2.4.3 Landbrukernes mål

Det har blitt gjort en klassifisering av målene til landbrukerne. Inndelingen er etter instrumentelle, indre, sosiale og personlige mål, og står skrevet i tabellen under.

Instrumentelle
• Maksimere inntekt • Ha en tilfredsstillende inntekt • Sikre inntekten for framtiden • Unngå tap • Øke nettoverdi • Kontrollere en større bedrift • Tilby gode arbeidsvilkår – arbeidstid, arbeidsmiljø
Indre
• Trives på jobb – arbeidsoppgaver, variasjon osv. • Oppnå et sunt liv ute • Oppgaver som gir mening, verdi i hardt arbeid • Uavhengighet – ingen overvåking, bestemme sin egen arbeidsdag • Oppnå selvrespekt for å gjøre en verdifull jobb • Møte utfordringer, oppnå et mål • Selvrealisering og personlig vekst
Sosiale
• Tilhøre landbrukssamfunnet • Få anerkjennelse, prestisje som en god landbruker • Etablere og opprettholde gode relasjoner med arbeiderne • Videreføre familietradisjonene • Tilbringe mer tid sammen med familien
Personlige
• Utøve spesielle evner og dyktighet • Muligheten til å være kreativ og original

Figur 1 - Målene til landbrukerne

Gasson (1973, i Gasson og Errington 1993)

Forskning tyder på at jo mindre gården er, desto viktigere er de indre målsettingene og da særlig uavhengighet. Det som også utmerker seg er at flere av motivasjonsfaktorene er familiedrevne. Det å bo på jobben, at familien jobber sammen og at målet er å videreføre gården og arbeidet til neste generasjon er en mulig kilde til inspirasjon og drivkraft. Det er forsket på at målene endres underveis i familiesyklusen. Perkin (1992, i Gasson og Errington 1993) hevder at jo eldre gårdbrukeren blir, desto mer skyr han/hun risiko. Videre hevder Gasson og Errington (1993) at de eldre landbrukerne er mer opptatt av samfunnsverdiene,

mens yngre gårdbrukere blir mer motivert av inntekt og personlig streben. Dette kan også ha en naturlig årsak siden inntekt fra tradisjonelt landbruk ofte er lav og gårdbrukerne må tenke i nye retninger for å tjene penger. I tillegg har unge mennesker i dag høyere krav til arbeidsplassen enn tidligere (Gasson og Errington 1993).

En casestudie utført av Melberg (2003) indikerer at foreldregenerasjonen etablerer næringsvirksomheter på gården ikke bare for å utnytte egen kompetanse og kunnskap, men også for å sikre inntektsgrunnlaget nå og i framtiden. Analysen tyder på at kommende generasjoner er en motivasjon for nye næringer på gården.

3. Problemformulering

3.1 Overordnet problem og hovedproblemstilling

Rapportens overordnede tema og problemstilling ble beskrevet i kapittel 1. Men jeg repeterer de i dette kapittelet som en innledning til delproblemstillingene og antakelsene. Temaet tar utgangspunkt i Landbruks - og matdepartementets strategi for 2007-2009 - ”Ta hele landet i bruk”.

Vil ny næringsaktivitet på gårdsbruk ha betydning for rekrutteringen til landbruket?

Hovedproblemstillingen er utviklet fra overnevnte spørsmål, og omhandler en mindre, spesifikk del av overordnet tema:

Hvilken betydning har reiselivsvirksomheten på gården for dagens generasjon, og hvilken innvirkning vil den ha på neste generasjon?

Denne problemstillingen er spesifikt rettet mot mine utvalg, og begge spørsmålene er rettet til dagens generasjon. Med det andre spørsmålet ønsker jeg å høre informantenes refleksjoner i forhold til egne barn og gårdens framtid.

3.2 Delproblemstillinger

Delproblemstillingene er utarbeidet gjennom teorien, og de følger også inndelingen i teorikapittelet. Temaene er av stor betydning for den overordnede problemstillingen, samtidig som de viktige for å belyse rapportens tema. Delproblemstillingene er utviklet fra teori og forskning om: generasjonsskifte, kompetanse og læring, og mål og motivasjon. Under hver av delproblemstillingene har jeg tatt med to antakelser som var viktig for utformingen av intervjuguiden. Antakelsene er hentet fra tidligere forskning, og det er interessant å se på hva slags forhold mine informanter har til dem.

3.2.1 Generasjonsskifte

Jeg har valgt å kalle første tema generasjonsskifte, som er en viktig fase for både gårder og familiebedrifter. Generasjonsskifte er den vanligste formen for rekruttering til landbruket. De fleste aktive gårder er små familiebedrifter, og særlig gjelder dette for gårder som driver alternativ næring. Noen velger å skille ut næringsvirksomheten på gården som et aksjeselskap, enten ved å skille ut virksomheten alene eller at de gjør om hele gården til et AS. Videreføringen av gårder som har etablert virksomhet på eiendommen er spesiell, mest fordi arbeidsplassen er på samme sted som en bor, men også fordi på gårder er det ofte knyttet sterke følelser og familiebånd. Jeg ønsker med dette temaet å belyse generasjonsskifteprosessen, og undersøke hvilke tanker og refleksjoner informantene har omkring dette temaet knyttet opp mot ny næringsaktivitet på gården. I tillegg er det interessant å undersøke hva mine informanter tenker i forhold til kommende generasjon og videreføring. Problemstillingen lyder som følger:

I hvor stor grad blir det tatt hensyn til neste generasjon ved planleggingen og beslutningstaking?

Dette gjelder planlegging og beslutningstaking på gården, men også for reiselivsvirksomheten. Jeg har tatt med følgende antakelser fra teori og forskning om rapportens første tema, generasjonsskifte:

1. Et suksesskriterium ved generasjonsskifte er å starte planlegging av videreføringsprosessen på et tidlig stadium, og involvere barna i driften.

En suksessfaktor ved videreføring av både familiebedriften og gården, er å starte planlegging tidlig og involvere neste generasjon i driften. Antakelsen er hentet fra teorikapittelet, og kapittelet "Videreføring av familiebedriften". Dette er ett av åtte suksesskriterier definert av Leach (1995), og flere mener at dette er av stor betydning da barna får større tilknytning til gården og driften.

2. Den følelsesmessige tilknytningen til gården og ansvaret om å føre den videre er trolig et sterkere motiv for videreføring enn selve odelsretten.

Denne antakelsen, som er hentet fra odelslovsutvalgets rapport, har lenge vært et omdiskutert tema (NOU 2003:26). Odelslovsutvalget sier at odelsloven er positiv i den forstand at den gir kommende generasjoner som er klare på at de ønsker å ta over gården en

garanti på at gården skal videreføres til dem en gang i framtiden. Odelsloven er fortsatt lovgivende for videreføringen av gården, og det er interessant å høre mine informaners tanker og meninger om loven.

3.2.2 Kompetanse og læring

Landbrukskompetansen er ikke tilstrekkelig dersom man ønsker å drive i reiselivsbransjen. Å starte opp en reiselivsbedrift på gården krever entreprenørielle evner, sammen med reiselivskompetanse og noe administrativ og økonomisk kunnskap. Jeg ønsker her å undersøke hvordan man tilegner seg denne kompetansen. Tilegnes kompetansen gjennom erfaring, formell utdanning, eller videreføres den fra generasjon til generasjon? Vil barn som vokser opp på slike gårder tilegne seg kompetanse ved at de deltar i arbeidet i virksomheten? Har alle mennesker de nødvendige egenskapene? Eller er noe medfødt? Problemstillingen er definert slik:

På hvilken måte tilegnes kompetanse om entreprenørskap og reiseliv som er nødvendig for å drive med reiseliv i landbruket?

Antakelsene er utviklet ut fra teori og forskning om entreprenørskap og reiseliv:

3. Å bli en god vert/vertinne er en læringsprosess, men ikke alle passer naturlig inn i vertskapsrollen.

Denne antakelsen er hentet fra teorien om vertskapsrollen. Clarke (1996) sier at å bli et godt vertskap er en læringsprosess, mens Iversen og Hem (2007) hevder at vertskapsrollen ikke er naturlig for alle. Det er interessant å undersøke hvordan mine informanter tilegnet seg denne kompetansen. Og i hvilken grad kompetansen om reiseliv og vertskapsrollen kan overføres til neste generasjon?

4. Entreprenørskap er en læringsprosess, og læres gjennom prøving og feiling.

Antakelsen er hentet fra teorikapittelet om entreprenørskap og læring, der Deakins og Freel (2006) sier at entreprenørielle evner tilegnes gjennom prøving og feiling. I følge Rønning (2002) kan landbrukere som starter opp ny næringsaktivitet i landbruket defineres som entreprenører. Denne antakelsen beskriver entreprenørskap som en læringsprosess, og jeg ønsker å finne ut om mine informanter støtter denne antakelsen.

3.2.3 Mål og motivasjon

Mål og motivasjon er nært knyttet til hovedproblemstillingen, og ser nærmere på om reiselivsdriften på gården er med på å motivere neste generasjon til å ta over gården. Med gården her mener jeg selve eiendommen, da det er mulig å ta over gården uten å fortsette med reiselivstilbudet. Problemstillingen vil likevel belyse virksomheten også, da den er lokalisert på gården og utgjør en viktig del av gården i dag. Jeg ønsker å finne ut hva som motiverte gårdbrukerne til å ta over gården, hvilke behov reiselivsvirksomheten dekker, og hva som er målsettingene for framtiden. Jeg vil også se på hvilken måte reiselivsvirksomheten på gården påvirker kommende generasjoner.

På hvilken måte kan nye næringer på gården, her i form av reiseliv, være en motivasjon for å ta over gården?

Følgende antakelser er utarbeidet fra tidligere forskning:

5. Kommende generasjoner er en motivasjonsfaktor for å etablere nye næringsaktiviteter på gården.

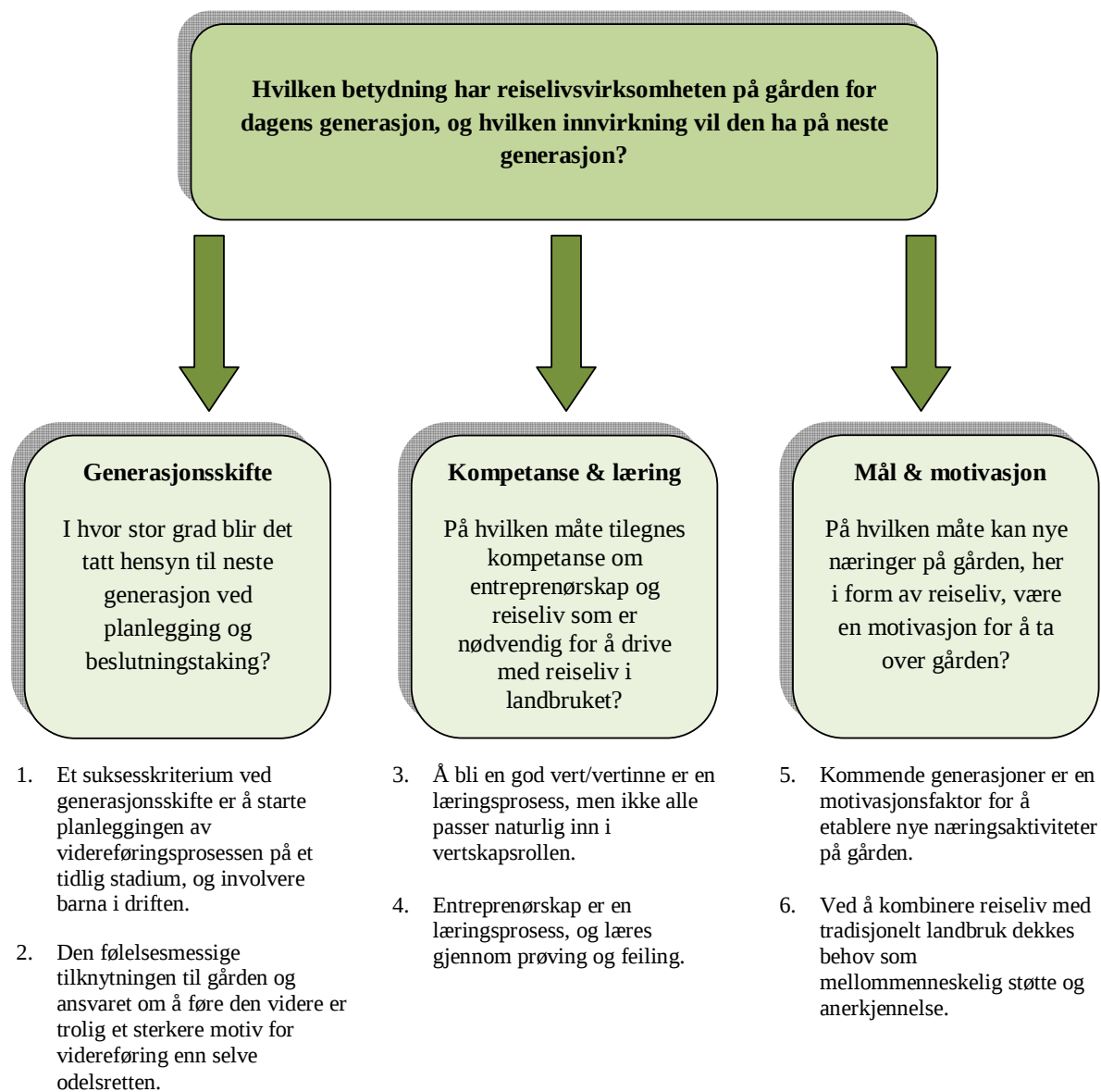
Dette er en påstand hentet fra Melbergs rapport fra 2003, som sier at dagens generasjon etablerer virksomhet på gården først og fremst for å utnytte egen kompetanse og sikre framtidig inntekt på gården. Analysen tyder på at kommende generasjoner også er en viktig drivkraft bak etableringen. Hvis dette er tilfelle, hva betyr reiselivsbedriften for kommende generasjoner? Og hvordan planlegger dagens generasjon driften med hensyn på sine barn?

6. Ved å kombinere reiseliv med tradisjonelt landbruk dekkes behov som mellommenneskelig støtte og anerkjennelse.

Med denne antakelsen ønsker jeg å undersøke om behovet er tilfredsstilt for utøverne som driver med reiseliv og tradisjonelt landbruk. Dette er behov som nevnes av både Maslow og Thorsrud og Emery, som vist i kapittel 2.4. Almås (1993) hevder at den mellommenneskelige støtten og behovet for anseelse ikke ble dekket hos den tradisjonelle bonden. Brandth og Haugen (2005) sier at å drive med reiseliv i landbruket blir sett på som mer givende, og man er mindre ensom og får positiv tilbakemelding fra omgivelsene.

3.3 Forskningsmodell

Jeg har illustrert hovedproblemstillingene og delproblemstillingene i en modell. I modellen har jeg også tatt med antakelsene. Denne modellen er en ramme for intervjuguiden, og gir god oversikt over rapportens tema og struktur.



Figur 2 - Forskningsmodell

4. Metode og utvalg

I dette kapitlet presenteres valg av metode som i denne rapporten er kvalitativ metode. Deretter følger en vurdering av datamaterialets kvalitet og en presentasjon av mitt utvalg.

4.1 Metode

4.1.1 Problemstillingene

Et vellykket prosjekt starter alltid med en god problemstilling, og problemstillingen i kvalitativ forskning utvikles ofte underveis og med utgangspunkt i empiri. En problemstilling bør være tydelig og tilstrekkelig avgrenset slik at den kan realiseres innenfor de rammene forskeren må forholde seg til. Samtidig er det viktig at den er åpen, slik at den tar hensyn til interessante forhold som kan dukke opp underveis i prosjektet (Thagaard 2003).

Det finnes tidligere forskning som angår rekrutteringen til landbruket generelt, men det er forsket lite på rekrutteringen på gårder som driver med ny næringsvirksomhet. Det finnes flere eksempler på alternative næringsvirksomheter i landbruket, og jeg har valgt å konsentrere meg om reiseliv og gårdsturisme. Det er tidligere gjort noe forskning på reiseliv i landbruket og vertskapsrollen, men det er ikke knyttet opp mot rekruttering og motivasjonen til neste generasjon. Innenfor rekruttering har jeg valgt å se nærmere på generasjonsskifte som en av delproblemstillingene omhandler. Hovedproblemstillingen og delproblemstillingene har blitt endret en god del underveis, mye på grunn av forhold som dukker opp i teorien, men også etter samtale med forskere og studenter ved Norsk senter for bygdeforskning.

Hovedproblemstillingen ble presentert i kapittel 1, etter en presentasjon av rapportens bakgrunn. Delproblemstillingene og antakelsene er definert i kapittel 3. Jeg har valgt å bruke betegnelsen antakelser i stedet for hypoteser. En hypotese er en teori som er gjort om til en påstand som lar seg teste empirisk (Sander 2004a). I min oppgave benytter jeg kvalitativ metode i form av dybdeintervjuer, og det vil derfor ikke være mulig å teste statistisk om en hypotese er signifikant eller ikke. Antakelsene er brukt som en ramme for intervjuguiden, og de er også viktig i kapitlet med resultat og analyse.

4.1.2 Kvalitativ forskning

Kvalitativ forskning innen samfunnsvitenskapen har ofte som målsetting å forstå sosiale fenomener ved hjelp av rikholdige data om få personer og ulike situasjoner. Gjennom observasjon og dialog i felt kan forskeren få innblikk i hvordan personer forholder seg til hverandre og deres oppfatning av situasjoner som oppstår. Der den kvantitative forskningen analyserer tallmateriale fra store utvalg, analyserer den kvalitative forskningen små utvalg uttrykt i tekst, og går mer i dybden på materialet. Det finnes mange ulike kvalitative metoder, blant annet intervju og observasjon som er de mest vanlige. Analyser av dokumenter, bilder og videoopptak er også vanlig innenfor kvalitativ forskning (Thagaard 2003).

Jeg bestemte meg tidlig for å benytte meg av den kvalitative metoden. Jeg vurderte å sende ut spørreskjema, men fordi jeg ønsket å gå mer i dybden og si mer om prosesser og mening, konkluderte jeg med at dybdeintervjuer ville gjøre rapporten mer interessant. Den kvalitative forskningen har blitt definert som følger av Kirk og Miller: “[...] an empirical, socially located phenomenon, defined by its own history, not simply as residual grab-bag comprising all things that are not quantitative” (Kirk og Miller 1986). Forskere som benytter seg av kvalitative metoder studerer ting i deres naturlige setting, der de prøver å tolke ting ut fra andre folks meninger. Der den kvantitative forskningen ofte er opptatt av å utvikle hypoteser for senere å teste dem, fokuserer den kvalitative forskningen på å generere hypoteser som eventuelt kan egne seg for kvantitative studier senere. Det vil si at kvantitative undersøkelser på mange måter går den motsatte veien i forhold til kvalitativ forskning (Ryen 2002).

Den kvalitative forskningen kan være induktiv eller deduktiv. Dersom den er induktiv utvikles teorien ut fra data, og dersom forskningen er deduktiv testes teorien i forhold til datamaterialet. En tredje tilnærming er det som kalles abduksjon. Denne tilnærmingen er en kombinasjon av de to førstnevnte, og her representerer den etablerte teorien et utgangspunkt for forskningen, og analysen av dataene gir grunnlag for nye teoretiske perspektiver. Rapporten er i hovedsak basert på abduksjon, der jeg ønsker å analysere datamaterialet opp mot den etablerte teorien. Analysen gir grunnlag for å si noe om mitt datamateriale støtter teorien, eller om den kan danne et fundament for nye teoretiske perspektiver (Thagaard 2003).

4.1.3 Det kvalitative intervjuet

Det kvalitative intervjuet kan utføres på ulike måter. I den ene enden finner man den ustrukturerte samtalen, der praten går løst uten de store rammene rundt. Forskeren tilpasser derfor spørsmålene etter temaene som informantene tar opp. I den andre enden finner vi det strukturerte intervjuet. Her følger forskeren en intervjuguide med mer eller mindre åpne spørsmål. Fordelen med den sistnevnte måten å gjennomføre intervju på, er at alle informantene svarer på samme spørsmål. I midten av disse ytterpunktene finner vi den mest vanlige tilnærmingen, som er delvis strukturert. Her er temaene bestemt før intervjuet, men rekkefølgen avgjøres i løpet av selve intervjuet og det er rom for å ta opp andre temaer enn det som var avtalt på forhånd (Thagaard 2003). Mine intervjuer kan kategoriseres som delvis strukturerte.

4.1.4 Utvalg av gårder

Utvalget av gårder var strategiske utvalg, som betyr at informantene velges ut fra deres egenskaper og kvalifikasjoner som er knyttet til problemstillingen. Siden temaene i kvalitative undersøkelser ofte oppleves personlige er det ikke alle som ønsker å være med på en slik undersøkelse, noe jeg også oppdaget underveis (Thagaard 2003).

Gårdene er plukket ut i samarbeid med forskere ved Bygdeforskning, Ole Trangsrud som er daglig leder for Norsk Gardsmat og Bygdeturisme, og min veileder Anders Lunnan. Gårdene er gode case innenfor det feltet jeg ønsker å undersøke, og de oppfyller kravene jeg stilte på forhånd. Jeg hadde følgende krav til gårdene jeg plukket ut:

- Gårdene skal ha et tydelig preg av både reiseliv, matproduksjon og aktivisering av kultur i reiselivssammenheng. Og samtidig er det ønskelig at det fortsatt drives noe tradisjonell gårdsdrift.
- Gårdene skal enten ha vært igjennom et generasjonsskifte, eller så planlegger de et i framtiden.
- Gårdene har opplevd suksess, og har gjort det godt innen reiselivsbransjen.

Suksess er ikke ensbetydende med omsetning i denne sammenheng, selv om det er en faktor som er tatt med i betraktning. Det at reiselivsdriften utgjør en viktig del av gårdsdriften, samtidig som den gir arbeid til en eller flere på gården, er også faktorer som har betydning for suksessen.

Jeg sendte en e-post til flere gårder, der jeg presenterte meg selv, forskningstemaet og problemstillingene. Jeg fikk tidlig svar fra Brimi Sæter som ønsket å være med, og deretter fulgte Solheim Gård (Den Blinde Ku). Vingelsgaard Gjestgiveri og Rudi Gard var de to siste gårdene som ønsket å være med på intervjuene, og jeg var godt fornøyd med utvalget. Alle gårdene gjør det bra, og de ligger geografisk spredt i Norge. På enkelte områder ligner de på hverandre, mens på andre områder er de svært forskjellige. Dette gjør det mer interessant. På samtlige gårder bor det to eller flere generasjoner på gården, og odelsretten er og har vært gjeldende for tre av gårdene. Tre av gårdene har vært igjennom et generasjonsskifte det siste tiåret, mens på den siste gården er både mor og datter involvert i driften i dag.

Gårdene og informantene i rapporten er altså:

- Den Blinde Ku AS, Ås kommune: Inger og Sissel Rosenfeld
- Brimi Sæter, Lom kommune: Hans Brimi
- Rudi Gard, Sør-Fron kommune: Øystein Rudi
- Vingelsgaard Gjestgiveri, Tolga kommune: Ingrid Vingelsgaard og Arnstein Enget

4.1.5 Intervjuguiden

En viktig målsetting for det kvalitative intervjuet er å gå i dybden på problemstillingene. Spørsmålene bør derfor være åpne og ikke ledende, slik at intervjuobjektet reflekterer over spørsmålene og temaene (Thagaard 2003). Intervjuguiden bør ha en viss struktur, men samtidig er det viktig å ikke være helt bundet til guiden, slik at man får mest mulig ut av intervjuet. Man bør ha visse spørsmål som man skal igjennom, men det må være rom for avsporing, som naturligvis er relevant for rapporten. Starten på intervjuet betyr mye, og det er viktig at den du skal intervjuer får tillit til deg og føler seg komfortabel med å besvare spørsmålene (Ryen 2002).

Intervjuguiden ble utarbeidet i Trondheim med god hjelp fra Bygdeforskning. Jeg sendte en del innledende spørsmål til de jeg skulle intervjuer i forkant, slik at jeg ikke trengte å bruke tid på slike spørsmål under selve intervjuet. Dette var til god hjelp for meg selv også, slik at jeg visste litt mer om de enkelte før jeg skulle intervjuer dem. De innledende spørsmålene ble sendt via e-post i begynnelsen av uke 8, og spørsmålene var rettet til eieren av gården. Spørsmålene ble besvart av Inger Rosenfeld, Hans Brimi, Øystein Rudi og Ingrid Vingelsgaard.

Intervjuguiden ble utformet slik at spørsmålene i starten var ”oppvarmingsspørsmål”, der informanten skulle fortelle litt om gården og driften. Deretter ble spørsmålene delt inn etter de tre temaene. Delproblemstillingene og antakelsene var utgangspunktet for spørsmålene. Intervjuet ble avrundet ved at den som ble intervjuet kunne komme med kommentarer og spørsmål.

Ved hjelp av de innledende spørsmålene og gårdenes hjemmesider presenteres de fire gårdene nedenfor.

4.1.6 Gjennomføring av intervju

Tre av intervjuene ble gjennomført før påske, og de siste ble gjennomført uka etter. Samtlige intervju ble tatt opp på båndopptaker, og intervjuet ble skrevet ned i sin helhet. Jeg valgte å bruke båndopptaker slik at jeg kunne være mer ”til stede” under intervjuet, og få tid til å reflektere over spørsmålene før jeg stilte dem. I utgangspunktet hadde jeg et ønske om å intervju både yngre og eldre generasjon på gården. Det vil si at jeg ønsket å intervju generasjonen som driver gården i dag, samt deres foreldre. Da jeg underveis fant ut at eldre generasjon var lite involvert i reiselivsdriften, bestemte jeg meg for å droppe disse intervjuene, da det ikke ville vært relevant for mine problemstillinger. På Rosetten Gård derimot fant jeg ut at det var greit å ta med både yngre og eldre generasjon. Først og fremst fordi det er den eldre generasjon som er entreprenøren bak Den Blinde Ku, men også fordi begge generasjoner er involvert i driften per i dag.

Før hvert intervju presenterte jeg temaet og problemstillingene. Dette gjorde jeg også i e-posten med de innledende spørsmålene, men fordi problemstillingene hadde endret seg noe siden sist, syns jeg det var greit med en repetisjon. Nedenfor følger en kort presentasjon av gjennomføringen av hvert intervju.

Den Blinde Ku, Solheim Gård

Intervjuet på Rosetten var det første jeg gjennomførte. Dette ble derfor et slags pilotintervju, selv om resultatene vil bli brukt i analysedelen. Fordi både Inger og Sissel Rosenfeld er svært opptatte, ble det ett felles intervju. Dette kan ha noe å si for validiteten, men det virket som disse to var såpass samkjørte og enige om de enkelte temaene at jeg likevel fikk mye ut av intervjuet. Intervjuet ble holdt på deres kontor, og praten gikk løst. Jeg hadde intervjuguiden som en mal, men jeg fulgte ikke spørsmålene slavisk, da spørsmålene ble besvart uten å stille

dem. Det dukket opp interessante temaer også utenfor mine problemstillinger. Selve intervjuet varte i underkant av en time, og på slutten fikk informantene også anledning til å tilføye ting som de mente var relevante for rapporten. Ting som ble nevnt her ble inkludert i de påfølgende intervjuene.

Brimi Sæter

Intervjuet med Hans Brimi ble gjennomført på en kafé i Vinstra uka før påske. Spørsmålene hadde blitt tilpasset noe underveis, og noen nye ting hadde blitt tilføyd etter intervjuet på Rosetten. Intervjuguiden ble brukt underveis, men mye ble svart på uten at spørsmålene ble stilt.

Rudi Gard

Intervjuet med Øystein Rudi ble holdt i hans hjem i påskeuka. Intervjuet varte rundt en time, og spørsmålene i intervjuguiden ble godt besvart.

Vingelsgaard Gjestgiveri

Intervjuene på Vingelsgaard Gjestgiveri var de siste jeg gjennomførte, da de ble utsatt på grunn av sykdom. Intervjuet ble holdt på Vingelsgaard uka etter påske, der jeg overnattet én natt. Jeg intervjuet først Ingrid Vingelsgaard alene, og senere ble også mannen hennes Arnstein med. Fordi jeg hadde bedre tid hos dem fikk vi også god tid til å prate utenom selve intervjuguiden.

4.1.7 Vurdering av dataenes kvalitet

I kvantitative undersøkelser snakker man ofte om reliabilitet, validitet og generalisering. Disse begrepene har en annen betydning når det dreier seg om kvalitativ forskning, og i senere tid har man brukt andre begreper innenfor kvalitative undersøkelser – troverdighet, bekreftbarhet og overførbarhet. Troverdighet er knyttet til om forskningen foregår på en tillitvekkende måte. Er dataene som forskeren har samlet inn gode nok? Troverdighet ser på fremgangsmåten for utvikling av data. Bekreftbarhet derimot er knyttet til tolkningen av resultatene, noe som innebærer at forskeren ser på egne funn med et kritisk blikk og at prosjektets resultater kan bekreftes gjennom annen forskning. Overførbarhet eller generalisering ser om resultatene fra en enkelt undersøkelse kan overføres til andre sammenhenger (Thagaard 2003).

Ut fra kravene jeg stilte på forhånd, er alle de fire gårdene gode case. En av gårdene driver ikke aktivt med skog- og landbruk ved siden av reiselivsdriften, men dette har ingen stor innvirkning på datamaterialet og analysen. Planen var fra start å intervjuer både yngre og eldre generasjon, det vil si nåværende eier og hans/hennes foreldre. Underveis fant jeg likevel ut at å intervjuer eldre generasjon ikke hadde noen hensikt, da de ikke var betydelig involvert i reiselivsvirksomheten. Det var derfor yngre generasjon som besvarte spørsmålene om generasjonsskifte, med unntak av Solheim Gård, der eldre generasjon fortsatt er største eier i bedriften. Jeg konkluderte med at siden reiselivsbedriften nå vil påvirke barna til mine fire informanter, er det dagens eiere som best kan besvare mine problemstillinger. Det kunne vært interessant å snakke med den eldre generasjon i forhold til temaet om generasjonsskifte, men det lot seg ikke gjøre å ha et intervju kun om dette temaet. Det kunne også vært interessant å intervjuer barna til tre av mine informanter, men da aldersgruppen her var fra 2 til 13 år ville ikke dette være av relevans for rapporten.

Den yngre generasjonen på samtlige gårder var svært åpne og hadde reflektert mye rundt temaene som jeg hadde gitt på forhånd. Praten gikk løst hos samtlige, og svarene på spørsmålene kom stort sett av seg selv. Det hadde vært interessant å kombinere intervjuene med en spørreundersøkelse. På denne måten kunne interessante temaer fra intervjuene blitt testet på et større utvalg, og undersøkt om de var representative for en større populasjon.

Jeg har også sett i etterkant at det kunne vært interessant å snakke med partnerne til de fire informantene, da de ser ting litt utenfra. Reiselivsdriften drives også av både eier og partner, og de deler stort sett på ansvaret og oppgavene tilknyttet driften. På Vingelsgaard Gjestgiveri fikk jeg pratet med både Ingrid Vingelsgaard og mannen hennes, og jeg opplevde dette som svært positivt og nyttig.

4.2 Presentasjon av utvalget

Nedenfor følger en presentasjon av de fire gårdene som utgjør mitt utvalg. Informasjonen er hentet fra de innledende spørsmålene, deres hjemmeside på internett og fra innledningen på selve intervjuet. Det er også tatt med ett bilde fra hver gård.

4.2.1 Den Blinde Ku, Solheim Gård

Inger Rosendal og hennes mann, Hans, kjøpte Solheim gård i 1976. Ingen av dem hadde tilknytning til gården, som ligger lokalisert i Ås kommune i Akershus, men de har alltid følt seg hjemme i landbruket og ønsket å bo på en gård. Gården var på 5 mål da de kjøpte den, men de har i ettertid kjøpt 15 mål til. Det har aldri vært noen plan å drive med næringsvirksomhet på gården, og da de overtok den ble det drevet med jordbær. Kort tid etter at de overtok gården sluttet Inger i jobben for å være hjemme med de to døtrene. Inger er utdannet landskapsarkitekt og har tidligere jobbet på Landbrukshøgskolen i Ås. Da hun sluttet i jobben oppdaget Inger et umettet behov i markedet for ferske grønnsaker, og startet opp gartnerivirksomhet og salatdyrking. I 1993 investerte de i et drivhus og hovedproduktet var salat. I 1997 fikk Inger kua Melissa i 50-års gave, og da fikk hun endelig muligheten til å realisere drømmen om å starte et eget meieri. Inger hadde lenge tenkt på å starte en gårdsbutikk på gården, og i 1998 åpnet de butikken under navnet Rosetten. Her ble det solgt grønnsaker og ost fra meieriet. Etter pågang fra kundene åpnet de senere en kafé og en restaurant i drivhuset, som er tilknyttet butikken. Drivhuset består av en rekke eksotiske planter, og det har tidligere blitt brukt til større selskaper.

Det som begynte med én ku og småskalaproduksjon, har i dag blitt til et aksjeselskap som selger ost både i Norge og i utlandet. I tillegg til osteproduksjon dyrker de gourmetsopp på gården, og mannen til Inger er i gang med vinproduksjon. Gårdsbutikken er åpen i helgene, og i tillegg tar de imot større gruppebesøk. For øyeblikket tilbyr de ikke selskapsarrangementer. På gården bor Inger og hennes mann i en nybygd leilighet, og deres eldste datter Idun og hennes familie har tatt over hovedhuset.



Figur 3 - Rosetten gårdskafé og det eksotiske drivhuset, mai - 2008

Både Inger og Hans jobber fulltid på gården og driften. Den yngste dattera Sissel har gått inn i stillingen som daglig leder i Den Blinde Ku AS, og Inger og Sissel utgjør ledelsen i bedriften. De har i dag også et profesjonelt styre. I tillegg er det seks ansatte, og en del timeansatte i høysesongen. Den Blinde Ku oppfyller kravene jeg stilte på forhånd, men samtidig skiller de seg litt fra de andre tre. Bedriftens hovednæring er matproduksjon, og gjestene som kommer på besøk på gården er en mindre del av konseptet. Det var likevel slik det hele startet, og gjestene kommer for å høre historien om Melissa og kjøpe osten, selv om den nå finnes i flere dagligvarebutikker. Videre i rapporten kategoriserer jeg Den Blinde Ku som en gårdsturismebedrift (*Den Blinde Ku*).

4.2.2 Brimi Sæter

Brimi Sæter ligger i Lom kommune i Oppland, og hører til gården Brimi. Gården blir beregnet som middels stor i norsk målestokk med 240 mål dyrket mark og 1400 mål med skog. 1. januar i år tok Hans Brimi over gården etter faren sin, sammen med sin partner Ola. Hans er utdannet kokk og har jobbet i miljøet til Arne Brimi i mange år. Ola er utdannet murer, og er selvstendig næringsdrivende. Setra ligger omkring halvannen kilometer fra gården, og den har vært i tradisjonell drift i flere århundrer.



Figur 4 - Brimi Sæter i sommersesongen 2005

Bestefaren til Hans var den første som tok imot turister på setra, selv om det var i liten skala. Men da faren til Hans tok over ble setra bare brukt til beite i sommersesongen. For seks år siden åpnet Hans og Ola opp setra for turister fra slutten av juni til slutten av september. Når sesongen begynner flytter Hans og familien opp på setra, og tar med seg blant annet 35 melkekyr, hest, kalver, killinger og høns. De har investert i et helt nytt ysteri, der det blir

produsert ost, rømme og andre melkeprodukter, som serveres til gjestene sammen med annen mat fra gården og lokalmiljøet. Låven er gjort om til et flerbruksrom, med låvekafé og mulighet til selskapsarrangement. Det som egentlig begynte med små utprøvinger har blitt en stor suksess, og Brimi Sæter har nå en reguleringsplan inne hos Lom kommune og Fjellstyret om å utvide til 25-30 overnattingsplasser. Tradisjoner er viktig, og mat og underholdning skjer på gammelmåten.

Hans og Ola er vertskapet, og gjestene er en del av familien når de er på besøk. Hans spiller fele, og folkemusikken er en viktig del av seterlivet. Hver sommer får de hjelp av ei budeie som tar seg av melkinga og stell av dyrene, med god hjelp av dattera til Ola. I tillegg har de avløser på gården. Hans jobber fulltid på gården og setra, og Ola tar noen jobboppdrag ved siden av (*Brimi Sæter*). Jeg har til slutt valgt å ta med definisjonen på seterbesøk, som finnes i Bransjeundersøkelsen av gards- og seterbesøk, utført av Nasjonalt Senter for Bygdeturisme i 1998 (Viken 1998, s. 25): *"Seterbesøk får samme definisjon som en åpen gård, dvs. ei seter som har faste åpningstider gjennom en definert sesong."*

4.2.3 Rudi Gard

Rudi Gard som ligger i Sør-Fron i Oppland, er nevnt skriftlig første gang i et diplom fra 1319. I 2000 tok odelsgutten Øystein Rudi over gården etter sine foreldre, sammen med kona Nina. Fram til de tok over var landbruket den viktigste næringen, og det drives enda med korn, gress og skog. Øystein har utdanning i økonomi og næringsutvikling fra Norges Landbrukshøgskole. Reiselivsaktiviteten ble startet i 2000, og det er nå dette som er hovednæringen på gården. De har åpent i sommersesongen, og på deres hjemmesider kan man finne programmet, "Låvende saker", som omfatter alt fra revy og konserter til salg og utstilling. De tilbyr ikke overnatting på gården, men de har ei seter med selvhushold til utleie, der det er plass til 15-20 personer. De har ei fast kokke på kjøkkenet som tilbereder både tradisjonelle retter og mat laget på nye måter.



Figur 5 - Rudi Gard sommeren 2005

Rudi Gard var den første som fikk skilt med hanesymbol plassert langs E6. Hanen er Norsk Bygdeturisme og Gardsmat sitt symbol for et levende kulturlandskap og et kvalitetsstempel på norske, lokale og tradisjonsrike gårds matsprodukter (*NBG-nett*). Fjostrevet på gården er hovedscenen hvor det er plass til 400 mennesker stående. Tryskarlåven blir i hovedsak benyttet til servering og ulike firmaarrangementer. Og fjøset brukes både til diverse utstillinger og servering. Ved siden av dette har de en utescene og en utsiktsveranda. De er nå i gang med å bygge på låven, slik at det er plass til flere gjester under konserter og lignende arrangementer.

Øystein er spillemann, reiselivstilbyder og gårdbruker, og hans kone er lærer på en videregående skole. På gården bor det i dag fire generasjoner, og Øystein og Nina har tre små barn. I sesongen har de rundt 30 personer på lønningslista og i tillegg er det rundt 200 frivillige fra lag og foreninger som hjelper til under større arrangementer. I samarbeid med

Gardmillom planlegges det nå å ha aktiviteter også utenfor sommersesongen. Gardmillom er en rekke arrangementer i sommersesongen som arrangeres av flere kulturgårder i Gudbrandsdalen (*Rudi Gard*).

4.2.4 Vingelsgaard Gjestgiveri

Vingelsgaard er en av de første gårdene som ble bygd i bygda Vingelen i Tolga kommune, Hedmark. Skriftlig har man funnet tegn på beboelse helt tilbake til 1528, men trolig er gården enda eldre. Tidligere ble det drevet tradisjonell husdyrdrift på gården, med hester, kuer, geiter og sauer på det meste. Til gården hører det til 250 mål, og det bor i dag tre generasjoner på gården. I 2004 tok Ingrid og Arnstein over gården. Ingrid var eldst av to søsken og hadde odelsrett.



Figur 6 - Vingelsgaard, med gjestehuset til venstre og hovedhuset til høyre, mars - 2008

Det var besteforeldrene som startet opp med reiseliv på gården på slutten av 1930-tallet. Den gangen bodde gjestene i hovedhuset. Da bestefaren til Ingrid døde brått på begynnelsen av 60-tallet besluttet bestemoren å satse enda mer på reiselivsaktiviteten på gården, og bygde

gjestehuset som også står der i dag. Den gangen var sesongen på vinteren, og gjestene fikk full pensjon. Da foreldrene tok over gården, ble reiselivsdriften trappet noe ned, da de begge hadde jobb utenfor gården. I 2002 tok Ingrid og Arnstein over reiselivsvirksomheten.

Arnstein har sluttet i jobben sin som musikk lærer og organist, og Ingrid har permisjon fra sin jobb som lærer. Ingrid har tatt lærerutdanning, mens Arnstein er utdannet organist. De satser nå hundre prosent på gården og turisme. På gården har de også sauer, og de bruker mye sauekjøtt i serveringssammenheng. Arnstein har i samarbeid med andre i Vingelen startet en kjøttforedlingsdrift, noe som gjør det enklere å bruke sauekjøtt i serveringen på gården. Gjestene som kommer til Vingelsgaard kan velge mellom full pensjon eller selvhushold. De har åpent hele året, og tar både imot gjester på bestilling og de som kommer mer tilfeldig. Det er ikke ansatt noen utenom, og det er Ingrid og Arnstein som står både for gårdsdrift og reiselivsvirksomhet (*Vingelsgaard Gjestgiveri*).

5. Resultat og analyse

Dette kapitlet trekker fram de viktigste og mest interessante resultatene fra intervjuene, og analyserer datamaterialet relatert til antakelsene og delproblemstillingene. Analysen av hvert enkelt tema vil samlet gi svar på hovedproblemstillingen som presenteres i konklusjonen i kapittel 7.

Svarene på de innledende spørsmålene, som er mer generelle, ble presentert i kapittel 4 som en presentasjon av gårdene. Kapitlet starter med en innledning, som presenterer en analyse knyttet opp mot teorien som beskriver hovedproblemstillingen i kapittel 2.1. Deretter er kapitlet inndelt etter de tre delproblemstillingene og antakelsene, der jeg først presenterer en kort innledning av temaet, og deretter følger analysen av antakelsene. Hvert delkapittel avsluttes med å besvare hver av problemstillingene. Forhold som har dukket opp underveis i prosessen, og som ligger litt utenfor min problemstilling, blir nevnt i diskusjon og videre forskning i kapittel 6.

5.1 Innledning

5.1.1 Eierskifte

På tre av gårdene har reiselivsvirksomheten og/eller matproduksjonsvirksomheten blitt gjort om til et aksjeselskap som gjelder all virksomhet utenom tradisjonelt landbruk. Reiselivsdriften er derfor uavhengig av gården, og hører ikke innunder odelsretten. (Se vedlegg 9.3 med informasjon fra Brønnøysundregistrene). På tre av gårdene har det foregått et generasjonsskifte for relativt kort tid siden, og alle de tre gårdene ble tatt over av den med best odelsrett. På den siste gården har informantens eldste barn flyttet inn i hovedhuset, men har ingenting å gjøre med virksomheten. Derimot er yngste barn ansatt som daglig leder i virksomheten på gården. I følge Søbstad og Andersen (1995) er det ved generasjonsskifte vanlig at foreldregenerasjonen flytter inn i en kårbolig, mens barna overtar hovedhuset. Dette er tilfelle på alle fire gårdene.

5.1.2 Entreprenørskap i landbruket

I nærings- og distriktpolitikken er det vanlig å benytte seg av den økonomiske tilnærmingen til entreprenørskap. Denne tilnærmingen beskriver entreprenøren som en som ser mulighetene i markedet og utnytter dem til sin fordel. Entreprenøren skaper økonomisk aktivitet ved å kombinere kjente og tilgjengelig ressurser på nye måter (Deakins og Freel 2006). Mine informanter kan alle beskrives som entreprenører, da de har brukt eksisterende ressurser til å etablere ny næringsvirksomhet på gården. Mine informanter er både entreprenører og ledere, men i samarbeid med sine respektive. Spilling (2005) hevder at man ofte må være to for å fylle disse to rollene. Det er sannsynlig å anta at disse to rollene ikke er klart definert hos mitt utvalg, men at de deler på oppgavene og ansvaret.

Gårdene i mitt utvalg har alle gjort det svært bra. De tre ressursene definert av Berg (2003), som er kompetanse, fysiske ressurser og arbeidskraft og finanser, er avgjørende ved etablering av ny næringsvirksomhet i landbruket. Disse ressursene har alle vært av stor betydning for mine informanter. Kompetanse blir nevnt senere i dette kapittelet, og er et viktig konkurransefortrinn hos alle typer bedrifter. De fysiske ressursene, som areal, natur og bygninger, utgjør en viktig del av reiselivstilbudet for flertallet av gårdene, og var en forutsetning for å starte opp med denne type næring. For alle gårdene har bedriften krevd store investeringer og mye hardt arbeid.

I teorikapittelet nevnes også tre andre kjennetegn for diversifiserende gårder, definert av Walford (2001). Kjennetegnene er at gårdene ofte er større, har god økonomi og høy gjeldsgrad. Gårdbrukerne er ofte yngre og har formell landbruksutdannelse. Og de har ofte barn som ønsker å drive gården videre. Tre av gårdene er relativt store. De hadde også økonomi til å starte opp ny næringsvirksomhet. Gjeldsgraden har jeg ingen informasjon om. På tre av gårdene var entreprenørene i slutten av 20-årene eller begynnelsen av 30-årene da de startet opp, noe som jeg anser som ung alder. På den siste gården var entreprenøren godt voksen. Bare en av dem hadde formell landbruksutdannelse. Tre av gårdene har ikke planlagt noe i forhold til generasjonsskifte, mens på den siste gården har eldste barn tatt over hovedhuset. Men det foreligger ingen konkrete planer i forhold til videreføring av virksomheten.

5.1.3 Reiseliv i landbruket

Norges reiselivssatsing er viktig i framtiden, og geoturisme og bygdeturisme er en del av satsingen. Gårdsturisme hører innunder dette og her er tradisjonelt gårdsbruk, storslagen natur og lokale tradisjoner viktige komponenter i produktet som tilbys. Mine informanter er alle tilbydere av gårdsturisme og gårdsmat. Bjørnstads kategorisering av gårdsturisme som er nevnt i teorikapittelet trekker et klart skille mellom overnatting og dagsbesøk, og overnatting på gården eller i utleieenheter. Gårdene i min oppgave kan plasseres i flere kategorier. Blant annet tar alle gårdene imot gjester på dagtid under sesongen, der de har matservering og andre ulike aktiviteter. To av gårdene tilbyr overnatting på gården/setra, og en annen gård tilbyr overnatting på utleieenheter et stykke fra gården. For tre av gårdene er den tradisjonelle gårdsdriften en del av produktpakka, og på samtlige gårder er samvær med vertsfamilien en del av opplevelsen. På gårdene serveres det mat som er tilberedt på gården. To av gårdene har egne osteysteri lokalisert på eiendommen, og bruker både ost i serveringssammenheng og til salg. Alle gårdene benytter seg av råvarer enten fra gården eller lokalmiljøet, og mye av maten som serveres er tradisjonsrik og lokal. To av gårdene selger også egenproduserte produkter i egen gårdsbutikk og/eller i enkelte dagligvarebutikker. Bjørnstads kategorisering av gårdsturisme er ikke helt representativt for mitt utvalg, da gårdene kan plasseres i flere av kategoriene. Dessuten skiller de seg ut ved at noen selger sine produkter i egen butikk eller på det øvrige markedet. På den ene gården er matproduksjon den viktigste næringen, og gårdsbesøk utgjør kun en liten del av virksomheten.

I teorikapittelet står det nevnt fem årsaker til reiselivssatsingen i landbruket, definert av Bjørnstad i 1993. Dette er årsaker som å øke inntjeningen, utnytte ledig arbeidskraft og boligmasse, sosial kontakt, og oppfordring fra myndighetene. Disse årsakene var nok gjeldende for 15 år siden, men for mine informanter er ikke årsaker som utnyttelse av ledig arbeidskraft og økt inntjening av stor betydning for etableringen. Med dagens lave arbeidsledighet vil det ikke være noe problem å skaffe seg lønnet arbeid utenfor gården, og alle mine informanter har hatt jobber utenfor tidligere. Husholdningens inntjening er med andre ord ikke avhengig av landbruksinntektene, og derfor er ikke økt inntjening i seg selv en reell årsak. For informantene handler det mer om å skape en arbeidsplass på gården, og på denne måten er det nødvendig å øke inntjeningen på aktivitetene som foregår på bruket. Utnyttelse av ledig boligmasse og sosial kontakt er årsaker som er mer relevante for mine

informanter. Dette nevnes mer inngående under mål og motivasjon. Myndighetene oppfordrer til næringsutvikling og også reiseliv i landbruket, men denne oppfordringen foregår mer på et generelt plan, og er ikke rettet direkte til den enkelte aktør. Det blir sagt mer om dette i kapittel 6.

5.2 Generasjonsskifte

Gårdsfamiliene i mitt utvalg utgjør små familiebedrifter. De seks elementene Gasson og Errington (1993) definerer som kjennetegn for familiebedriften på gården, kan alle relateres til utvalget i denne undersøkelsen. Hos samtlige gårder ser vi at *eierskap kombineres med ledelse*, det vil si at eieren på gården er den samme som leder virksomheten. *"Ledelsen" i virksomheten og på gården er i relasjon ved ekteskap og familiebånd*. Vertskapet på gårdene er alle gift/har partner. Det er familien som representerer bedriften og er dens ansikt utad, selv om flere av gårdene har ansatte utenom familien, spesielt i sesongen. *Familiemedlemmer bidrar med kapital og arbeidsinnsats*, enten det er i form av bidrag til reiselivsdriften, eller som barnevakter og avløserer i det tradisjonelle gårdsarbeidet. *Eierskap og/eller ledelse har blitt overført mellom generasjoner fram til nå*, og tre av gårdene er gamle familiegårder. *Alle familiene bor på gården* der reiselivsbedriften er lokalisert.

Reiselivsbedriften på de fire gårdene har blitt etablert på gårdseiendommen, og selv om resten av familien ikke er delaktige på en direkte måte, er de likevel en del av driften i og med at de bor på gården og blir påvirket av det som skjer. På to av gårdene har barna arbeidsoppgaver knyttet til reiselivsvirksomheten, mens på de to andre gårdene er barna så små at de ikke har noen direkte oppgaver, men er til stede likevel.

I teorikapittelet nevner Dyers (1986) livssyklusen til en familiebedrift. Fase to, vekst- og utviklingsfasen, er den som mitt utvalg best kan plasseres i, selv om ingen av dem konkret planlegger framtidig generasjonsskifte. Denne fasen har et fokus på å videreføre verdier til neste generasjon, noe som stemmer for mitt utvalg. Dette nevnes det mer om i kapittel 5.4, Mål og motivasjon.

5.2.1 Involvering av neste generasjon

Antakelse 1: Et suksesskriterium ved generasjonsskifte er å starte planleggingen av videreføringsprosessen på et tidlig stadium, og involvere barna i driften.

Kun en av mine informanter har hele tiden vært bestemt på å ta over gården. To av informantene hadde odelsrett, men var i utgangspunktet ikke interessert i å ta over. Deres foreldre var derfor i utgangspunktet innstilt på at gården kanskje ikke kom til å bli videreført av noen av barna. Den siste gården ble kjøpt på det frie markedet, og har derfor ingen lange familietradisjoner tilknyttet bruket.

Flertallet av gårdbrukerne svarte at de ikke hadde blitt inkludert veldig mye i gårdsdriften da de var unge, og en årsak til dette var trolig deres manglende interesse. En av informantene deltok derimot mye i det praktiske arbeidet på gården da han var yngre, og mener at det har vært en fordel da han tok over gården. Foreldre sitter inne med mye kunnskap og ved at barna involveres i arbeidet blir denne kunnskapen videreført. Denne informanten sier:

Jeg var veldig tidlig med i det praktiske, og det er jeg veldig glad for. Både skogsarbeid, gårdsarbeid, forpaking av jorda og vedlikehold av husene. Det tror jeg er viktig, og jeg ser det har påvirket meg nå.

Informantene var alle i trettiårene da de overtok gården. Alle informantene hadde ektefelle/partner ved overtakelse, og de mener at det var enklere å ta over gården da de var to som delte på ansvaret. Det medfølger et stort ansvar å drive en gård, og en må kunne mye om mange ting. På alle gårdene bor det flere generasjoner, og foreldrene til dagens eiere er aktivt med og bidrar med arbeidsinnsats og kompetanse. En av gårdeierne uttaler seg slik:

Jeg hadde ikke klart å gjøre dette helt alene. Da hadde det blitt ensomt med alt ansvaret. Det hjelper veldig at vi er to, i tillegg til foreldrene.

Forskere har tidligere hevdet at ved å overta gården som godt voksen føler man større avstand til gården og arbeidet (Søbstad og Andersen 1995). Hva som er høy gjennomsnittsalder i dette tilfelle er et diskusjonsspørsmål, men mine informanter betrakter det som positivt å ta over gården i den alderen de gjorde. I tiden fram til overtakelsen har de hatt tid til å gjøre egne ting, og til å ta et endelig valg i forhold til om de ønsket å ta over gården eller ikke.

Ingen av informantene har opplevd noen større utfordringer ved generasjonsskifte. Den ene informanten sier at den største utfordringen var knyttet til økonomien på gården, og hvordan man skulle få en akseptabel inntekt ved å jobbe fulltid på gården. Denne utfordringen var en stor årsak til at de valgte å starte tilleggsnæring på gården, i tillegg til at de ønsket å gjøre noe annerledes. På en av gårdene var den eldre generasjonen noe skeptisk til den nye næringen, men det endret seg underveis.

Bevisst eller ubevisst er det naturlig å anta at foreldregenerasjonen planlegger framtiden til gården og til barna. Selv om de vil at barna skal følge sine egne drømmer er det sannsynlig at de har et ønske om at gården skal videreføres av sine barn. Generasjonsskifte var emne for diskusjon hos de fleste av mine informanter, da de var yngre. Men bare på en av gårdene har det ligget i kortene at den med best odelsrett skulle ta over gården. For de andre var ikke overtakelsen planlagt.

Informantene sier at det er viktig å få lov til å gjøre det man har lyst til, og ikke bli tvunget til noe man ikke ønsker. Det er viktig å få muligheten og ansvar dersom man har interesse, men det å bli inkludert i gårdsarbeidet og driften på et tidlig stadium er ikke nødvendigvis en oppskrift for å få barna til å overta. For noen kan det snarere føles som de tvinges til en rolle de ikke føler seg hjemme i. En av informantene sier at det viktigste er ikke nødvendigvis at noen av barna tar over, men at gården og driften vil leve videre også i framtiden. Ingen av gårdene har lagt noen planer i forhold til generasjonsskifte i framtiden.

Antakelsen om at tidlig planlegging og involvering i driften er avgjørende for et vellykket generasjonsskifte, støttes ikke av mitt datamateriale. Bare én av informantene var aktivt med i gårdsarbeidet som liten og var bevisst på at han skulle ta over gården under hele oppveksten. For flertallet av mine informanter var det mer tilfeldigheter som førte de dit de er i dag, og det er mye som kan skje underveis som gjør det vanskelig å planlegge. Mine informanter er også enige om at det er enklere å bestemme seg for å ta over gården når man er to, det vil si når man har funnet en partner. Dette har også med kompetanse og trivsel å gjøre, som jeg kommer tilbake senere i kapittelet.

5.2.2 Odelsloven og videreføring

Antakelse 2: Den følelsesmessige tilknytningen til gården og ansvaret om å føre den videre er trolig et sterkere motiv for videreføring enn selve odelsretten.

Det er et ønske for de fleste eiere og ledere i familiebedrifter, at den videreføres av familien. Dette er også gjeldende for gårdbrukeren, og trolig er det enda viktigere for dem da bedriften er lokalisert på bostedet, og det er knyttet sterke følelser og tradisjoner til eiendommen.

Tre av gårdene er tatt over på odelsrett. Odelsretten er fortsatt gjeldende for eiendommen på gårdene, selv om virksomhetene er skilt ut som et AS. For de tre informantene som overtok gården etter sine foreldre, er det ingen av dem som har følt seg tvunget til å ta over gårdsbruket. De var alle klar over at de hadde odelsrett fra de var ganske små, men valgte andre retninger enn landbruk. Vissheten om at en har odel vil likevel alltid være der, og man føler et visst ansvar når gården har vært i familien i mange generasjoner. Dette ansvaret er mindre synlig for gården som kun har vært i familien i én generasjon. En av informantene sier:

Jeg har ikke følt noe press fra foreldrene mine. Det er mer sann som du tenker på selv. At det er en gammel gård, og at jeg hadde lyst til at den fortsatt skulle være i slekta.

Informantene mener alle at odelslovens betydning har endret seg. For en del år siden var det mange som så på odelsretten som en plikt og en tvangstrøye. I odelsloven som var gjeldende før den nye trådte i kraft i 1975, var det slik at det var guttene som skulle overta gården etter sin far, selv om datteren var eldst. På den tiden var det nærmest en selvfølge at sønnen skulle ta over, og opplæringen om gårdsdrift ble foretatt av den eldre generasjonen. I dag er det annerledes og jenter har også odelsrett. Blant mine informanter er det en kvinne som tok over gården på odel, og den ene reiselivsbedriften "ledes" av mor og datter. På samtlige gårder består kommende generasjoner av odelsjenter. Dette er i strid med det Gasson og Errington (1993) sier om kvinnekiskriminering i landbruket, da kvinnene i mitt datamateriale har sentrale roller både på gårder og i reiselivsdriften. Det skal sies at mye har skjedd på dette området siden 1993, dessuten er studiene til Gasson og Errington utført i UK. Heggem (2008) sier at det i dag stilles nye krav til bøndene, og kompetansen som videreføres fra foreldregenerasjonen er ikke lenger tilstrekkelig. Det er også nødvendig å

innhente kunnskap utenfor landbruket. Flertallet av mine informanter har annen utdanning enn landbruk, noe som ble nevnt i presentasjonen av gårdene.

Informantene mener at de unge i dag har mange flere valgmuligheter enn tidligere, og de er enige om at skal man bli bonde i dag er det viktig å ha interesse og engasjement for dette yrket. På gårder som har vært i familien gjennom flere generasjoner, føler man et visst ansvar dersom man har odelsrett. Odelsloven er noe en må forholde seg til, men den legger ikke lenger begrensninger eller føringer på livet, slik den kanskje gjorde for noen år tilbake. Dette kan trolig også skyldes at mange som tar over gården velger å jobbe utenfor, slik at det ikke lenger er nødvendig å ta landbruksutdanning. Dette nevnes også under kompetanse og læring.

En av informantene sier at det å ha odelsrett burde blitt sett på som et privilegium, men da er det viktig at overtakelsen ikke medfører personlig ruinering. Det å drive en gård er kostbart, og vedlikehold og restaurering krever at gården har god økonomi. For neste generasjon er det av betydning at det er gunstig å ta over, og det er ingen ønskesituasjon å ta over en gård som ikke bare krever mye vedlikehold i framtiden, men som også har stor gjeld. Blant gårdeierne som i utgangspunktet ikke hadde interesse for gården var det et tema at yngre søsken kunne ta over. Men da de heller ikke ønsket det ble ansvaret lagt over på mine informanter. Selv om det å ha odelsrett burde innebære et privilegium, er det for mange mer en plikt om å videreføre gården og arven. Dette ansvaret kan kanskje være med på overskygge gleden av å ta over barndomshjemmet.

Mine informanter har et håp om at gården også skal eksistere i framtiden, og det er et ønske at noen av barna vil ta over. De mener likevel at barna trenger de samme valgmulighetene som andre barn uten tilknytning til gård, og de skal ikke presses inn i landbruket dersom de ikke ønsker det. Men flere av informantene sier likevel at man kan forsøke å påvirke og legge til rette for at barna selv ønsker å ta over når den tid kommer. En sier:

Det ligger en slags motivasjon og et håp om at det skal være attraktivt for neste generasjon å ta over.

Den følelsesmessige tilknytningen til gården og ansvaret om å føre familieeiendommen videre er for mine bønder et sterkere motiv enn selve odelsretten. Antakelsen støttes altså av

mitt datamateriale. Alle informantene er enige om at odelsloven har mindre "makt" enn hva den hadde tidligere, men at videreføringen går mer på egne følelser tilknyttet gården. Informantene ønsker at deres barn vil få de samme valgmulighetene som de selv hadde, men flere tror at ansvarsfølelsen i forhold til å overta gården også kan prege dem. For de fleste er det knyttet sterke følelser og tradisjoner til barndomshjemmet på gården, og de ønsker da at gården skal forbli i familien og ikke selges på det frie markedet.

Videre følger en diskusjon rundt problemstillingen.

I hvor stor grad blir det tatt hensyn til neste generasjon ved planlegging og beslutningstaking?

Planlegging og beslutningstaking på gården blir tatt av nåværende eiere, og barna blir inkludert i den grad de selv ønsker det. På samme måte tok deres foreldre beslutningene, da de drev gården. Selv om beslutningene i utgangspunktet blir tatt med hensyn til de som eier og driver gården i dag, vil beslutningene likevel ta hensyn til framtiden og neste generasjon på gården. En av informantene sier at det er viktig at man ikke beveger seg helt bort fra opprinnelsen, og det er viktig å tilrettelegge det slik at neste generasjon ikke blir tvunget til å drive med reiseliv. Dette gjelder særlig investeringer i forhold til nye bygg.

I intervjuene stilte jeg spørsmål i forhold til hvordan reiselivsaktiviteten påvirker familielivet. Samtlige informanter er enige om at det til tider kan være vanskelig å ha et privatliv. Det å drive med reiseliv på gården og bostedet er en livsstil, og dette er en faktor som har hatt betydning i forhold til etableringen av virksomheten. Det er til tider knyttet utfordringer til å kombinere rollen som småbarnsforeldre og vertskap, og flere av informantene mener at dette hadde vært en umulig kombinasjon hadde det ikke vært for besteforeldrene som kan være barnevakter. På samtlige gårder bor det flere generasjoner, noe som medfører at det er visse hensyn som ligger til grunn for all planlegging og beslutningstaking. Den ene gården har reiselivsbedriften lokalisert på ei seter et stykke unna gården, og her oppstår ikke dette problemet. Informantene har flere løsninger på å skille mellom forretning og privatliv. Tre av gårdene har innført sesonger, og har på denne måten en periode der de ikke tar imot gjester. En annen gård setter opp program, slik at det er forhåndsbestemt når det kommer folk på gården. En av gårdene har også foreldre som kan stille opp dersom de ønsker fri. Denne gården har sesong hele året. En av informantene sier:

Vi kan leve med å ha veldig lite privatliv i sesongen, men jeg for min del har følt litt på det i perioder. Jeg har et mye større behov for å være litt for meg selv.

En annen informant uttaler seg slik:

Det er klart at når du har unger er det store utfordringer, og da er det en stor fordel å ha den eldre generasjon til barnepass og slikt. Da er vi ganske opptatte, og det er ikke bare å si at nå må vi gå inn å legge unger. Det er en litt "tricky" kombinasjon.

Dagens generasjon vil ta hensyn til sine barn ved beslutningstaking og planlegging. Særlig i forhold til reiselivsdriften, som vil påvirke barna under hele oppveksten. Målsettinger for framtiden er en viktig del av planleggingen til gårdbrukerne, noe som vil bli diskutert ytterligere i kapittel 5.4 om Mål og motivasjon. Å inkludere barna i aktivitetene på gården er ikke en garanti for at videreføringen skal bli en suksess. Men det er likevel viktig å ta hensyn til barna og framtiden på gården. De fleste som har tilknytning til gård, og særlig der gården har eksistert gjennom flere familiegenerasjoner, føler et visst ansvar i forhold til videreføringen av eiendommen. For foreldregenerasjonen dreier det seg om et sterkt ønske om at barna skal ta over, mens for barna dreier det seg mer om en ansvarsfølelse overfor sine foreldre og kanskje også besteforeldre.

5.3 Kompetanse og læring

Ved siden av den tradisjonelle landbrukskompetansen kreves det kompetanse om reiseliv og entreprenørskap for gårder som driver med gårdsturisme og reiseliv. Mye av landbrukskompetansen videreføres fra generasjon til generasjon. På samtlige gårder er også foreldrene til informantene aktive i gårdsarbeidet i dag. Landbrukskompetanse tilegnes også gjennom praksis og erfaring, og ved at man er to som driver gården i lag kan man fordele oppgavene etter hva man er god på. Flertallet av informantene har ingen landbruksutdannelse, men de føler likevel at deres utdannelse har vært nyttig i forhold til det de driver med nå. En nevner at landbruksutdannelse kanskje ikke er det riktige for alle selv om en skal ta over et gårdsbruk, og at annen utdannelse og andre erfaringer kan bidra til at man ser andre muligheter i landbruket enn bare de tradisjonelle. Informanten utalte seg slik:

I forhold til landbruk er jeg ikke så sikker på om den gamle landbruksutdanninga er den beste. Jeg tror at vår fordel er at vi ikke har noen landbrukskompetanse i det hele tatt, og ser det fra en helt annen vinkel.

I følge Kamfjord (2001) blir mye av kompetansen om reiseliv lært gjennom erfaring, men at mange reiselivsaktører har økonomisk og administrativ bakgrunn. Bare en av mine informanter har en slik bakgrunn. De andre tre mener at det har vært en av de største utfordringene i forhold til å starte egen virksomhet på gården. Selv om det dreier seg om en liten bedrift, er det fortsatt mye papirarbeid og formaliteter som må være i orden. Informantene er enige om at kompetanse som dreier seg om økonomi, markedsføring og salg tilegnes gjennom erfaring. To av informantene har gått på et lokalt etablererkurs, og en av dem har i tillegg deltatt på et årsstudium i entreprenørskap. En av informantene har også utdannelse innen økonomi og næringsutvikling. En av informantene har vokst opp med reiseliv på gården, og har derfor tilegnet seg kompetanse om reiseliv i oppveksten. De andre tre hadde ingen erfaring fra reiselivsbransjen. Forståelse og kompetanse om etterspørselen etter reiseliv læres gjennom praksis, og første leveåret til reiselivsbedriften ble for flere av gårdene en utprøvelse. I Storstads studie om tilleggsnæringer i trøndersk landbruk fra 2007, kom forfatteren fram til at bønder som drev med reiseliv på gården ofte hadde yrkeserfaring fra hotell- og restaurantbransjen, pedagogisk bakgrunn, og/eller erfaring fra kultursektoren. Dette er tilfelle for tre av mine informanter.

Som nevnt i kapittel 5.1.2 kan alle mine informanter betegnes som entreprenører. De har brukt tilgjengelige ressurser og skapt ny næringsvirksomhet på gården. Entreprenørskap blir definert som er læringsprosess. Dette blir diskutert videre i kapittel 5.3.2.

Alle informantene mener at de har tatt med seg mye lærdom fra foreldrene, dette er særlig kompetanse om gårdsdriften, men også annen livserfaring som blir videreført fra en generasjon til neste. En beskriver sin far som en person med mange ideer og som valgte å gå litt utradisjonelle veier. Disse egenskapene har informanten tatt med seg videre i livet og igjen videreført til sine barn. En annen har lært av foreldrene å gjøre maksimalt ut av de ressursene du har tilgjengelig, og ikke gi opp før du har nådd målet. Den ene informantene sier:

Uansett hva slags ide man har, skal man ikke forkaste den selv om den ser ut som et luftslott i begynnelsen. Luftslottet kan bli et virkelig slott når man jobber litt mer med ideen.

5.3.1 Vertskapsrollen

Antakelse 3: Å bli en god vert er en læringsprosess, men ikke alle passer naturlig inn i vertskapsrollen.

Alle gårdene som har vært med i mitt prosjekt er suksessfulle innenfor reiselivsbransjen med deres konsept. På spørsmålet om hvilke egenskaper som er nødvendig for å være et godt vertskap, er reiselivsaktørene enige om flere av beskrivelsene.

Gårdsturismeproduktet består av aktiviteter nært knyttet til den daglige gårdsdriften og samvær med vertsfamilien (Bjørnstad 1993). På tre av gårdene i min oppgave blir det drevet aktivt med tradisjonelt landbruk ved siden av reiseliv. Selv om de har avløsere og hjelp fra foreldrene, er landbruksdelen en del av inntekten på gården, og en viktig del av konseptet som de tilbyr gjestene. Tre av mine informanter er altså aktive i både rollen som bonde og som reiselivsaktør, med god hjelp fra sine respektive og foreldre. Det har blitt sagt at jo mer profesjonelle man blir innen reiselivsbransjen, desto lenger vekk beveger man seg fra rollen som bonde (Brandth og Haugen 2005). Denne påstanden stemmer ikke for de tre reiselivsaktørene som driver med gårdsbruk ved siden av. De er alle enige om at den tradisjonelle gårdsdriften er en del av opplevelsen for gjestene. En nevner at det å kombinere landbruk og reiseliv gjør at du treffer mange interessante mennesker, samtidig som du kan jobbe litt på egen hånd med aktiviteter tilknyttet selve gårdsdriften. Den ene informanten uttaler:

Jeg er mye i fjøset og ellers rundt på gården, og jeg skifter ikke hver gang jeg skal hilse på gjestene. De får ta meg som jeg er. Men jeg tror også at det er en del av konseptet.

Det å bli en god vert er noe man lærer etter hvert, men det er en forutsetning at man trives med å være sammen med andre mennesker. Det å være vertskap er omtrent det motsatte som å være bonde, der man stort sett jobber alene. Som vertskap må man være gjestfri, sosial og utadvendt, og det er ikke alle mennesker som er født til en slik rolle.

En informant sier at det er viktig å føle seg komfortabel i rollen, ellers klarer man ikke å levere et godt produkt. En av informantene uttaler:

Hvis man ikke liker og omgås folk, da er det vanskelig å bestemme seg for at nå skal jeg trives med dette. Og hvis man ikke liker noe, da synes det jo.

I alle servicenæringer er tillit til produktet og tilbyderen svært viktig, som nevnes under opplevelsesbasert tillit i teorikapittelet. En karakteristikk av tillit er åpenhet. Samtlige av mine informanter mener at det handler om å være åpen overfor gjestene og gi av seg selv. Gjестene som kommer skal nærmest føle seg som en del av familien, noe som gir lite rom for privatliv. Andre karakteristikk av tillit er kompetanse, som betyr at tilbyderen av gårdsturismeproduktet har kunnskap og kompetanse om det som tilbys. Informantene sier at det er viktig å kjenne til historien om gården og lokalmiljøet. Dessuten er det viktig å kunne formidle en historie. Dette er en egenskap ikke alle har, men informantene er enige om at tilbakemeldinger fra gjestene gjør deg bedre for hver gang du forteller historien. En informant sier:

Det er gøy med tilbakemeldingene, og man får jo en form for betaling gjennom det. At folk synes det er ålreit å høre på. Det gjør det verdt å fortsette. At folk ikke sitter og sover.

Et vertskap må være tilpasningsdyktige, slik at de imøtekommer gjestenes behov. Hver gjest har ulike preferanser, men etter hvert lærer man seg å gjenkjenne de ulike behovene. De to gårdene som tilbyr overnatting har gjestene relativt tett innpå seg, og det kan til tider være en utfordring. Flere av informantene sier at gårdsturismeproduktet er nært knyttet til personene på gårder og settingen. Som en av informantene sier:

Å drive med gårdsturisme er veldig avhengig av personer og plassen. Det er veldig hektisk, og skal vi leie hjelp her må de ta de usynlige rollene. Det kan ikke være noen andre som forteller historien om plassen her, så vi må organisere slik at det faktisk er vi som er i kontakt med folk.

En av informantene sier at planlegging er viktig, særlig når man skal sette opp større arrangementer. Da er det viktig å kjenne målgruppene, og sette opp program etter hvilke kunder som kommer. En annen mener at mye avhenger av organisering, men at man samtidig må være avslappet i forhold til enkelte ting. Mennesker som kjøper

gårdsturismeproduktet ønsker ikke samme service og punktlighet som på et hotell. De oppsøker slike steder nettopp fordi det er avslappende, idyllisk og ”back to nature”.

Å drive med gårdsturisme blir som landbruksyrket - mer en livsstil enn en jobb. Et vertskap på gårder som driver med reiseliv må dekke mange ulike roller. Rollen som selger, leder, vert, organisator, markedsfører, kokk osv. Flere av informantene påpeker hvor viktig det er å være to som deler på ansvaret og arbeidsoppgavene. Dette gjelder både for gården generelt og særlig for reiselivsvirksomheten. To personer har ofte egenskaper og kunnskaper som utfyller hverandre, og på den måten kan en overlate det en ikke er så god på til den andre.

Jeg nevner også kort dette med kjønnsfordelingen for gårder som driver med gårdsturisme. I følge Girauld (1999) har det tradisjonelt vært slik at kvinnene har tatt på seg rollen som daglig leder, og mennene har tatt seg av utendørsaktivitetene og gårdsarbeidet. Ut fra mitt datamateriale kan jeg ikke se noe mønster som tilsier at det er slik, da både kvinner og menn har ulike roller på de fire gårdene.

På gårder som tilbyr reiseliv må vertskapet og eierne ha kompetanse om veldig mange forskjellige ting. Kompetanse i forhold til det å drive en gård, blir ofte videreført fra eldre til yngre generasjon, men noe læres også gjennom praksis. Reiselivskompetanse består av flere ulike fagområder, og tilegnes også ofte gjennom erfaring. Informantene er alle enige om at det å være en god vert eller vertinne forutsetter at man er sosial og omgjengelig, og dette er egenskaper som ikke alle mennesker har. Antakelsen om at det er en læringsprosess å bli en god vert/vertinne, men at ikke alle passer naturlig til vertskapsrollen stemmer i følge mitt datamateriale. Getz og Petersen (2004) har sett på barn som vokser opp i serviceindustrien, og at de ofte utvikler en negativ holdning til bedriften. Bare en av mine informanter har vokst opp med reiseliv på gården. Denne oppveksten har gitt informanten en positiv holdning til reiselivsbransjen og et ønske om å drive med det samme selv.

5.3.2 Entreprenørielle egenskaper

Antakelse 4: Entreprenørskap er en læringsprosess, og læres gjennom prøving og feiling.

Deakins og Freel (2006) sier at entreprenørielle evner tilegnes gjennom en læringsprosess, der egne feil og livserfaring utgjør en stor del av denne prosessen. I teorikapittelet hevdes det at ved å skaffe seg erfaring og overvinne noen hindringer på veien, er en viktig del av læren om entreprenørskap.

Å etablere og drive sin egen virksomhet krever mye. Informantene sier at det krever stor arbeidsinnsats, og det er absolutt ingen åtte til fire jobb. De mener at skal man lykkes er det viktig å ha tro på ideene sine og ikke gi seg ved første motbakke. Det er viktig å være realistisk og være klar over at ting kan ta lengre tid enn planlagt. Som en sier:

Det er viktig og prøve og feile, ta sjanser, å gå på snørre i blant. Da vinner man seg stadig ny erfaring. Hvis man ikke tør å ta noen sjanser, tror jeg at man må gjøre noe som er mer rutinepreget.

Som dette sitatet påpeker, er det ikke alle mennesker som er typiske entreprenører. Noen mennesker trives i trygge jobber, der de har en arbeidsgiver, fast lønn og en fast arbeidsdag. Andre mennesker, som mine informanter, tiltrekkes av det å være sin egen herre, og å gjøre noe på egen hånd. Alle mine informanter jobber fulltid på gården, mens på to av gårdene har partnerne til informantene fulltids- og deltidsjobb utenfor gården.

Alle informantene har hatt jobber uten tilknytning til gården eller reiselivsdriften tidligere. Informantene er enige om at all arbeidserfaring er nyttig uavhengig av type jobb. På denne måten ser man hva som fungerer og hva som ikke fungerer. De to informantene som har deltatt på etablerer- og/eller entreprenørskapskurs, mener selv at de lærte en del nyttige ting, men at de har tilegnet seg det meste av den entreprenørielle kompetansen etter hvert som de etablerte reiselivsdriften. Informantene mener at det var nyttig først og fremst fordi du ble kjent med folk som var i samme situasjon som deg selv, dessuten fikk du tid til å tenke over ideen din og skrive den ned på papiret. I tillegg lærte de å sette opp økonomiske beregninger og budsjetter. En annen informant sier at det hadde vært ønskelig å delta på et slikt kurs, men at tiden ikke strekker til.

Flere av informantene mener at erfaringer fra andre jobber og lignende får en til å innse at det finnes andre muligheter også innen landbruket. Pessimismen som ofte blir forbundet med det å være bonde blir erstattet med en entreprenøriell holdning der man ser muligheter istedenfor hindringer. Flere av informantene mener at det er viktig å ha tro på prosjektet, men at det er viktig å begynne i det små og ikke gape over for høyt. Gjør man det, er fallhøyden ofte stor, og det kan være vanskelig å lande på bena. Etter hvert som man har fått bedriften oppe å gå, er det viktig hele tiden å holde seg oppdatert og innhente ny kunnskap.

For gårdbrukerne i Rønnings studie fra 2002 var tilleggsnæringene en løsning på problemet med svak inntektsutvikling i det tradisjonelle landbruket. Gårder med tilleggsnæringer har normalt høyere inntekt sammenlignet med gårder som driver landbruk på heltid. Gårdbrukerne i mitt utvalg ønsket å jobbe fulltid på gården og å være sin egen sjef, og valgte å etablere reiselivsdriften. Mine informanter kunne valgt å finne seg en jobb utenom gården, men de ønsket å skape en arbeidsplass på gårdsbruket, og tjene en tilfredsstillende inntekt på denne måten.

Informantene er enige i at entreprenørskap er en læringsprosess. Men som en av informantene sier er det forbundet høy risiko med ny næringsutvikling, og ikke alle liker å ta på seg risiko. Kirzner definerer entreprenøren som en som evner å se muligheten i markedet og utnytter dem til sin fordel. Han mener også at alle mennesker kan bli entreprenører. Ut fra mitt datamateriale tolker jeg det som om entreprenørskap er noe som læres gjennom erfaring, men at ikke alle mennesker ønsker å bli entreprenører. For å sitere to av entreprenørene i mitt datamateriale:

De fleste er fornøyde med å ha en stilling der de har en sjef, og grei fast jobb med god lønn. Mens andre ønsker å få til noe selv, være sin egen arbeidsgiver og styre retningen din selv.

Mange liker å ha det stabilt og trygt og forutsigbart, og det tror jeg at vi skal respektere. Noen må like det også.

Antakelsen om at entreprenørskap er en læringsprosess, og læres gjennom prøving og feiling støttes av mine informanter. Men de mener at å være entreprenør er også en livsstil, og ikke alle passer til å drive egen næringsvirksomhet. Under følger en repetisjon av delproblemstillingen, og en diskusjon av denne relatert til antakelsene.

På hvilken måte tilegnes kompetanse om entreprenørskap og reiseliv, som er nødvendig for å drive med reiseliv i landbruket?

Kompetanse som er nødvendig for å drive med reiseliv på gården, omfatter både kompetanse om landbruk, reiseliv og entreprenørskap. Kompetanse om entreprenørskap og reiseliv tilegnes i stor grad gjennom erfaring, og gjennom prøving og feiling. Noe kompetanse og kunnskap videreføres også fra eldre til yngre generasjon, og særlig gjelder dette

kompetanse om landbruket. Kompetanse om reiseliv læres over tid, og ofte må man prøve seg fram for å treffe med produktet som tilbys, og målgruppen det tilbys til. Vertskapsrollen består av mange fagområder, og de fleste kan læres og erfares. Men egenskapene som går på den sosiale biten er noe vi mennesker enten har, eller ikke har. Dersom man i utgangspunktet ikke trives i selskap med andre mennesker, og særlig ikke ukjente mennesker, er reiselivsaktivitet på gården trolig ikke riktig valg av bransje. Det samme gjelder de entreprenørielle egenskapene. Det er ikke alle som trives med så usikre omstendigheter som entreprenøren ofte har, eller som passer til å være sin egen sjef. Mine informanter kjennetegnes blant annet av ønsket om å gjøre noe annerledes. De ønsker å ha arbeidsplassen på gården og gjøre noe mer utover det tradisjonelle landbruket. I teorikapittelet sier Getz og Petersen (2004) at i familiebedrifter der neste generasjon blir involvert på et tidlig stadium, utvikler de ofte en entreprenøriell holdning. Barn som vokser opp på gårder som driver innen serviceindustrien, utvikler ofte en negativ holdning til bedriften, da de er oppvokst med kunder tett innpå seg. Informantene er enige om at reiselivsbedriften på gården påvirker familien og at den trolig vil prege barnas oppvekst, men er usikre på om det vil være positivt eller negativt for videreføringen.

5.4 Mål og motivasjon

Motivasjon handler om trivsel og å føle seg tilfreds med det en holder på med (Almås 1993). Rekrutteringsproblematikken er et velkjent problem, og mange har sett på årsaker til at stadig færre ønsker å gå inn i landbruket. Alternativ næringsvirksomhet har blitt antydnet som en av flere løsninger. I teorikapittelet viser en studie utført av Vik og Rye i 2006, at for 67 % av de spurte bøndene er pliktfølelsen en viktig årsak til at de har tatt over gården. Slike tall kan tyde på at mange bønder i dag mangler motivasjon og har feil innstilling til landbruksyrket. To av mine informanter var i utgangspunktet ikke motivert til å ta over gården, og mener at pessimismen og negativiteten som ofte nevnes i forbindelse med landbruket, er med å påvirke neste generasjon.

5.4.1 Motiv for etablering av ny næring i landbruket

Antakelse 5: Kommende generasjoner er en motivasjonsfaktor for å etablere nye næringsaktiviteter på gården.

For flere av informantene var en viktig årsak til at de tok over gården, at de kunne drive med alternativ næringsvirksomhet. Som nevnt tidligere hadde to av informantene lite interesse for det tradisjonelle landbruket, og ville bruke ressursene på gården på en litt annen måte. Også for informanten som hele tiden var bestemt på å overta gården var det et mål om å gjøre noe mer ut av gården. En av informantene sier dette:

Det ligger selvfølgelig en motivasjon i den tradisjonelle landbrukstankegangen, at du skal overlevere noe i bedre stand enn da du tok det over.

Det er flere grunner til at informantene i mitt utvalg valgte å etablere reiselivsdriften. En viktig årsak var å øke inntekten og sikre inntektsgrunnlaget på gården. Et alternativ kunne være og funnet seg en jobb utenfor bruket, men mine informanter ønsket å ha arbeidsplassen på gården. Målsettingen som går igjen for alle gårdene er at de skal klare å leve av reiselivsdriften og gårdsinntektene, og at den ene eller begge to kan jobbe fulltid på gården. Dette støtter Storstads påstand (2007), at de som driver ny næringsvirksomhet på gården har et større ønske om å jobbe fulltid på bruket. Andre grunner går mer på de entreprenørielle egenskapene, som ble nevnt under temaet kompetanse og læring. Ønsket om sosial kontakt var også et viktig motiv for å starte med reiseliv, noe som også nevnes av Brandth og Haugen (2005). Melberg (2003) sier at nye næringer i landbruket ofte fører til økt trivsel, både på grunn av den økte inntekten, men også fordi man gjør noe man har interesse og engasjement for. Dette stemmer også for mine informanter.

Gasson og Errington (1993) sier at jo mindre gården er, desto viktigere er indre målsettinger, som jobbtilfredshet, meningsfylte oppgaver, uavhengighet og selvrealisering. Dette er av betydning for mitt utvalg. Andre målsettinger dreier seg om å skape arbeidsplasser for andre i lokalmiljøet, ta vare på gamle tradisjoner og kunnskap, og hele tiden å fornye seg.

For landbrukeren er familien ofte en kilde til motivasjon. Flere av informantene sier at det å være sammen med familien er svært positivt med å ha arbeidsplassen på gården. Og for familier med små barn er det positivt at både mor og far jobber hjemme. Informantene

uttrykker at det er viktig at barna får en trygg og god oppvekst, og at en tilfredsstillende inntekt da er en forutsetning.

Informantene er delvis enige om at det ikke er noen drivkraft i seg selv at barna en dag kan komme til å ta over gården og reiselivsdriften. De har alle startet opp bedriften sammen med sine partnere fordi de selv ønsket det, og ikke for barnas skyld. Som en av entreprenørene sier det:

Jeg gjør ikke dette for barn eller barnebarn, men jeg gjør dette fordi jeg har lyst til det sjøl.

Men på en annen side ønsker de å gi barna muligheten til å ta over gården og kanskje også virksomheten i framtiden. Dette går mer på langsiktige målsettinger. For at barna skal være motivert til å ta over gården er det viktig at den er attraktiv og i god stand, slik at de vil klare en overdragelse rent økonomisk. I tillegg er det viktig at barna selv har muligheten til å velge hva de ønsker å gjøre ut av gården. Om de ønsker å fortsette med reiseliv, jobbe utenfor gården, eller drive med noe helt annet, må være opp til den enkelte. Informantene er enige om at det ligger et håp i at barna skal videreføre det de og generasjonene før dem igjen har bygd opp, og at dette håpet ubevisst kan påvirke valgene de tar. En informant uttaler seg slik:

Etter hvert som man holder på en stund og man ser at det noe verdi i det, da er det selvfølgelig kjempepositivt at jeg får med meg noen fra familien.

Mitt utvalg er noe tvilende til antakelsen om at etableringen av ny næringsvirksomhet på gården motiveres av kommende generasjoner. Informantene etablerte næringsvirksomheten fordi de ønsket det selv, og fordi det var det de ønsket å drive med. De er likevel enige om at framtiden er bevisst eller ubevisst med i planleggingen. Det ligger noe i behovet som Thorsrud og Emery (1969, i Almås 1993) framhever om at jobben skal være forenlig med ønsket framtid. Men beslutninger og valg kan likevel ikke foretas ene og alene med tanke på neste generasjon. Det er dagens generasjon som skal drive med dette, og de må trives med det de holder på med.

5.4.2 Anerkjennelse og mellommenneskelig støtte

Antakelse 6: Ved å kombinere reiseliv med tradisjonelt landbruk dekkes behov som mellommenneskelig støtte og anerkjennelse.

I teorikapittelet er Maslows fem behov nevnt. Behovet om mellommenneskelig støtte kan kategoriseres som sosiale behov i Maslows pyramide. Dette behovet nevnes også av Thorsrud og Emery (1969, i Almås 1993). Sosiale behov regnes som mangelbehov, og er viktig for oss mennesker å få dekket. I artikkelen til Fjeldavli og Bjørkhaug (2002) blir ensomhetsfølelsen til bonden forklart med at de ikke har noen å jobbe med. For flere av informantene var den sosiale delen viktig ved etablering av reiselivsvirksomheten. En av informantene sier:

Som bonde kan du liksom drive litt i din egen lille boble, men sånn som vi driver kommer man veldig mye i kontakt med folk.

Behovet for å få anerkjennelse fra folk rundt handler også om det sosiale behovet, men det går også på statusbehovet til Maslow. Thorsrud og Emery betegner dette som behovet for å få respekt og anseelse fra menneskene rundt seg. Brandt og Haugen (2005) uttaler at reiselivsaktører i landbruket får god tilbakemelding og økt anerkjennelse fra lokalbefolkningen. I geoturisme-brosjyren fra Innovasjon Norge, står det at geoturisme forutsetter at lokalsamfunnet engasjerer seg. Reiselivsbedriftene i min oppgave er alle med på å fremheve lokal kultur, tradisjoner og vakkert kulturlandskap. Flere av gårdene er lokalisert i mindre kommuner, der fraflytting har vært et problem de siste årene. Mine informanter ønsker å gjøre bygda de bor i mer attraktiv, slik at bosettingsmønsteret opprettholdes. For landbrukeren er det å bidra med noe positivt til samfunnet en motivasjonsfaktor (Storstad 2007). Informantene føler at lokalsamfunnet er positive til deres innsats, men flere savner mer engasjement fra kommunene. Dette kommer jeg tilbake til i kapittel 6 om videre forskning.

Samtidig oppnår bøndene anerkjennelse og respekt fra gjestene som kommer på gården. Tilbakemeldinger og positiv kritikk fra gjestene betyr mye for mine informanter, og er også en form for betaling. En av reiselivsaktørene sier:

Vi føler at gjestene gir veldig mye tilbake. Vi får positive tilbakemeldinger og folk er interessert, så det er utrolig mye hva det gir også.

Ønsket om å være uavhengig, er til dels oppfylt ved å være tradisjonell bonde, men uavhengighetsfølelsen blir noe overskygget over at man føler seg bundet som landbruker (Almås 1993). Informantene føler fortsatt at de er noe bundet, men kan til dels justere dette ved å innføre sesonger. Det tradisjonelle landbruket krever fortsatt en del tid, men på de tre gårdene der landbruket fortsatt er en viktig del hjelper eldre generasjon til. Det at dagens generasjon får mye hjelp fra sine foreldre, har trolig en del å si for den mellommenneskelige støtten.

Antakelsen om at kombinasjonen reiseliv og landbruk dekker behov som mellommenneskelig støtte og anerkjennelse, er relevant for mitt utvalg. Dette er behov som ofte ikke dekkes hos den tradisjonelle gårdbrukeren.

Nedenfor oppsummerer jeg de to antakelsene i en diskusjon om delproblemstillingen.

På hvilken måte kan nye næringer på gården, her i form av reiseliv, være en motivasjon for å ta over gården?

Reiselivsvirksomheten har helt klart innvirkning på neste generasjon. Det er ikke nødvendigvis slik at målet er at de viderefører reiselivsbedriften, men det er viktig at det finnes muligheter på gården. Ved at foreldrene har etablert ny næring på gården viser de barna at tradisjonelt landbruk ikke er den eneste måten å tjene penger på. Det er også viktig at gården er attraktiv å ta over, og med dette mener de at gården har god lønnsomhet og at bygninger ikke forfaller eller er idårlig stand. Da har barna et godt utgangspunkt når videreføringen er aktuell, og de kan selv bestemme om de ønsker å fortsette med reiseliv, starte en annen type virksomhet, eller finne seg en jobb utenfor gården.

Informantene er enige om at reiselivsvirksomheten er etablert etter eget ønske og for egen framtid. Men de sier alle at framtiden vil påvirke deres valg og beslutninger, kanskje uten at de er klar over det selv. Det å drive med reiseliv på gården, dekker flere og andre behov enn for den tradisjonelle bonden. Det viktigste behovet dreier seg om den sosiale kontakten man får ved å ha gjester som kommer på besøk og/eller overnatter. Reiselivsbedriften fører også til økt aktivitet ellers i lokalsamfunnet, ved at turister kommer dit på ferie. På flere av

gårdene blir lokale matvarer brukt i servering, og de markedsfører ikke bare gården, men også bygda generelt, på sine hjemmesider. På denne måten får de anerkjennelse fra lokalsamfunnet.

For alle mine informanter har den nye næringsaktiviteten hatt stor betydning. Særlig for to av mine informanter, var dette en motivasjon til å ta over gården. Det er ikke sikkert at kommende generasjon på de fire gårdene ønsker å drive innen reiselivsbransjen, men de har flere utsikter fordi næringsvirksomheten har gitt gården et godt inntektsgrunnlag. Dette er en viktig målsetting for alle mine informanter, og dette handler jo egentlig om at man ønsker å gi barna sine en trygg og god framtid. I tillegg til dette finnes det et håp om at gården skal videreføres av neste generasjon.

6. Videre forskning

Dette kapitlet tar opp temaer som ble nevnt under intervjuene, men som faller litt utenfor mine delproblemstillinger. Temaene er delt inn i nettverk, kommunen og offentlig støtte, og de har alle hatt stor betydning for mine informanter og for etableringen av reiselivsbedriften. Hvert enkelt tema blir diskutert og sett i forhold til tidligere forskning. Jeg har også tatt med sitater fra intervjuene. Avslutningsvis nevnes noen forskningsspørsmål som kunne vært interessante for videre forskning.

I Melbergs doktoravhandling fra 2003, har nettverk, etablererkurs og offentlig støtte blitt sett på som viktige komponenter innenfor entreprenørskap. I Stortingsproposisjonen for nåværende budsjettår er det en målsetting at kommunene skal se på landbruket som en del av samfunns- og næringsutviklingen i kommunen (St.prp. nr. 1 (2007-2008)).

6.1 Nettverk

Manglende sosialt nettverk har lenge vært sentralt i forklaringen på bøndernes opplevelse av ensomhet. Med sosialt nettverk menes familie og venner, men også det sekundære nettverket som går mer på det faglige miljøet (Sandhei 2006). Sosial kontakt og nettverk har også blitt knyttet opp mot arbeidsmiljø og trivsel (Fjeldavli og Bjørkhaug 2002). Entreprenørene får støtte, kunnskap og tilgang til distribusjonskanaler gjennom deres sosiale nettverk (Greve og Salaff 2003).

Ensomme bønder ble nevnt i analysen under temaet mål og motivasjon. Ønsket om å jobbe med andre mennesker var en av årsakene til at informantene i min oppgave etablerte reiselivsdriften. Ved å etablere ny næringsaktivitet på gården er det også av betydning å ha et nettverk utenfor gården. Ofte dreier det seg om faglige nettverk, og for mine informanter er dette nettverk som: Norsk Bygdeturisme og Gardsmat, Norsk Kulturarv, Gardmillom og andre lokale og regionale nettverk.

Informantene mener at gode samarbeidspartnere og et godt innarbeidet nettverk er viktig for suksess. To av informantene er medlemmer av et lokalt samarbeidsnettverk, og sier at dette

nettverket er et av de viktigste de har. Slike nettverk har ofte felles målsettinger og markedsføring. En av informantene sier det slik:

Det er et lite nettverk, slik at alle blir viktige og synlige, samtidig som det ikke går ut over totalen. Så det er veldig nyttig å samarbeide, ikke bare fordi man sparer penger, men samarbeidet i seg selv har ofte en nyhetsverdi.

Sharpley og Vass (2006) omtaler lokale klynger som et konkurransefortrinn for gårder som driver med reiseliv. Flere av informantene sier at det lokale nettverket ofte er av størst betydning, da de ofte samarbeider om markedsføringen. Det vil bli svært kostbart for den enkelte gården og markedsføre seg alene, men når flere gårder går sammen blir ikke investeringen for den enkelte så stor. Slike bransjenettverk er også nyttig fordi medlemmene har mye kompetanse og kunnskap om reiselivsbransjen generelt, og de enkelte medlemmene kan utveksle erfaringer og kunnskap seg i mellom.

En informant sier at nettverk er av stor betydning, særlig om man ønsker å snakke med noen i kommunen eller i departementene. Ved å kjenne noen, går saksbehandling mye raskere. Ved å benytte seg av medlemmer i sitt sosiale nettverk, som gamle klassekamerater, kolleger eller venner og familie, kan man få tilgang til ny kompetanse og nye nettverk. Nettverk er noe man opparbeider seg etter hvert, og det finnes ingen oppskrift på nettverksbygging. Men å bygge og opprettholde nettverk krever en viss innsats, og en av informantene forklarer det på denne måten:

Jeg må si at det er en utfordring på en måte, for jeg mener at skal du være medlem i et nettverk eller samarbeid må du være litt aktiv. Du kan ikke bare være med å høste, men du må gi litt også.

Dette er kanskje en forklaring på at mine informanter er noe tvilende til utbyttet av nettverk som Norsk Bygdeturisme og Gardsmat (NGB). To av gårdene er medlemmer, men mest fordi det krever lite å være medlem. Du må betale en årlig medlemskontingent som beregnes ut fra foregående års omsetning, og fylle ut informasjon om bedriften som publiseres på deres hjemmesider og i den årlige medlemskatalogen. I tillegg har de ulike rabatter, samt kurs og samlinger for sine medlemmer. Likevel er flere av mine informanter usikre på effekten av dette nettverket, særlig i forhold til markedsføringen. Det er nyttig i den

grad at folk flest blir bevisst på tilbudet gårdsturisme, men kanskje ikke nødvendigvis for å øke antall besøkende på gården.

Videre forskning kunne sett på hvilken effekt de ulike typene nettverk har for gårder som driver med reiseliv. Det er bevist at nettverk er av betydning for å gjøre det bra i reiselivsbransjen, og i den anledning hadde det vært interessant og sett på hvilke nettverk som er av størst betydning for de enkelte aktørene. Når benytter man seg av det primære nettverket, som venner og familie? Og når er sekundære nettverk viktig? Dette kunne igjen vært knyttet opp mot generasjonsskifte, og om nettverket videreføres fra generasjon til generasjon. Store deler av nettverket er personavhengig, og siden nettverk er et konkurransefortrinn, ville det vært interessant og sett hva som skjer når neste generasjon tar over reiselivsdriften. Greve og Salaff (2003) hevder at det er enklere for en entreprenør som skal videreføre en eksisterende bedrift å opprettholde og utvikle et nettverk som allerede er knyttet til firmaet.

Dette henger også litt sammen med vertskapsrollen, da flere forskere hevder at gjestenes opplevelse er relatert til vertskapet på gården. Et interessant spørsmål ville være om nettverket bestående av gjester som foreldregenerasjonen har bygd opp kan opprettholdes av neste generasjon.

Rønning (2006) sier i sin rapport at nettverk og samarbeid kan være med på øke den entreprenørielle aktiviteten. Mange har ideene og forutsetningene for å etablere virksomhet, men mangler initiativet. Rønning mener at felles kultur og samarbeidsprosjekter kan være inspirerende. Her kunne det vært interessant og sett på hvor viktige nettverk er for innovasjon og entreprenørskap. En av mine informanter mente at nettverket var en av de største fordelene en fikk ved å delta på entreprenørskapskurs.

6.2 Kommunen

I 2007 gjennomførte Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning et prosjekt der de evaluerte bygdeutviklingsmidlene. I dette prosjektet ga et klart flertall uttrykk for at deres kommunale landbrukskontor manglet tilstrekkelig ressurser og kompetanse for å kunne nå målsettingen om økt verdiskaping i landbruket. Kommunen har også vært et omdiskutert emne blant mine informanter. Den enkelte kommune har ansvar for den lokale

landbruksforvaltningen, bortsett fra bygdeutviklingsmidlene som forvaltes av Innovasjon Norge, Fylkesmannen og Landbruks- og matdepartementet (Innovasjon Norge). I NILFs undersøkelse ble det beregnet at under 10 % av bygdeutviklingsmidlene fordeles til de enkelte kommunene, som er en svært lav andel (Nordlund og Forsberg 2007).

De fire kommunene, som mitt utvalg representerer, har alle målsettinger om å øke næringsutviklingen i kommunen. Flertallet av kommunene har også ambisjoner innen reiseliv. Store deler av kommunene utgjør dyrket mark eller skog, og gårdene er ofte store. For de tre utkantkommunene er opprettholdelse av bosettingsmønsteret viktig, da utflyttingen har vært et økende problem de siste årene. En måte å få folk til å bli i kommunen, eller at de flytter tilbake etter endt utdannelse, er å etablere nye næringsvirksomheter og skape økt økonomisk aktivitet.

Tre av fire informanter i min oppgave er ikke tilfreds med sin kommune med hensyn til egen bedrift og med tanke på næringsutvikling i landbruket generelt. Da flere gir uttrykk for at de er positive til sitt fylke og myndighetene for øvrig, mener de at kommunen gjør for lite i forhold til de mål som er satt med tanke på denne satsingen. De mener at dette trolig skyldes manglende kompetanse og for lite oppfølging hos de ulike etatene. En av informantene uttrykker seg slik:

Jeg tror det er mangel på kompetanse rett og slett. Folk må reise mye mer, være ute og ta litt signaler.

Det sies at lokalmiljøets betydning for landbruksentreprenørene ofte handler om å overvinne lokal skepsis. (Berg et. al 2003). Det dreier seg om skepsis både blant innbyggerne i bygda, men også fra kommunens politikere. Dette er ikke relevant for mine informanter, da de stort sett har opplevd å få positive tilbakemeldinger fra både bygda generelt og kommunen. På kommunalt plan derimot opplever flere av mine informanter at det ofte bare er prat og ingen handling. En av informantene påpeker at kommuneansatte ofte sitter altfor lenge i stillingen, og at det hadde vært sunt og fått inn nye mennesker som ser muligheter og er engasjert i jobben sin. De som er ansatt for å drive med næringsutvikling i en kommune må ha nødvendige kunnskaper om lokalsamfunnet, dessuten må de stille litt krav slik at innbyggerne får noe å jobbe mot. I en tale holdt av statssekretær Ola T. Heggem, som ble holdt under Kommunedagene i Molde i februar dette året, står det (Heggem 2008):

”Landbruksutviklingen og dens politikk bør løftes lengre opp på den politiske dagsorden i alle kommunestyrer.”

Mine informanter sier at de går heller direkte til fylket enn å gå veien om kommunen. Dette synet på kommunene er ikke med å øke motivasjonen til de potensielle landbruksrekruttene. Og en av informantenes erfaring er at kommunen heller sier nei, for å være på den sikre siden. Litt motgang gjør deg sterkere og gir deg motivasjon til å stå på videre. Mye motgang derimot kan føre til at du gir opp. Særlig i de små kommunene er det av stor betydning om samfunnet rundt deg gir deg støtte og tomleene opp for det du driver med. Dette ble også nevnt under mål og motivasjon i analysen.

En av informantene sier at skal det bli noen endring er det viktig for den enkelte å engasjere seg mer i lokalpolitikken. Det hadde vært interessant og foretatt en studie som så nærmere på kommunens rolle i forhold næringsutvikling i landbruket. Det finnes kommuner som er dyktige i dette arbeidet, blant annet kommunen der den ene gården i utvalget er lokalisert. Studien kunne sammenlignet kommunene som er gode på dette området, med kommuner som er mindre gode. Det hadde også vært interessant og sett hvor mye kommunens engasjement og bidrag i forhold til næringsutvikling og økt verdiskaping i landbruket har å si for kommende generasjoner motivasjon til å ta over gården.

6.3 Offentlig støtte

Rønning (2006) uttaler at støtte fra det offentlige kan være helt avgjørende for de som ønsker å starte ny næringsvirksomhet. I undersøkelsen gjort av Vik og Rye (2006), er 62 % av de spurte bøndene helt eller delvis enige om at myndighetene bør legge forholdene bedre til rette for tilleggsnæringer.

Alle gårdene i min oppgave har fått støtte av Innovasjon Norge, og de mener at de gjør en viktig jobb i forhold til nyetablering i landbruket. Støtten som mitt utvalg har mottatt har vært et viktig bidrag til reiselivsvirksomheten. De er likevel enige om at det er mye byråkrati for å få denne støtten, uavhengig om det er et lite eller stort beløp. Flere av dem sier at de har sluttet å søke om mindre summer, da arbeidet med å søke er altfor tidkrevende. En av informantene sier:

Samtidig så har jeg hatt den holdninga at hvis det er det du får inn i støtte som avgjør om prosjektet overlever, da er prosjektet for dårlig. Men jeg syns det er fornuftig så lenge det finnes virkemidler, å ta med det som går an å ta med.

I Sharpley og Vass sin artikkel fra 2006, konkluderes det med den offentlige støtten til reiselivsbedrifter i landbruket, burde vært mer rettet mot kontinuitet, og ikke bare mot etableringsfasen. Flere av respondentene i undersøkelsen ønsker støtte til individuell markedsføring, regionale markedsføringsprogrammer, og opprettelse av bransjeklynger. Dette kan relateres til det noen av informantene har sagt, om at Innovasjon Norge er for dårlig til å følge opp prosjektene sine. En av informantene påpeker dette om Innovasjon Norge:

De burde være flinkere til å følge opp med regnskapstall og høre om de har fått nytte av pengene, stille litt krav tilbake. Da hadde det kanskje blitt flere suksessfulle etablerere og levedyktige bedrifter.

Videre forskning kunne vært å gjennomføre en undersøkelse om bøndernes holdning til Innovasjon Norge og annen offentlig støtte. Hvor stor bør ønsket støtte være på for at det skal være noe poeng å søke? Og hvor avgjørende er slik støtte for prosjektets suksess? Det kunne også vært interessant og sett når de enkelte bedriftene søker på ulike virkemidler. Er det i etableringsfasen, eller er det når virksomheten har eksistert en stund? Dette kunne også vært knyttet opp mot nettverkets betydning for entreprenører. Har det betydning å kjenne noen ved søking om offentlige midler?

6.4 Avslutningsvis

Underveis i denne undersøkelsen har det også dukket opp andre forhold som kunne vært interessant i forhold til dette med generasjonsskifte på gårder som driver med ny næringsaktivitet. Under har jeg oppsummert noen forskningsspørsmål som kunne vært aktuelle i videre forskning:

- Vil barn som vokser opp med reiseliv på gården utvikle en negativ holdning til bedriften? I følge Getz og Petersen (2004) er det ofte slik at barn som vokser opp i servicebransjen får en negativ innstilling til bedriften og bransjen.

- Vil barn av entreprenører utvikle entreprenørielle evner, og hvordan vil det påvirke videreføringen av bedriften og gården? Getz og Petersen (2004) sier også at barn som involveres i familiebedriften på et tidlig stadium ofte utvikler entreprenørielle evner. Dette hadde vært interessant og undersøkt for barna til entreprenørene i landbruket, og sett hvordan det kan påvirke generasjonsskiftet.
- Hvor viktig er det å ha en partner ved overtakelse av gården? Og har det betydning for å starte opp ny næringsaktivitet på gården? I rapporten til Sandhei (2006) står det at sivilstand trolig har en positiv effekt i forhold til sosial kontakt. Man har en å dele hverdagen og daglige aktiviteter med, dessuten får man ofte tilgang til et mer omfangsrikt nettverk. Dette er aktuelt både når man driver gården, men også når man er i ferd med å overta den.
- Blir alle beslutninger om gården og reiselivsvirksomheten tatt av gårdbrukerparet i fellesskap? På gården snakker man ofte om brukeren, men det dreier seg ofte om gårdbrukerparet eller husholdningen. Gårdbrukerparet er den sosiale og arbeidsmessige enheten på gården, og gårdens framtid er i stor grad avhengig av parets felles beslutninger (Melberg 2003). I hvilken grad kan foreldre påvirke barnas valg, for eksempel i forhold til utdanning?

7. Konklusjon

Ut fra analysen av de tre delproblemsstillingene vil jeg i dette kapittelet presentere konklusjonen på min hovedproblemstilling.

Hvilken betydning har reiselivsvirksomheten på gården for dagens generasjon, og hvilken innvirkning vil den ha på neste generasjon?

Ut fra mine informanters refleksjoner og meninger kan jeg trekke noen paralleller til ny næringsaktivitet i landbruket generelt, og hvordan dette kan være med på å påvirke rekrutteringen til landbruket. Problemstillingen omhandler dagens generasjon, men også deres tanker i forhold til neste generasjon.

Relatert til generasjonsskifte har reiselivsvirksomheten hatt stor betydning for dagens generasjon. Det at det finnes andre muligheter på gården enn det tradisjonelle landbruket kan være utslagsgivende i forhold til å ta over gården. Beslutningstakingen og planleggingen blir foretatt av nåværende eiere, men for gårder som tilbyr reiseliv må man også ta hensyn til de andre som bor på gården. Et generasjonsskifte kan være vanskelig å planlegge, og tidlig involvering i driften på gården trenger ikke å være ensbetydende med at barna viderefører gården. De unge stiller mer krav i dag, til arbeidsplass, bosted og livsstil, og skal de unge ønske å videreføre gården er det viktig at den er attraktiv å ta over. Likevel er det slik at beslutningen om å videreføre gården handler mye om følelsene og tilhørigheten den enkelte har til gården, og ofte føler neste generasjon et ansvar om videreføring. Med et slikt ansvar er det viktig at kommende generasjoner får valgmuligheter dersom de velger å ta over gårdsbruket. Reiselivsvirksomheten gir valg, først og fremst fordi den sikrer gårdens inntektsgrunnlag. På den måten har neste generasjon et godt utgangspunkt, og det er opp til den enkelte om de ønsker å videreføre familiebedriften også, og ikke bare eiendommen. Det er relativt vanlig for gårdbrukere som driver reiseliv på gården å skille ut reiselivsdriften som et eget aksjeselskap. Dette innebærer at odelsretten gjelder for selve gårdseiendommen. Mitt datamateriale gir hentydninger til at å ta over gården er enklere når man er to, det vil si når man har funnet en livsledsager. Dette er naturlig da det medfølger ansvar og plikter knyttet til å ta over et gårdsbruk, og det kan være en utfordring å gjøre dette på egen hånd.

Kompetanse om gårdsdriften videreføres ofte fra generasjon til generasjon. Ofte er det slik at den eldre generasjonen fortsatt bor på gården etter at barna har tatt over. Da er det relativt vanlig at de fortsatt deltar noe i gårdsaktivitetene sammen med eieren. For unge som er innstilt på å ta over gården etter sine foreldre er det ofte en fordel å delta i arbeidet under oppveksten og på denne måten tilegne seg kompetanse. Men det er ikke alle som har interesse for landbruket, og da kan denne deltakelsen ofte føles som om man tvinges inn i en rolle man ikke passer til. All utdanning og yrkeserfaring er nyttig dersom man ønsker å ta over gården. Ny næringsaktivitet på bruket gir utøverne i tillegg muligheten til å bruke egen kompetanse, samt å gjøre noe knyttet til egne interesser og engasjement. Reiselivskompetanse er noe mitt utvalg har tilegnet seg gjennom erfaring. En har også vokst opp med reiseliv på gården, og dermed lært om bransjen gjennom oppveksten. Vertskapsrollen består av mange ulike fagområder. Det meste kan læres, eller relateres til tidligere yrkeserfaring og utdanning, men de sosiale egenskapene er knyttet til personligheten til den enkelte. Det er altså ikke alle som sklir naturlig inn i vertskapsrollen. Dette er av betydning for neste generasjon, for selv om de vokser opp med å ha gjester på gården er det ikke gitt de trives med å være vert/vertinne. De entreprenørielle egenskapene tilegnes også gjennom prøving og feiling. Påstanden om at barn av entreprenører ofte tilegner seg entreprenørielle evner ved å delta i familiebedriften er interessant for mitt utvalg. Teorien om entreprenørskap kan læres, men det er likevel ikke alle som passer til å være entreprenører. Å starte egen bedrift er en livsstil, og innebærer ofte høy risiko, iherdig jobbing, og noen motbakker underveis. Entreprenøren tiltrekkes ofte av å gjøre noe annerledes og å være selvstendig næringsdrivende. De ser også mulighetene som finnes i markedet og benytter seg av ressursene på gården og etablerer virksomhet ved hjelp av dem. Fordelen for neste generasjon er at bedriften allerede er etablert, men for alle bedrifter er det viktig å fornye seg og stadig bli enda bedre. Ønsker de å videreføre bedriften kan mye kompetanse videreføres fra foreldregenerasjonen, men samtidig er det viktig at barna velger utdanning og yrke etter egne interesser.

For dagens generasjon har reiselivsvirksomheten betydd mye for motivasjonen. Det å drive med reiseliv på gården dekker de sosiale behovene, som ofte ikke er oppfylt hos bonden. I tillegg dekker det behov som går mer på anerkjennelse og respekt fra omgivelsene rundt. For bonden er det motiverende å bidra med noe positivt til lokalmiljøet, og ved å trekke turister til bygda og benytte seg av lokale produkter er reiselivsaktørene et viktig bidrag. For

landbrukeren er ofte motivasjonen knyttet til familien. Ved å etablere reiselivsvirksomhet på gården har ofte den ene eller begge parter mulighet til å jobbe fulltid på gården. Dette er for mange en ønskesituasjon dersom man har små barn, da man er mye mer fleksibel ved å ha arbeidsplassen på gården. Som bonde er man relativt uavhengig, samtidig som man er bundet på grunn av de oppgavene som følger med gården. Man blir ikke mindre bundet av å drive med reiseliv ved siden av, men det gir en tilleggsinntekt som gjør gårdsfamilien mindre avhengig av lønnsinntekter utenfor gården. Mitt utvalg etablerte reiselivsbedriften etter egne ønsker, og den er i utgangspunktet ikke motivert av at neste generasjon kanskje vil ta over gården og driften en gang i framtiden. Dagens generasjon har et håp om at barna skal videreføre, men det er ingen drivkraft i seg selv. Det viktigste er å drive med noe man trives med, og legge til rette for neste generasjon. Den langsiktige målsettingen tar hensyn til barna i den grad at barna ikke skal føle seg tvunget inn i reiselivsbransjen, men at de skal få lyst til å fortsette å bo på gården.

Ut fra mitt datamateriale kan jeg tolke det som om nye næringer i landbruket har betydning for rekrutteringen. Det er forbundet mye negativitet med landbruksyrket, men for entreprenørene handler det om å se muligheter. Dagens bønder vil trolig være motiverte og engasjerte, fordi de har innstillingen om at man ikke kan leve ene og alene av det tradisjonelle landbruket. Dagens og framtidens bønder har muligheten til å gjøre det de interesserer seg for, og ikke minst det de har kompetanse om. For neste generasjon, og også unge uten tilknytning til landbruket, er det av stor betydning at noen av entreprenørene i landbruket lykkes. Dette er til stor inspirasjon for nye rekrutter, og kan være et bidrag til å øke rekrutteringen. Det er likevel en del andre forhold som må være til stede, og som nevnt i kapittel 6, er det vesentlig at den enkelte kommune engasjerer seg i nærings- og landbrukspolitikken. Generasjonsskiftet på gårder som driver med alternativ næringsvirksomhet kan gi kommende generasjoner et større motiv til å overta.

Så da stemmer det kanskje? At rekrutteringen til bygda eller rekrutteringen til utvidet landbruk eller livsstil er minst like viktig som rekrutteringen til det en kan kalle det tradisjonelle landbruket? (Forbord og Bjørkhaug Under publisering).

8. Referanser

- Almås, R. (1993). *Arbeidsmiljøet i landbruket*. Oslo, Landbruksforlaget. 317 s.
- Amilien, V. & Pettersen, I. B. (2007). Lokal mat og merkeordninger - eksempler fra det franske markedet. I: Rusten, G., Iversen, N. M. & Hem, L. E. (red.) *Vårann med nye muligheter*, s. 283-313. Bergen, Fagbokforlaget.
- Beehr, T. A., Drexler, J., John A. & Faulkner, S. (1997). Working in small family businesses: empirical comparisons to non-family businesses. *Journal of Organizational Behavior*, 18 (3): 297-312.
- Berg, C., Bertelsen, T. H., Heinzerling, G., Melberg, K. & Nødland, S. I. (2003). Nostalg eller framtidsstrategi? Kombinasjonsentreprenørskap i tilknytning til primærnæringene. *Rogalandforskning*, Rapport 2003/164. Stavanger. 161 s.
- Bjørnstad, E. (1993). Gårdsturisme: markedsføring og salg, Rapport 11/93. Steinkjer, Nord-Trøndelagsforskning.
- Brandth, B. & Haugen, M. S. (2005). Farmers as tourist hosts. Consequences for work and identity. *Norsk senter for bygdeforskning*, Paper 2/05: 21 s.
- Brandth, B. & Haugen, M. S. (2006). *Emotional work in host-guest relations: examples from farm tourism*, Trondheim. Norsk senter for bygdeforskning. 25 s.
- Brunåker, S. (1996). *Introducing second generation family members into the family operated business - a constructionist approach*. Uppsala, Swedish University of Agricultural Sciences (SLU), Department of Economics.
- Clarke, J. (1996). Farm accommodation and the communication mix. *Tourism Management*, 17 (8): 611-616.
- Cope, J. (2005). Toward a dynamic learning perspective of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29/05 (4): 373-397.
- Deakins, D. & Freel, M. (2006). *Entrepreneurship and small firms*. 4th edition, McGraw-Hill Education.
- Fjeldavli, E. & Bjørkhaug, H. (2002). Ensomme bønder: i klemme mellom arbeid og fritid. I: Almås, R., Haugen, M. S. & Johnsen, J. P. (red.) *Bygdeforskning gjennom 20 år*, s. 109-128. Trondheim, Tapir.
- Forbord, M. & Stræte, E. P. (2008). Hva betyr reiseliv, kultur og lokal mat for omsetning og sysselsetting i distriktene, Rapport 4/08. Trondheim, Bygdeforskning Norges Forskningsråd. 72 s.

- Forbord, M. & Bjørkhaug, H. (Under publisering). *Rekruttering til landbruket: Hva mener organisasjonene og forvaltningen? I: "Levekår i landbruket 1995-2004: Livsformer og rammebetingelser i endring"*. Statistiske analyser. Oslo, Bygdeforskning Statistisk sentralbyrå.
- Gasson, R. & Errington, A. (1993). *The farm family business*. Oxon, UK, CAB International. 304 s.
- Getz, D. & Petersen, T. (2004). Identifying industry-specific barriers to inheritance in small family businesses. *Family Business Review*, 17 (3): 259-276.
- Greve, A. & Salaff, J. W. (2003). Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28 (1): 1-22.
- Gunnerud Berg, N. & Foss, L. (2002). *Entreprenørskap: kjønn, livsløp og sted*. Oslo, Abstrakt forlag. 350 s.
- Heggem, O. T. (2008). *Kommunene som næringsaktører - landbruksrelatert næringsutvikling*, Landbruks- og matdepartementet. Kommunedagene i Molde 3. - 6. februar 2008.
- Heggem, R. (Under publisering 2008). *Fornuft og følelser - en odelslov til besvær*. SSBs statistiske analyser. Trondheim, Bygdeforskning.
- Ilbery, B., Bowler, I., Clark, G., Crockett, A. & Shaw, A. (1998). Farm-based tourism as an alternative farm enterprise: a case study from the Northern Pennines, England. *Regional Studies*, 32 (4): 355-364.
- Ingram, G. (2002). Motivations of farm tourist hosts and guests in the South West Tapestry Region, Western Australia: a phenomenological study. *Indo-Pacific Journal of Phenomenology*, 2 (1): 1-12.
- Iversen, N. M. & Hem, L. E. (2007). Stedsmerker som kilde til merkeverdi. I: Rusten, G., Iversen, N. M. & Hem, L. E. (red.) *Vårn med nye muligheter*, s. 65-102. Bergen, Fagbokforlaget.
- Kamfjord, G. (2001). *Reiselivsproduktet*, b. 3. Oslo, Reiselivskompetanse AS. 324 s.
- Kirk, J. & Miller, M. L. (1986). *Reliability and validity in qualitative research*. Beverly Hills, Calif., SAGE Publications. 87 s.
- Landbruks- og matdepartementets strategi for næringsutvikling (2007-2009). (2007). *Ta landet i bruk*. Oslo, Landbruks- og matdepartementet. 38 s.
- Landbruks - og matdepartementets strategi for næringsutvikling. (2005). *Landbruk - mer enn landbruk*. Oslo, Landbruks - og matdepartementet. 37 s.
- Leach, P. (1995). *Advising family business: a practitioner's guide*. Central Milton Keynes, The Institute of Chartered Accountants in England and Wales. 35 s.
- Lønning, D. J. (2000). *Gøy på landet? Landbruk i ei postmoderne tid*. Prosjekt: Rekruttering av ungdom til landbruket. Oslo, Det Norske Samlaget. 164 s.

Mehmetoglu, M. (2007). Gårdsturisme i en bredere reiselivs- og turistkontekst. I: Rusten, G., Iversen, N. M. & Hem, L. E. (red.) *Vårnø med nye muligheter* s. 243-263. Bergen, Fagbokforlaget.

Melberg, K. (2003). *Landbruket som livsform: gårdbrukerparets levekår og livskvalitet*. Bergen, Universitetet i Bergen, Det samfunnsvitenskapelige fakultet, Sosiologisk institutt. 235 s.

Nilsson, P. Å. (2001). Staying on farms - an ideological background. *Annals of Tourism Research*, 29 (1): 7-24.

Nordlund, A. R. & Forsberg, E. M. (2007). Tilrettelegging for bygdeutvikling - på rett vei, men fortsatt et stykke frem: hvordan brukes fylkesvise bygdeutviklingsmidler til utredning og tilrettelegging for å øke verdiskapingen av landbrukets og bygdenes ressurser?, Notat 2007-5. Oslo, Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning. 105 s.

NOU 1990:14 - kapittel 1. *Norsk bygdeturisme. Ei næring med framtid*. Oslo, Landbruksdepartementet. 13 s.

NOU 2003:26. *Om odels- og åseteretten*. Odelslovutvalget. Oslo, Statens forvaltningstjeneste. Informasjonsforvaltning. 106 s.

Oppermann, M. (1996). Rural tourism in Southern Germany. *Annals of Tourism Research*, 23 (1): 86-102.

Pine, B. J. & Gilmore, J. H. (1999). *The experience economy: work is theatre and every business a stage*. Boston, Mass., Harvard Business School Press. 254 s.

Regjeringens nasjonale reiselivsstrategi. (2007). *Verdifulle opplevelser*. Oslo, Nærings- og handelsdepartementet.

Rusten, G. & Pettersen, I. B. (2006). Opplevelsesnæringene i vestlandsbygdene: betingelser, strategier og muligheter. I: Rusten, G. (red.), SNF-Rapport 07/06. Bergen, Vestlandsrådet. 172 s.

Ryen, A. (2002). *Det kvalitative intervjuet - fra vitenskapsteori til feltarbeid*, b. 1. Bergen, Fagbokforlaget.

Rønning, L. (2002). Entreprenørskap i landbruket, Rapport 22/2002. Bodø, Nordlandsforskning. 119 s.

Rønning, L. (2006). Gårdsbruk i Nordland - utvikling av landbruk og annen næringsvirksomhet i gårdshusholdene, Rapport 13/2006. Bodø, Nordlandsforskning. 106 s.

Sand, R., Andersen, F. & Storø, H. M. (2000). Skatte- og avgiftsmessige forhold ved småskala foredling av landbruksprodukter, Notat 2000:9. Steinkjer, Nord-Trøndelagsforskning. 80 s.

Sandhei, M. (2006). Den norske bonden - ensom og forlatt eller faglig og sosial, Rapport 2/06. Trondheim, Bygdeforskning. 90 s.

Sharpley, R. & Vass, A. (2006). Tourism, farming and diversification: an attitudinal study. *Tourism Management*, 27 (5): 1040-1052.

Slettehaug, A. (2007). Næringsutvikling på garden ut over tradisjonell råvareproduksjon. I: Rusten, G., Iversen, N. M. & Hem, L. E. (red.) *Vårn med nye muligheter* s. 203-242. Bergen, Fagbokforlaget.

Spilling, O. R. (2005). Entreprenørskap i et evolusjonært perspektiv, Notat 19/05. Oslo, Norsk institutt for studier av forskning og utdanning, Senter for innovasjonsforskning. 48 s.

St.meld. nr.19 (1999-2000). *Om norsk landbruk og matproduksjon*. Oslo, Landbruksdepartementet. 232 s.

St.meld. nr. 21 (2005-2006). *Hjarte for heile landet*. Oslo, Kommunal- og regionaldepartementet. Om distrikts- og regionalpolitikken. 81 s.

St.prp. nr. 1 (2006-2007). *Overordna mål for landbruks- og matdepartementet*. Oslo, Landbruks- og matdepartementet. 166 s.

St.prp. nr. 1 (2007-2008). *For budsjettåret 2008*. Oslo, Landbruks- og matdepartementet. 171 s.

Storstad, O. (2007). Med gården som ressurs - tilleggsnæringer i trøndersk landbruk, Notat 6/07. Trondheim, Bygdeforskning. 47 s.

Stubberud, K. V. & Samseth, K. (2000). *Slekter kommer, slekter går: om generasjonsskifte i landbruket*. Oslo, Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning. 84 s.

Søbstad, T. & Andersen, O. (1995). *Eierskifte i Landbruket*. Oslo, Landbruksforlaget. 159 s.

Thagaard, T. (2003). *Systematikk og innlevelse: en innføring i kvalitativ metode*, b. 2. Bergen, Fagbokforlaget. 224 s.

Vik, J. & Rye, J. F. (2006). Trender i norsk landbruk 2006, Rapport 11/06. Trondheim, Bygdeforskning. 64 s.

Viken, S. (1998). Bransjeundersøkelse av gårdsbesøk. I: Pettersen, A. (red.). *Bransjeundersøkelse av småskala reiseliv: gårdsbesøk*, Rapport 1/98. Røros, Nasjonalt Senter for Bygdeturisme. 35 s.

Walford, N. (2001). Patterns of development in tourist accommodation enterprises on farms in England and Wales. *Applied Geography*, 21.

Nettsider:

Brimi Sæter. Tilgjengelig fra: <http://www.brimi-seter.no/>. (Lest: perioden jan-mai 2008)

Bygdeforskning. (2003). Bjørkhaug, H., Johnsen J.P., Forbord, M. & Heggem R. Prosjektnotat: Rekruttering til landbruket - Et spørsmål om landbrukets rekrutter eller rekruttenes landbruk. Tilgjengelig fra: <http://www.bygdeforskning.no/aktuelt/PDF-dok/Rekruttering%20til%20landbruket.pdf>. (lest: 05.05.2008).

Den Blinde Ku. Tilgjengelig fra: <http://www.denblindeku.no/>. (Lest: perioden jan-mai 2008)

Eierskifte i landbruket - et arbeid for generasjoner. Allinfo AS. Tilgjengelig fra: <http://www.eierskifte.no/produkter.asp>. Info: Nettsted som omhandler eierskifte i landbruket. (Lest: 04.05.2008).

Innovasjon Norge. Bygdeutviklingsmidler. Tilgjengelig fra: <http://www.innovasjonnorge.no/Satsinger/Landbruk/Bygdeutviklingsmidler/>. (Lest: 05.05.2008).

Innovasjon Norge. Merkevarer Norge. Tilgjengelig fra: <http://www.innovasjonnorge.no/Satsinger/Reiseliv/Merkevaren-Norge/>. (Lest: feb 2008)

Innovasjon Norge. Reiseliv, opplevelser og landbruk. Tilgjengelig fra: <http://www.innovasjonnorge.no/Satsinger/Landbruk/Nyheter/Reiseliv-opplevelser-og-landbruk/>. (Lest: 08.04.2008).

Innovasjon Norge. National Geographic. (2007). Tourtellot, J.B. & Molstad A. Geoturisme i lokalsamfunnet. Tilgjengelig fra: http://www.innovasjonnorge.no/Reiseliv_fs/PDF/geoturisme%20brosjyre%20vag3.pdf. Info: Brosjyre om geoturisme. (Lest: perioden jan-mai 2008).

Norsk Bygdeturisme og Gardsmat. Gardsmathanen. Tilgjengelig fra: http://www2.nbg-nett.no/om_nbg/gardsmathanen. (Lest: 01.04.2008).

Nærings- og handelsdepartementet. (2007). Verdifulle opplevelser - Mål og tiltak i regjeringens strategi for reiselivsnæringen. Tilgjengelig fra: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/nhd/tema/reiselivsnaring/Verdifulle-opplevelser.html?id=494407&epslanguage=NO>. (Lest: perioden apr-mai 2008).

Sander, K.. OnNet AS. (2004a). Hva er en hypotese. Tilgjengelig fra: <http://www.kunnskapssenteret.com/articles/2478/1/Hva-er-en-hypotese/Hva-er-en-hypotese.html>. (Lest: 05.04.2008).

Sander, K.. OnNet AS. (2004b). Maslows behovshierarki. Tilgjengelig fra: <http://www.kunnskapssenteret.com/articles/2252/3/Behov-og-onsker/-Maslows-behovshierarki.html>. (Lest: perioden mar-apr 2008).

Rudi Gard. Tilgjengelig fra: <http://www.rudigard.no/>. (Lest: perioden jan-mai 2008)

Statistisk Sentralbyrå. (2004a). Gårdbrukere flest fornøyd med livet. Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/samfunnsspeilet/utg/200405/03/index.html>. (Lest: 05.05.2008).

Statistisk sentralbyrå. (2004b). Hvem er gårdbrukere, og hvorfor er de det. Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/samfunnsspeilet/utg/200405/01/>. (Lest: perioden apr-mai 2008).

Statistisk Sentralbyrå. (2005). Landbruksundersøkelsen. Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/emner/10/04/10/lu/arkiv/>. (Lest: 10.04.2008).

Statistisk Sentralbyrå. (2006a). Mange ubebodde landbrukseiendommer. Landbrukseiendommer. Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/vis/emner/10/04/laciby/main.html>. (Lest: 05.05.2008).

Statistisk sentralbyrå. (2006b). Bondens kontroversielle inntektsgrunnlag. Samfunnsspeilet nr:1. Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/samfunnsspeilet/utg/200601/02/index.html>. (Lest: 05.05.2008).

Vingelsgaard Gjestgiveri. Tilgjengelig fra: <http://www.vingelsgaard.no/>. (Lest: perioden jan-mai 2008)

Wikipedia. (2007a). Maslows behovspyramide. Tilgjengelig fra: http://no.wikipedia.org/wiki/Maslows_behovspyramide. (Lest: perioden mar-apr 2008).

Wikipedia. (2007b). Odelsloven. Tilgjengelig fra: <http://no.wikipedia.org/wiki/Odelsloven>. (Lest: 08.02.2008).

9. Vedlegg

9.1 Innledende spørsmål til eieren av gården

Jeg sender dere noen generelle spørsmål i forkant, slik at jeg vet litt mer om dere før intervjuene. Dette gjør at vi kan gå dypere inn på oppgavetemaet under selve intervjuet. Spørsmålene skal besvares av eieren/arvtageren på gården. Under spørsmålene har jeg skrevet ned noen stikkord som kommer til å være sentrale under intervjuet. Og jeg setter stor pris på om dere kan reflektere litt over dem på forhånd. På forhånd tusen takk! ☺

1. Navn?
2. Hvilket år er du født?
3. Sivilstand?
4. Vokste du opp på dette gårdsbruket?
5. Når tok du/dere over gården? Hvem tok du over etter? Hadde du odelsrett?
6. Hvor mange generasjoner har drevet gården/bor på gården i dag?
7. Hva er ditt yrke?
8. Din utdanning/kurs/erfaring?
9. Har du eller din partner jobb utenfor gården?
10. Hvilken bakgrunn har partneren din? Hvilken rolle har han/hun på gården?
11. Har du barn? Hvor mange? Alder? Kjønn?
12. Hvor mange av familiemedlemmene jobber på gården?
13. Antall ansatte? Ansatte utenom familien?
14. Hva er hovednæringen på gården?
15. Omsetning? Hvor stor andel av inntekten utgjør reiselivsdelen/tradisjonelt landbruk?
16. Størrelsen på gården, innmark og utmark?

Temaer i intervjuguiden:

- Generasjonsskifte: planlegging og deltakelse i forhold til neste generasjon, odelsrett, valgfrihet, opplevelser rundt overtakelsen, inkludering av familien
- Kompetanse og læring: Læring fra eldre generasjon, personlige egenskaper (gründeregenskaper), vertskapsrollen, forholdet mellom kompetanse om reiseliv og tradisjonelt landbruk
- Mål og motivasjon: Målsettinger for driften, realisering av behov, familieliv/privatliv, betydningen av omgivelsene rundt gården, ønske for framtiden

9.2 Intervjuguide

Introduksjonsspørsmål:

1. Fortell litt om gården og reiselivsdriften?
2. Hvordan er arbeidsoppgavene innenfor reiseliv og landbruk fordelt, og hvem deltar?
3. Kan du si noe om forholdet mellom turismedelen og det tradisjonelle landbruket på gården?

Generasjonsskifte

4. Når ble du klar over at du hadde odelsrett til gården?
5. Hva påvirket ditt valg for å ta over gården?
6. Har det vært noe du har opplevd som spesielt utfordrende (vanskelig) ved overtakelse/generasjonsskifte?
 - Uenigheter ved videreutvikling?
7. Fortell litt om omstillingsprosessen?
 - Fra landbruk til turismedrift/matproduksjon
 - Generasjonsskifte
8. På hvilken måte ble du involvert i driften på gården?
9. Har generasjonene vært sammen om driften på gården i en periode?
10. Hvordan påvirker reiselivsdriften familien din i dag?
11. I hvor stor grad inkluderes familien ved beslutningstaking?
12. På hvilken måte er barna involvert i driften?

- Arbeidsoppgaver, ansvar med mer.

Kompetanse og læring

13. Hvordan har beslutningen om å ta over gården påvirket dine valg?
14. Hvilke personlige egenskaper kreves for å gjøre suksess i denne bransjen?
15. Hva slags kompetanse og ressurser kreves for å være et godt vertskap?
 - Vertsrollsrollen?
16. Kan du si noe om forholdet mellom den tradisjonelle landbrukskompetansen og kompetansen som er nødvendig for å drive med reiseliv/gårdsturisme?
 - Bonde i tradisjonell forstand kontra reiselivsaktør?
17. Hva har du lært av dine foreldre/eldre generasjon, og hva er selvlært?

Mål og motivasjon

18. Hva var målsettingen for deg? (Ta over, drive videre, utvikle?)
 - Hva motiverer deg til å drive med dette?
19. Hvilke tanker har du om det å ha odelsrett?
20. Hvilke behov dekkes gjennom å drive reiseliv/gårdsturisme?
 - Hvilke behov dekkes ikke?
21. Hva motiverte deg til å overta gården?
 - Reiselivsvirksomheten, den tradisjonelle gården, kombinasjonen?
22. Hvilken betydning har nettverket/samarbeidsrelasjoner/lokalsamfunnet ditt for motivasjon og trivsel?
23. Hvordan skiller dere familiebedriften fra privatlivet?
24. Hva er målet for framtiden? (Tjene penger, bidra til vekst i lokalsamfunnet, skape et hjem og en framtid for barna osv.)

9.3 Informasjon fra Brønnøysundregistrene om gårdene⁴

9.3.1 Den Blinde Ku

Navn/Firma: MYO AS

Formål: Kommersiell produksjon- og kompetansesenter for gourmetsopp. Selskapet skal produsere, importere og selge gourmetsopp, utvikle, produsere eller forhandle nødvendige innsatsfaktorer for produksjon av gourmetsopp, samt utvikle og selge kompetanse.

Foretaksregisteret: 19.01.2000

Navn/foretaksnavn: DEN BLINDE KU GÅRDSBUTIKK & KAFE AS

Formål: Detaljhandel med landbruksprodukter samt deltakelse i andre selskaper.

Foretaksregisteret: 23.11.2005

9.3.2 Brimi Sæter

Navn/foretaksnavn: BRIMI SÆTER AS

Formål: Drive formidling av tradisjonell sæterkultur, herunder å drive produksjon, kjøp og salg av så vel primærnæringsrelaterte produkter som andre slags produkter, foruten turistvirksomhet med overnatting, servering og catering og utvikling av forskjellig artede opplevelsestilbud. Selskapet kan videre drive virksomhet som er forenlig med de forannevnte aktivitetene, herunder å gjøre seg interessert som aksjeeier i andre selskaper med samme eller beslektet virksomhet.

Foretaksregisteret: 06.04.2005

9.3.3 Rudi Gard

Navn/foretaksnavn: RUDI KULTUR AS

Formål: Foretningsvirksomhet som ikke kommer inn under tradisjonell gårdsdrift og eiendomsforvaltning. Dette omfatter produksjon av alle typer arrangement, både offentlige, private og firmaarrangement, servering, teater- og revyforestillinger, foredrag, kunstneriske tjenester og all annen virksomhet.

Foretaksregisteret: 28.02.2005

⁴ <http://w2.brreg.no/kunngjoring/index.jsp>. Brønnøysundregistrene, kunngjøringer. Lest: 29.04.08