

Restaurang- och hotellhögskolan
Örebro universitet

Samverkan genom direkt råvaruhandel mellan lantbrukare och restauratörer i Örebro län

Datum: 6 juni 2019

Kursnamn: Måltidskunskap & Värdskap,

Examensarbete, kandidatkurs

Kursnummer: MÅ024G

Provkod: 0200

Författare: Amanda Olsson & Hilde

Weiser

Handledare: Matilda Marshall

Examinator: Inger Jonsson

Restaurang- och hotellhögskolan

Örebro universitet

Kursnamn: Måltidskunskap & Värdskap, Examensarbete, Kandidatkurs

Titel: Samverkan genom direkt råvaruhandel mellan lantbrukare och restauratörer i Örebro län

Författare: Amanda Olsson & Hilde Weiser

Handledare: Matilda Marshall

Examinator: Inger Jonsson

Sammanfattning

Efterfrågan på lokala råvaror på restaurang ökar både i andra länder och i Örebro län.

Eftersom grossister i de flesta fall inte har tillgång till närproducerade råvaror krävs en viss mån av samverkan mellan lantbrukare och restauratörer. I Örebro län finns möjlighet att öka mängden lokalt producerade råvaror i besöksnäringen, dessutom kan samverkan mellan livsmedelsaktörer vara centralt för att nå utveckling och hållbar tillväxt i livsmedelskedjan. Syftet med studien var därför att undersöka hur lantbrukare och restauratörer i Örebro län upplever samverkan genom direkt råvaruhandel. Det genomfördes semistrukturerade intervjuer med tre restauratörer och fyra lantbrukare inom länet, samt en deltagande observation av en workshop om framtidens livsmedelsproduktion i Örebro län. Efter tematisk analys visade resultatet att svårigheter med samverkan utgjordes av varierande behov av flexibilitet, tidsbrist, olika förutsättningar samt svårigheter i att kommunicera och förstå varandra. Styrkor i samverkan bestod av mervärden för lantbrukare och restauratörer samt för det lokala livsmedelssystemet. Respondenterna efterfrågade strategier för förbättrad logistik och detta benämndes som en utvecklingsmöjlighet, därutöver visade sig även svårigheterna rymma mer eller mindre utvecklingsmöjligheter.

Nyckelord: samarbete, lokal, livsmedelssystem, livsmedelsstrategi, regional handlingsplan, livsmedelskedja, Sverige

Innehållsförteckning

Sammanfattning	2
Förord	5
Inledning	6
Bakgrund	7
<i>Sveriges livsmedelsstrategi</i>	7
<i>Ett regionalt exempel</i>	7
<i>Samverkan mellan lantbrukare och restauratörer</i>	9
Kommunikation och engagemang som förutsättning för samverkan	10
Ekonomi och logistikens betydelse	10
Samverkans mervärden	11
Syfte och frågeställningar	12
Ämnes- och samhällsrelevans	13
Metod och material	14
<i>Metodval</i>	14
<i>Urval</i>	15
<i>Genomförande</i>	17
<i>Analysmetod</i>	18
<i>Etiska beaktanden</i>	19
Resultat	20
<i>Logistik och tid påverkar samverkan</i>	20
<i>Att kommunicera och att bli förstådd</i>	22
Engagemang för att upprätthålla relationen	24
<i>Att vara flexibel</i>	25
<i>Samarbetets mervärden</i>	26
Kontakter och nätverk	26
Trovärdighet och status	27
Måltidsupplevelsens värde	27
Mervärden för Örebro	28
Resultatdiskussion	29
<i>Svårigheter med samverkan</i>	29
Icke fungerande kommunikation och bristande förståelse	30
Olika krav på flexibilitet	30
Logistik och tid	31
<i>Styrkor i samverkan</i>	32
Mervärden för lantbrukare och restauratörer	32
Mervärden för Örebro	33
<i>Utvecklingsmöjligheter för samverkan</i>	34
Metod- och materialdiskussion	36
Slutsatser	37
<i>Praktisk användning och vidare forskning</i>	38

Referenslista	40
Bilaga 1 - Intervjufrågor	45
Bilaga 2 - Informationsbrev till lantbrukare	47
Bilaga 3 - Informationsbrev till restauratörer	49

Förord

Vi vill härmed tacka alla respondenter till studien för ert deltagande, utan er hade genomförandet av denna uppsats inte varit möjligt. Vi vill även rikta ett tack till AgroÖrebro och AgroÖst för möjligheten att få delta på workshopen om Framtidens livsmedelsproduktion i Örebro län, det har bidragit med värdefulla insikter kring det lokala livsmedelssystemet.

För konstruktiv kritik som hjälpt arbetet framåt och gett oss nya perspektiv vill vi tacka våra kurskamrater och förgranskare. För ovärderligt stöd under skrivandets gång och många kloka synpunkter vill vi tacka vår handledare Matilda Marshall.

Avslutningsvis är vi tacksamma och positivt överväldigade av det intresse som visats för arbetet av näringsliv, statliga och privata aktörer, det har gett oss energi och inspiration i skrivandet.

Amanda Olsson & Hilde Weiser
Grythyttan, juni 2019

Inledning

”Ölkorv [...]

Lufttorkad hantverkskorv från Nibble Gård

Tartar och umami [...]

Gravad och sotad Närkeoxe, tryffel, hyvlad champinjon, mandel, parmesan, krispig kål och tomat

Nässlor och Abborre [...]

Lättrökt abborre från Olshammar, nässelkräm, rädisor, fänkål och frasigt bröd”

(Restaurang Umami, u.å)

Så här kan en meny med lokala råvaror på en restaurang i Örebro län se ut. Detta speglar tiden vi lever i, där lokal mat av olika skäl ges ett ökat fokus och användning av lokala råvaror på menyn växer i popularitet (Nelson, Beckie & Krogman, 2017; SVT, 2018; AGFO, 2018). Att som restauratör ha en relation till lantbrukaren som producerat råvarorna är också ett växande fenomen (Gordon, 2017). Det finns ingen entydig definition över vad *lokal mat* innebär, vad som ryms i begreppet är komplext och kan innefatta såväl positiva som negativa aspekter (Franke, Andersson, Bollmark & Lööv, 2018). I Örebro län ökar efterfrågan på lokal mat på restauranger och flertalet restauranger använder en större andel närproducerade råvaror på sina menyer, detta framkommer i en nulägesanalys av Macklean som utförts i samarbete med Region Örebro län, Länsstyrelsen i Örebro och Lantbrukarnas Riksförbund (Macklean, 2017). Förutsättningarna för att öka andelen lokal mat i besöksnäringen är goda och Örebro har stor tillgång på lokala råvaruproducenter (Ibid). Såväl restauranger som kommunala aktörer visar intresse för den ambition och kunskap kring den lokala livsmedelsproduktionen som finns i länet (Ibid). För att restauranger ska kunna skapa menyer och måltider med närhet till råvarans ursprung som en del i måltidsupplevelsen är tillgång på närproducerade råvaror en förutsättning. Det kan dock vara svårt för restauranger och lokala lantbrukare att komma i kontakt med varandra (Björklund, Cardoso, Gebresenbet, Gossas, Hallberg, Ljungberg & Strömblad, 2008). Därför väcks funderingar kring hur lantbrukare och restauratörer samverkar för att råvarorna ska nå restaurangerna.

Bakgrund

I detta avsnitt redogörs för de områden som undersökningen behandlar. Inledningsvis presenteras den nationella livsmedelsstrategin som ligger till grund för den regionala handlingsplanen för livsmedelskedjan i Örebro. Vidare beskrivs hur samverkan mellan lantbrukare och restauratörer kan upplevas, vilka faktorer som kan påverka denna samverkan samt de förutsättningar som finns för samverkan i Örebro län.

Sveriges livsmedelsstrategi

Den svenska livsmedelsbranschen har under de senaste åren utmanats av bristande lönsamhet och hård internationell konkurrens (Näringsdepartementet, 2017). En låg genomsnittlig lönsamhet gör branschen mer sårbar för förändringar som exempelvis ökade råvarupriser och minskad efterfrågan (Lindow, 2012). Med utgångspunkt i livsmedelsbranschens utmaningar antog Sveriges Riksdag år 2017 en strategi för att långsiktigt arbeta för en stärkt livsmedelskedja i Sverige till år 2030 (Prop.2016/17:104; Näringsdepartementet, 2017). Det huvudsakliga syftet med strategin är att öka produktionen av svenska livsmedel, bidra till en konkurrenskraftig livsmedelskedja, öka sysselsättningen i livsmedelsbranschen samt öka exporten och innovationskraften, samtidigt som relevanta miljömål nås (Prop.2016/17:104). Utifrån livsmedelsstrategin har en nationell handlingsplan för hur Sverige ska arbeta för att nå dessa mål utvecklats. I den nationella handlingsplanen framgår att alla aktörer i livsmedelskedjan ska bidra, från forskning, via primärproduktion till konsument (Näringsdepartementet, 2017). Det framgår även att samverkan mellan aktörer i livsmedelskedjan är betydelsefullt för att möjliggöra utveckling och nå målen i strategin (Ibid).

Ett regionalt exempel

Utifrån den nationella handlingsplanen för Sveriges livsmedelsstrategi har även handlingsplaner för enskilda regioner tagits fram, dessa ska underlätta arbetet för att uppnå målen i den nationella strategin (Jorstig & Högberg, 2018). Handlingsplanen för Örebro län har tagits fram i bred samverkan mellan Region Örebro län och Länsstyrelsen i Örebro samt aktörer från akademi, näringsliv, offentliga organisationer och civilsamhället (Ibid). I maj

2019 startades projektet AgroÖrebro som på Länsstyrelsens uppdrag ska arbeta för att omsätta den regionala handlingsplanen i praktiken (AgroÖst, 2019). I den regionala handlingsplanen presenteras fyra handlingsområden där varje område innefattar ett antal prioriterade insatser för att nå målen i den nationella livsmedelsstrategin. Dessa områden utgörs av; konkurrenskraft, konsument och marknad, offentlig konsumtion och upphandling, regler och villkor, samt kunskap, innovation och samverkan (Ibid). Den regionala handlingsplanen är omfattande och denna studie berör främst områdena konkurrenskraft, konsument och marknad, samt kunskap, innovation och samverkan. I denna studie har Örebro län valts som fokusområde på grund av flera samverkansinitiativ i såväl offentlig som privat sektor (Macklean, 2017). Dessutom finns ett generellt intresse i länet för lokal råvaruproduktion och måltidsupplevelser samt en stark profil inom utbildningssektorn för måltidsutveckling och hållbar mat (Ibid). Trots detta finns behov av att utveckla och stärka de förutsättningar som finns i Örebro län för att bli specialiserade på livsmedel, måltid och hållbarhet (Ibid). Bland annat arbetar Region Örebro län och Örebro Universitet för detta (Ibid). För att uppmuntra till samverkan mellan lantbrukare och restauratörer i Örebro län har flera initiativ tagits av både privata och offentliga aktörer (Örebro Matlän, u.å; Jordbruksaktuellt, 2017).

Efterfrågan på lokal mat ökar kraftigt i besöksnäringen i Örebro vilket också skapar utvecklingsmöjligheter för restaurangbranschen (Macklean, 2017). Örebro län har uppmärksammat att flera olika typer av restauranger använder mer lokalproducerade livsmedel på menyn och att detta framförallt lyfts i marknadsföringssyfte (Ibid). I den regionala handlingsplanen för Örebro län anses konsumentens matval och viljan att prioritera de svenska råvarorna ha stor betydelse för livsmedelskedjan (Jorstig & Högberg, 2018). Intresset för mervärdena i lokal mat har ökat men det finns enligt handlingsplanen utrymme för att öka intresset ytterligare och få fler att göra ett medvetet matval. Dessutom finns det i Örebro ett flertal restauranger med potential att öka andelen lokala råvaror eftersom det finns en kundgrupp som efterfrågar den typen av mat (Ibid). Liksom i den nationella livsmedelsstrategin beskrivs samverkan även i den regionala handlingsplanen för Örebro som viktigt för att nå de gemensamt uppsatta målen (Ibid).

Samverkan mellan lantbrukare och restauratörer

Samverkan innebär ett gemensamt handlande för ett visst syfte (Nationalencyklopedin, 2019) och är enligt den nationella handlingsplanen en förutsättning för en positiv utveckling i livsmedelsbranschen i Sverige (Näringsdepartementet, 2017). Att som företag samverka med andra företag kan innebära olika former av formella och informella interaktioner och utbyten mellan verksamheterna (Copus, Dubois & Hedström, 2011). Det kan exempelvis handla om transaktioner, ekonomiska förhandlingar, informationsflöden och sociala kontakter. Ofta kommer de informella relationerna som en följd av relationer som grundar sig i handel (Ibid). Liksom andra relationer behöver också dessa vårdas för att bli långvariga och få ett ömsesidigt värde (Grönroos & Helle, 2012). Handelsrelationer bör ses som likvärdiga investeringar och en lyckad relation kräver att båda parter engagerar sig lika mycket. Ibland kan detta innebära att båda parter behöver gå bortom sina vanor och rutiner för att möjliggöra ett gemensamt värdeskapande av relationen (Ibid). Genom samverkan kan företag också dra nytta av varandras kompetenser, vilket anses stärka innovationskraften och bidra till företagsutveckling (Tillväxtverket, 2016; Moyes, Whittam & Ferri, 2012).

Personliga relationer, fysiska möten och tillit är centrala faktorer för att samverkan mellan lantbrukare och restauratörer ska fungera, detta visas i studier från såväl Nya Zeeland som Kanada och USA (Roy, Hall & Ballantine, 2017; Nelson, Beckie & Krogman, 2017; Trivette, 2017). Till skillnad från Copus et al. (2011) menar Roy et al. (2017) att personliga relationer i vissa fall kan vara det som skapar förutsättningarna för handel. För att bygga relationer behöver parterna se varandra som mer än bara köpare och säljare av mat (Trivette, 2017). Utbytet går därmed djupare än ekonomiska fördelar men kräver ett kontinuerligt engagemang från båda parterna (Ibid). För att bygga tillit och ett ömsesidigt utbyte krävs dels att verksamheterna visar välvilja gentemot varandra och dels att de för en tydlig och öppen kommunikation (Ibid). Lokala lantbrukare och restauratörer som samarbetar har enligt Trivette (2017) ett gemensamt syfte som utgörs av att befästa ett starkt och levande, lokalt livsmedelssystem. Verksamheterna bör därför bemöta varandra på ett flexibelt och hjälpsamt sätt, respektera varandras arbete och se detta som ett viktigt bidrag till det gemensamma syftet (Ibid). Detta öppnar upp för frågor om huruvida detta alltid utgör det gemensamma syftet eller om det finns andra mål med samverkan?

Kommunikation och engagemang som förutsättning för samverkan

Bristande kommunikation utgör ett hinder för lantbrukare och restauratörer att interagera (Paciarotti & Torregiani, 2018) och det krävs fungerande kommunikation för att säkerställa en konsekvent leverans från lantbrukare (Roy et al., 2017). Då parterna inte kan mötas kring utbud och efterfrågan kan det uppstå problematik som ger upphov till missnöje hos båda (Roy et al., 2017). Om restauratörerna besöker lantbrukarna de handlar från kan detta underlätta kommunikationen (Nelson et al., 2017). Besöken ger även restauratörer en bättre förståelse för hur råvarorna produceras och verksamheterna kan föra en dialog över vad de önskar av varandra (Ibid). Fungerande kommunikation är centralt och kan underlätta produktleverans och en gemensam menyplanering, vilket gynnar både lantbrukare och restauratörer (Sharma et al., 2012; Roy et al., 2017). Restauratörer kan dock uppleva att ett för smalt och enformigt utbud av lokala råvaror kan göra det svårt att öka andelen lokal mat på menyn (Inwood et al., 2009). För att utforma en meny med lokala produkter behöver restauratörer och kockar däremot ha viss kompetens, därför kan okunskap och bristande engagemang också utgöra hinder för samverkan mellan lantbrukare och restauratörer (Alonso & O'Neill, 2010; Wellton et al., 2016).

Ekonomi och logistikens betydelse

Med direkt försäljning mellan lantbrukare och restauratörer kommer både ekonomiska och logistiska aspekter att förhålla sig till. Försäljning till restauranger innebär en större arbetsinsats för lantbrukare och det kan därför upplevas som mer prisvärt att sälja råvaror till grossister (Sharma et al., 2012). Nelson et al. (2017) menar dock att det även kan finnas negativa aspekter för lantbrukare med att jobba med storskaliga grossister. Restauratörer betalar däremot ofta ett högre pris för råvarorna än vad grossisterna gör, vilket av lantbrukare kan upplevas kompensera för den ökade arbetsbördan (Sharma et al., 2012; Björklund et al., 2008). Att restauratörer betalar mer för lokala råvaror kan dock skapa ett ekonomiskt dilemma där viljan att köpa lokalproducerade råvaror inte alltid är förenlig med restaurangens ekonomiska kapacitet (Nelson et al., 2017). Flertalet studier bekräftar dock att restauratörer som använder lokalproducerade råvaror på menyn är villiga att betala ett högre pris för dessa råvaror (Frash Jr et al., 2015; Inwood et al., 2009). Tidigare forskning visar att även konsumenter är villiga att betala mer för rätter med lokala råvaror (Frash Jr et al., 2015).

Bristande logistik kan utgöra ett hinder för lantbrukare och restauratörer att interagera (Paciarotti & Torregiani, 2018; Inwood et al., 2009). Lantbrukare efterfrågar en logistisk lösning för lokal leverans av råvaror till restauranger och önskar i vissa fall inte en personlig kontakt med slutkunden (Paciarotti & Torregiani, 2018). Även i den regionala handlingsplanen uttrycks bristen på fungerande logistiklösningar vara ett problem för småskaliga lantbruk (Jorstig & Högberg, 2018). Att logistik kan utgöra ett hinder för lantbrukare och restauratörer att samverka visas i en svensk undersökning där transportsvårigheterna utgjorde ett betydande problem (Björklund et al., 2008). Nelson et al. (2017) menar att grossister och distributörer skulle kunna underlätta den lokala distributionen. Att få hjälp med leverans av råvaror skulle spara tid för lantbrukare och möjliggöra för dem att fokusera på råvaruproduktionen (Ibid). En bättre kommunikation och distribution skulle därmed underlätta för lantbrukare att ha restauratörer som kunder (Ibid). Trots att restauratörer kan ha en ambition om att köpa lokala råvaror kan det saknas tid, personal och ekonomi för att göra ett flertal varubeställningar och därefter hämta varorna från olika lantbrukare. Att samla varubeställningar till en leverantör kan därför upplevas positivt av restauratörer (Inwood et al., 2009; Wellton, Jonsson & Walter, 2016).

Samverkans mervärden

Trots utmaningar upplevs samverkan också som något positivt eftersom det kan ge mervärden för båda parterna. Ett nordiskt forskningsprojekt om upplevelser av lokal mat i Sverige, Finland, Norge och Island visar att restauratörer kan bidra till lantbrukares utveckling, ge deras produkter trovärdighet samt stötta dem i att bli mer anpassade till marknaden (Ljunggren, Markowska, Mynttinen, Samuelson, Sæmundsson, Virtanen & Wiklund, 2010). Om det finns en relation till lantbrukaren och råvarornas ursprung förbättras även råvarornas smak (Nelson et al., 2017; Frash Jr, DiPietro & Smith, 2015; Inwood, Sharp, Moore & Stinner, 2009). När restaurangpersonalen berättar om råvarornas ursprung och personerna bakom produktionen så förbättras gästens måltidsupplevelse och gör att maten uppskattas mer (Sharma, Moon & Strohben, 2014). Användningen av lokala råvaror ger också restauratörer en känsla av att ta socialt ansvar och att stödja lokala samhällen (Frash Jr et al., 2015), lokala råvaror anses även förbättra restaurangens status och kvalitet (Paciarotti & Torregiani, 2018). Dessutom kan sociala värden finnas inbäddade i de lokala produkterna från lantbrukarna (Roy et al., 2017).

Personliga relationer ger stärkt tillit och kunskapsutbyte mellan verksamheterna (Roy et al., 2017). Trivette (2017) och Roy et al. (2017) menar att restauratörer värdesätter sina relationer med lantbrukare eftersom de personliga relationerna gör att restauratörerna kan lita på att lantbrukarna levererar råvaror av önskad kvalitet. En personlig relation till lantbrukaren kan också ha en positiv effekt på restauratörens inköpsbenägenhet (Roy et al., 2017). Samverkan kan medföra ökad kunskap för lantbrukare i att kontrollera råvarukvalitet, vilket kan förbättra möjligheterna att möta restaurangers efterfrågan på unika råvaror med speciella kvaliteter (Ljunggren et al., 2010).

Sammanfattningsvis rymmer samverkan mellan lantbrukare och restauratörer såväl positiva som negativa aspekter och den befintliga forskningen ger intryck av att det kan finnas utrymme för förbättringar. Tidigare forskning har främst belyst ena aktörens perspektiv på samverkan och det kan därmed finnas behov av studier där bådas uppfattningar synliggörs. Området har endast studerats i begränsad omfattning i Sverige och forskning på samverkan mellan lantbrukare och restauratörer i Örebro län saknas. Eftersom samverkan lyfts som en styrka i livsmedelssystemet är det av vikt att undersöka vilka svårigheter, styrkor och utvecklingsmöjligheter som upplevs av lantbrukare och restauratörer i Örebro län.

Syfte och frågeställningar

Syftet är att undersöka hur samverkan genom direkt råvaruhandel mellan lantbrukare och restauratörer i Örebro län upplevs.

- Vilka eventuella svårigheter med denna samverkan påvisas av lantbrukare och restauratörer?
- Vilka eventuella styrkor med denna samverkan påvisas av lantbrukare och restauratörer?
- Vilka eventuella utvecklingsmöjligheter med denna samverkan påvisas av lantbrukare och restauratörer?

Ämnes- och samhällsrelevans

Den vetenskapliga disciplinen Måltidskunskap och Värdskap (Örebro Universitet¹, 2019) bygger till stor del på konceptet FAMM - the five aspect meal model (Gustafsson, Öström & Annett, 2009). FAMM inkluderar de fem aspekterna *rummet*, *mötet*, *produkten*, *kontrollsystemet* och *atmosfären* som alla interagerar med varandra och påverkar helhetsupplevelsen vid en måltid (Gustafsson, Öström, Johansson & Mossberg, 2006). Måltidens kontext är essentiell för hur den upplevs, därför är varje del i FAMM betydelsefull i måltidssituationen (Ibid). Produkten utgörs av den mat och dryck som serveras vid en måltid. Både beskrivningen på menyn, produktens utseende och smak, liksom säsong och typ av gäst har betydelse för upplevelsen (Gustafsson, et al., 2006). Detta gör att det krävs hantverksskunnande, estetisk kunskap, vetenskaplig och etisk kännedom för att producera optimala produkter (Ibid). Föreningen Exceptionell råvara (u.å) menar att ”Råvaran är hjärtat i modern gastronomi” och att förutsättningarna för en positiv måltidsupplevelse blir obefintliga utan tillgång till råvaror, vilket liknar beskrivningen av produkten (Gustafsson, et al., 2006).

Att se produkten ur ett måltidsekologiskt perspektiv är relevant eftersom vi med denna studie avslutar tre års studier på Måltidsekologiprogrammet. Programmet behandlar flera delar i livsmedelskedjan såsom jordbruk, hälsa, hållbarhet, gastronomi och sinnesupplevelser av måltider (Örebro Universitet¹, 2019). Produktens betydelse i kombination med den regionala handlingsplanens fokus på samverkan och främjande av det lokala livsmedelssystemet (Jorstig & Högberg, 2018) gör det intressant att undersöka hur samverkan mellan två olika aktörer, lantbrukare och restauratörer, i livsmedelskedjan upplevs. Mat, hållbarhet och hälsa har också valts ut av Örebro Universitet som fokusområden med syfte att forskning och innovation kring dessa områden genom samverkan ska gynna samhället (Örebro Universitet, 2017). Med den här studien vill vi öka förståelsen för samverkan mellan lantbrukare och restauratörer som ett bidrag till kunskap om hur samverkan inom livsmedelssystemet i Örebro län upplevs.

Metod och material

I detta avsnitt redogörs för val av metod, urval av respondenter, genomförande, hur materialet analyserats samt etiska ställningstaganden och reflektioner kring detta.

Metodval

Metoderna som valts för datainsamling i denna studie är kvalitativa och består av semistrukturerade intervjuer samt ostrukturerad deltagande observation vid en workshop. Kvalitativ forskning beskrivs av Bryman (2011) vara induktiv och ha ett tolkande synsätt. Dessutom ligger fokus på respondenternas perspektiv och den kvalitativa metoden syftar till att skapa förståelse av fenomen eller beteenden i en viss kontext (Ibid).

Vid genomförande av kvalitativa intervjuer har forskaren endast en ram av frågor som relaterar till studien men inget specifikt frågeformulär att förhålla sig till, till skillnad från strukturerade intervjuer (Yin, 2018). En kvalitativ intervju sker som ett samtal mellan forskare och respondent och kräver därmed öppna frågor som rymmer möjlighet för samtalet att ta olika riktningar (Yin, 2018; Bryman, 2011). Eftersom det i denna studie var önskvärt att respondenterna berättade öppet och fritt om sina tankar och upplevelser, bedömdes kvalitativa intervjuer för datainsamling som en passande metod. Intervjuerna utgick från fyra olika teman med följdfrågor, dessa återfinns i bilaga 1.

Intentionen i en ostrukturerad observation är att erhålla största möjliga mängd information, utan att i förväg bestämma vad som ska observeras (Patel & Davidsson, 2011). I denna studie genomfördes observationen som ett komplement till intervjuerna, vilket beskrivs som ett möjligt tillvägagångssätt av Patel & Davidsson (2011). På grund av att workshopen endast förekom under en dag kunde inte observationen pågå längre. Det är dock annars brukligt att observationer pågår under en längre tid (Bryman, 2011). Syftet med att delta på workshopen var att få en inblick i hur Örebro län arbetar praktiskt med den regionala handlingsplanen samt att se hur begreppen samverkan och samarbete diskuterades av workshopdeltagarna i relation till livsmedelsförsörjning och lantbruk.

Urval

Respondenterna till studien valdes på ett strategiskt sätt baserat på att dessa personer var av relevans för den studerade forskningsfrågan, vilket betyder att urvalet var målstyrt (Bryman, 2011). Vid kvalitativ forskning som grundas på intervjuer är ett målstyrt urval rekommenderat eftersom det utgör ett försök att skapa samstämmighet mellan urvalet och forskningsfrågan (Ibid).

Eftersom den regionala handlingsplanen berör verksamheter inom Örebro län, inkluderades endast verksamheter inom länet i detta arbete. Lantbrukare och restauratörer valdes ut som respondenter till studien eftersom övriga aktörers åsikter inte ansågs vara relevanta för att besvara frågeställningarna. Urvalskriterierna för restauratörer var att de arbetade med lokala råvaror samt hade pågående, eller tidigare, samarbeten med lokala lantbrukare. För att hitta restauratörer att tillfråga om deltagande gjordes internetsökningar via Google, med sökord som *restaurang Örebro lokal mat*. Vi fann även information om restauranger via Trip Advisor, restaurangers hemsidor samt skrivna artiklar. Elva restauratörer kontaktades via e-post, e-postadresserna fanns publicerade på restaurangernas respektive hemsidor.

Urvalskriterierna för lantbrukare utgjordes av att de hade pågående, eller tidigare, samarbeten med restauratörer. För att hitta dessa typer av lantbrukare användes hemsidan *gårdsnära.se*. Gårdsnära är en digital mötesplats för producenter och konsumenter inom Sveriges olika län och utgör Sveriges näst största söktjänst för lokala mat- och dryckesproducenter (Gårdsnära, 2019). På Gårdsnära fanns 23 livsmedelsproducenter i Örebro län registrerade. I urvalsprocessen exkluderades förädlingsföretagen och 14 lantbrukare kontaktades från de resterande företagen på Gårdsnära. Dessa kontaktades antingen via e-postadresser som erhöles från lantbrukens respektive hemsidor eller via kontaktformulär på *gårdsnära.se*.

De aktörer som föreslog de tidigaste datumen för intervju var de som bokades in. Övriga tillfrågade som tackade ja meddelades att tillräckligt antal respondenter redan var uppnått men tackades för visat intresse. I tabell 1 presenteras de lantbrukare och restauratörer som deltog i studien. Vilka lantbrukare eller restauratörer som respektive respondent samarbetar eller har samarbetat med framgår inte i resultatet. Uppfattningar och uttalanden om respektive verksamhet avser därför nödvändigtvis inte de andra respondenterna i denna studie.

Den 29 April blev vi rekommenderade av en av workshopdeltagarna att delta vid workshopen, varvid vi skickade en förfrågan till arrangörerna om att få delta. Förfrågan godkändes och den deltagande observationen bokades in. Initiativtagare till workshopen var AgroÖst och AgroÖrebro. Inbjudna gäster bestod av lantbrukare samt andra intressenter och främjare för gröna näringar.

Tabell 1. Beskrivning av respondenter och deras aktuella samverkan.

Beskrivning av respondent	Aktuell samverkan
Lantbrukare A, en av två ägare till lantbruket	Har ett pågående direkt samarbete med en restauratör, levererar övriga råvaror via grossist.
Lantbrukare B, ägare till lantbruket	Har sporadiska direkta samarbeten med en restauratör, levererar övriga råvaror via grossist.
Lantbrukare C & D, två av två ägare till lantbruket	Har tidigare haft enbart direkta samarbeten med restauratörer men har nu övergått till leverans av alla råvaror via grossist.
Restauratör A, ägare och grundare till restaurangen	Har flertalet pågående direkta samarbeten med lantbrukare men får hjälp med leveranser och beställningar av lokal grossist. Beställer en mindre andel råvaror, främst basvaror, via nationell grossist.
Restauratör B, ägare till restaurangen	Har ett pågående samarbete med en lokal lantbrukare, beställer övriga lokala råvaror från lokal grossist men handlar även från nationell grossist.
Restauratör C, verksamhetsansvarig på restaurangen	Har ett flertal pågående samarbeten med lokala lantbrukare men får hjälp med leveranser och beställningar av lokal grossist. Beställer övriga råvaror från nationell grossist.

Genomförande

Samtliga intervjuer genomfördes under perioden 26 april – 2 maj på en avskild plats vid respondenternas respektive arbetsplatser. Respondenterna bjöds på fika vid intervjuens start och efter skriftligt godkännande av informationsbrevet spelades intervjuerna in. Inspelningen hölls påslagen tills intervjun och påföljande småprat avslutats, intervjuerna avslutades genom att respondenterna tillfrågades om det var något de ville tillägga. Utgångspunkten var att intervjuerna skulle pågå under 40 minuter men inkluderat efterföljande småprat blev intervjuerna mellan 41 och 88 minuter långa. Samtliga intervjuer genomfördes på svenska utom en som delvis hölls på engelska efter respondentens önskemål. Vi genomförde samtliga intervjuer tillsammans och var båda engagerade i att ställa frågor. Intervjuerna transkriberades samma dag eller dagen efter intervjun genomförts. Pauser, suckar, skratt, utfyllnadsord och gestikuleringar inkluderades i transkriberingen, däremot exkluderades uttryck som ”eh” och ”öh”. Vid presentation av direkta citat i texten angavs specifik respondent. Utelämnade ord angavs i hakparentes, dessutom exkluderades upprepningar och utfyllnadsord såsom ”liksom” och ”va”, i enlighet med Bryman (2011). Ord som ansågs nödvändiga för att förstå citatets sammanhang angavs också i hakparentes.

Den deltagande observationen ägde rum 6 maj i Örebro, mellan 8.45-15.30. Vi utgjorde kända observatörer för deltagarna i workshopen och deltog i rollen som ”deltagare som observatör” (Bryman, 2011, s. 266; Patel & Davidsson, 2011). Workshopen handlade om framtidens livsmedelsproduktion i Örebro län och behandlade frågor om hur länets resurser och funktioner ska samordnas och samverka, samt hur målen i den regionala livsmedelsstrategin ska nås. Inga restauratörer fanns på plats och därför kunde deras perspektiv inte inkluderas. Workshopen gav snarare en bredare och mer nyanserad samhällsbild över hur aktörer i livsmedelskedjan resonerade kring samverkan i allmänhet. På så vis kompletterades intervjuerna genom att respondenternas svar kunde placeras in i en större kontext.

Dagen började med presentationer och korta föredrag av främjare, lantbrukare och övriga aktuella aktörer. Vidare innehöll dagen en workshop i två delar. Den första delen syftade till att diskutera åtgärder för att främja länets matidentitet och för att öka lönsamheten inom lantbruket. Den andra delen behandlade frågor om hur förslagen från förmiddagen skulle kunna omsättas i praktiken. Vi båda förde anteckningar under dagen. Dessa sammanställdes

snarast efter workshopen till en fullständig redogörelse över vad som hände och sades, i enlighet med Patel & Davidsson (2011).

Analysmetod

För att analysera insamlat material gjordes en kvalitativ innehållsanalys enligt principerna beskrivna av (Graneheim & Lundman, 2004). Analysprocessen för intervjuer liknar den för observationer (Ibid), därför har båda dessa typer av data analyserats tillsammans. Lantbrukare C och D tillhörde samma verksamhet och intervjuades tillsammans, respondenterna berättade gemensamt om sina upplevelser av samverkan med restauratörer. Båda respondenternas uttalanden analyserades som en helhet där både motsägelser och medhåll gentemot varandra lyftes fram. Att intervjua två personer istället för en gav två olika personers perspektiv på samma situationer vilket gjorde att denna intervjusituation skiljde sig från de andra.

De transkriberade intervjuerna tillsammans med de sammanställda noteringarna från deltagande observationen lästes ett flertal gånger och diskuterades för att få en överblick över innehållet. Delarna i materialet som handlade om respondenternas uppfattning om samarbete med restauratörer eller lantbrukare delades upp i meningsskapande enheter som sedan kondenserades. Enligt Graneheim och Lundman (2004) utgörs meningsskapande enheter av ord eller meningar som genom sitt innehåll och kontext liknar varandra, genom att kondensera enheterna skapas kortare och mer kärnfulla meningar eller ord. De kondenserade meningarna kodades och kunde därmed tolkas och betraktas ur nya vinklar, koder måste dock alltid förstås utifrån sin ursprungliga kontext (Ibid). Beroende på innehåll sorterades koderna i olika kategorier så att de koder som behandlade samma ämne hamnade i samma kategori. En kategori beskriver innehållet och ger uttryck åt textens synliga och uppenbara innehåll, detta kan enligt Graneheim & Lundman (2004) sägas besvara forskningsfrågans *vad?*. Slutligen sammanfördes liknande kategorier till teman genom att tolka de underliggande meningarna i kategorierna. Teman kan ge uttryck åt textens underliggande mening, det som i motsats till kategorier inte är lika uppenbart synligt, och besvara frågan *hur?* (Ibid). Under hela analysprocessen fördes kontinuerliga reflektioner och diskussioner mellan uppsatsförfattarna för att nå konsensus och göra analysen enhetlig.

Etiska beaktanden

Inför intervjuerna fick respondenterna muntligt och skriftligt ta del av ett informationsbrev, se bilaga 2 och 3, samt ge sitt godkännande innan intervjun påbörjades. De hade även när som helst möjlighet att dra sig ur studien utan förklaring. Insamlat material användes endast för forskning och avsåg enbart aktuell studie. Genom detta har de fyra etiska principerna, samtyckeskravet, nyttjandekravet, konfidentialitetskravet och informationskravet, tagits i beaktande (Bryman, 2011). För datainsamling spelades intervjuerna in och transkriberades. Eftersom inspelning av röst räknas som personuppgifter registrerades insamlingen av personuppgifter i enlighet med Dataskyddsförordningen, GDPR, hos Örebro Universitet (Örebro Universitet², 2019). Av konfidentialitetsskäl förvarades insamlat material på två lösenordskyddade datorer tillhörande uppsatsförfattarna, utan åtkomst för obehöriga (Vetenskapsrådet, 2017). Alla namn och annat som skulle kunna avslöja deltagarnas identitet har fingerats i enlighet med Vetenskapsrådet (Ibid). För att i största möjliga mån anonymisera respondenterna nämndes inte vilka verksamheter respondenterna samverkade med, av samma anledning användes det könsneutrala personliga pronomenet *hen*.

Vid genomförandet stördes samtalet under tre intervjuer av andra personer som passerade eller befann sig i rummet. Eftersom platsen för intervju valdes av respondenterna själva och de inte visade tecken på stress eller oro vid störningsmomentets ansågs inte detta skapa en obekvämlig situation för respondenten eller påverka resultatet. Därmed borde respondenten inte haft anledning att oroa sig för att det som sades skulle höras av någon annan (Bryman, 2011). En av intervjuerna avbröts vid ett tillfälle av en kollega till respondenten som kom in och slog sig ned vid bordet, hen bjöds av respondenten in till att delta i samtalet. Kollegan hann inte ta del av samtyckesformuläret eftersom hen reste sig snabbt och gick, därför har kollegan inte använts som respondent i studien. Vid ytterligare en intervjusituation intervjuades två personer med samma roll i verksamheten tillsammans. Båda var informerade om studien och hade gett sitt samtycke.

Under observationen insamlades inga personuppgifter, varför dataskyddsförordningen, GDPR, inte ansågs vara nödvändig att tas i beaktning. Vid anmälan till workshopen informerades arrangörerna om att vi önskade delta i syfte att samla information till denna studie, samtycke gavs av arrangörerna. När workshopen började presenterade vi oss och studiens syfte inför samtliga närvarande. På så vis har hänsyn tagits till informationskravet

(Bryman, 2011). Samtyckesformulär till samtliga närvarande var av praktiska skäl inte möjligt att dela ut. Vi är medvetna om att samtyckeskravet därmed inte har fullföljts, detta beror på att vi inte var tillräckligt insatta i deltagande observation som metod. På grund av detta har extra hänsyn tagits till deltagarnas anonymitet. Namn och yrkesroll på deltagare som antecknades under workshopen har raderats. Vid analys av insamlade data under workshopen har varken namn eller yrkesroll angivits, vilka aktörer som deltog under workshopen är inte heller presenterade i denna studie. Insamlade data används endast i föreliggande studie. Därmed beaktas konfidentialitetskravet och nyttjandekravet (Bryman, 2011).

Resultat

Uppdelningen av följande avsnitt utgörs av de identifierade temana. Logistik, tid, kommunikation och flexibilitet påvisades som svårigheter med samverkan. Under workshopen fördes en generell diskussion om hinder och lösningar för ökad konkurrenskraft i Örebro läns livsmedelsproduktion och det uttalades att hinder ofta kan handla om en mental inställning. Detta nämndes dock varken av lantbrukare eller restauratörer under intervjuerna. Förutom hinder lyftes flertalet positiva mervärden med att som lantbrukare och restauratör samverka i Örebro län, detta berördes även under workshopen. Det uttrycktes under intervjuerna att samverkan var något respondenterna sällan diskuterade men de menade samtidigt att det var ett viktigt ämne att belysa.

Logistik och tid påverkar samverkan

Icke fungerande logistik och tidsbrist visade sig ha betydelse för direkt råvaruhandel mellan lantbrukare och restauratörer och berördes av samtliga respondenter och deltagarna på workshopen. De restauratörer som deltog i studien hade alla en ambition om att i största möjliga utsträckning servera lokala råvaror, de hade därför valt att antingen ha direkt kontakt med lantbrukarna eller att samarbeta med lokala grossister. Även lantbrukarna berättade att de samarbetade med lokala grossister. De större nationella grossisterna verkade av restauratörerna vara bortvalda av den anledning att dessa inte kunde bistå restaurangerna med lokala råvaror. Däremot uttryckte Restauratör B att de kunde välja att köpa av en större

grossist om de lokala alternativen inte fanns tillgängliga. Även Lantbrukare A berättade att restauratören de samarbetade med kunde byta leverantör när lantbrukaren inte längre kunde försörja dem med råvarorna.

Det framkom att det kunde finnas vissa svårigheter med direkthandel mellan lantbrukare och restauratörer. Direkta samarbeten krävde att någon av parterna levererade eller hämtade råvarorna och detta upplevdes av båda parterna vara tidsmässigt ohållbart. Samtliga restauratörer berättade att de tidigare hade haft direkta samarbeten med flera lokala lantbrukare men att de mer eller mindre övergått till en lokal grossist. De uttryckte även en lättnad över att en lokal grossist numera skötte kontakten med respektive lantbrukare och att de själva endast behövde ringa grossisten för att beställa. Restauratör A beskrev hur det innan övergången till samarbetet med en lokal grossist kunde ta upp till fyra timmar att hämta råvaror till restaurangen. Hen uttryckte om sin nuvarande situation att ”men nu kan jag komma hit och jag vet att råvarorna är på väg, då kan jag pyssla med någonting annat istället”. Trots den tid en direkt relation innebar verkade det dock finnas en önskan om fler fysiska möten bland både lantbrukare och restauratörer. Restauratör B uttryckte om lantbrukarna att:

Fast det skulle vara kul om man hade tid att prata direkt med lantbruken. Det är ju tiden, och det känns som att dom inte har tid heller att sitta i telefon, dom har väldigt mycket jobb.

Vid direkt kontakt med lantbrukare menade Restauratör C att det kunde vara tidsbesparande med långsiktighet och framförhållning i relationen. Lantbrukarna värdesatte i sin tur volym, kontinuitet och framförhållning samt att slippa långa diskussioner med restauratörer eller restaurangpersonal om beställningar och leveranser. Samtliga lantbrukare som tidigare haft direkt leverans av råvaror till restauranger men övergått till att samarbeta med grossist upplevde att det sparade dem tid. ”Ja man hinner inte, det det kostar och det tar tid [...] Lite ineffektivt att använda tiden till det liksom.” förklarade Lantbrukare C och D. Lantbrukare B beskrev att de som liten aktör gynnades av samordnade leveranser. Att som lantbrukare kunna ägna sig åt jordbruket istället för att leverera råvaror till restauranger var något som uppskattades av samtliga lantbrukare. Lantbrukare A, som levererade till både restauranger

och butiker, beskrev det tidskrävande arbetet med att köra runt till respektive kund som ”larvigt” när det fanns en grossist som kunde sköta leveranserna till deras kunder istället.

Vikten av en lokal aktör som sköter direktkontakten mellan verksamheterna poängterades av både lantbrukare och restauratörer. Det visade sig att de lokala grossisterna enligt restauratörerna innebar stora fördelar för länet och att de i vissa fall var avgörande för restaurangernas tillgång på lokala råvaror. Behovet av fler logistiklösningar för att få råvarorna från lokala lantbrukare ut på marknaden diskuterades även under workshopen. Något som poängterades var att inte lägga för mycket ansvar på lantbrukare att lösa detta. Även Lantbrukare B menade att det skulle behövas en tillräckligt stor, regional aktör för att administrera handeln och leverera råvarorna men att detta i nuläget saknades.

Att kommunicera och att bli förstådd

Under intervjuerna synliggjordes en viss brist på förståelse för den andra parten i samarbetet. Det visade sig också att icke fungerande kommunikation ibland kunde utgöra ett problem. Samtidigt fanns ett respektfullt och accepterande förhållningssätt gentemot varandras förutsättningar. Samtliga lantbrukare menade att restaurangbranschen var stressig och att restauratörer hade ont om tid. Detta kunde enligt Lantbrukare A, C och D påverka samverkan eftersom de upplevde att restauratörer ibland var för upptagna för att engagera sig i samarbetet. Lantbrukare C och A förklarade detta såhär:

När vi skickar iväg ett sms och såhär ‘vi har sallad och rödbetor’ så sitter vi och väntar på svaret, och [kock] har inte tid att svara för att han håller på med massa viktigare saker. (Lantbrukare C)

Deras bransch är ju stressig och, dom kör hårt och, det är klart att dom vill väl gärna göra det lilla extra men det ska ju funka också. Och jag är väl likadan, lite sådär att jo visst, gärna det, men jag kan ju inte springa här och plocka blad åt er. (Lantbrukare A)

Lantbrukare A, C och D upplevde att restauratörerna levde i sin egen verklighet och inte alltid hade tid att prioritera möten, planering och samverkan med lokala lantbrukare, trots att de gärna ville köpa de lokala råvarorna. Samtidigt uppskattade Lantbrukare D att deras

produkter blivit omtyckta och att restauratörer valt att lägga tid på att beställa deras råvaror. Bland samtliga restauratörer fann en tendens till att uppfatta lantbrukare som något märkliga och egensinniga. Restauratör C trodde att lantbrukare ville vara för sig själva och att de inte var intresserade av direktkontakt. Restauratör B förklarade att: ” [...] väldigt speciella många av dom, svåra att prata med.” och Restauratör A sa:

Det är också det som är det roliga med att jobba med de här lantbrukarna, du vet, dom är lite på sitt egna vis, de bryr sig inte riktigt ett skit. [...] Om de inte känner för att leverera så kommer de inte, vilket kan vara irriterande ibland.

Lantbrukare C och D berättade att det inte alltid funnits en fungerande kommunikation mellan dem och restauratörerna, vilket gjort det svårt att planera produktionen. Gällande beställningsarbetet upplevde Lantbrukare A, C och D att det var svårt att nå restaurangerna. Lantbrukarna uttryckte även svårigheten med att restauratörer ibland kräver leverans på kort varsel. När restauratörerna efterfrågade något som inte planerats in i odlingarna, eller när de ville komma och hämta råvaror inom några timmar kunde det orsaka stress. Lantbrukarna upplevde i dessa situationer att restauratörerna inte förstod dem och deras arbete. Samtliga lantbrukare menade även att restauratörerna inte köpte tillräckligt stora volymer av råvarorna, detta innebar för Lantbrukare B och A att de inte såg samverkan med restauratörer som en betydelsefull möjlighet för deras verksamheter.

Det är ju alltså volymer, hur mycket man... ‘kan ni odla lila morötter åt oss? Vi tar 3 kg i veckan’ ja? Ska vi diska dom med diskborste? Vi kan ju inte starta en maskin, nä. Eller 12 kg, tycker dom är mycket, [...] visst, det går i ett ton i vår tvätt! Och sen måste man göra rent den efter [...].
(Lantbrukare A)

Råvaran visade sig vara central för både lantbrukare och restauratörer och det framkom att det hos båda parter fanns respekt för och höga krav på råvaran. Detta upplevdes kunna påverka handeln och affärsrelationen. Det uttrycktes även att brist på en viss råvara, eller en upplevelse av att inte kunna mötas, kunde leda till avslutade samarbeten. Det verkade dock finnas en förståelse hos lantbrukarna för de problem som kan uppstå för en restauratör när en

råvara inte når upp till förväntad kvalitet eller när något plötsligt tar slut. Restauratör C menade att samarbetet med lantbrukare fungerade bra så länge de kunde få en jämn leverans av råvaror. Hen uttryckte dock att en lantbrukares ibland överraskande utbud kunde upplevas som charmigt.

Restauratörerna uttryckte att det var enkelt att upprätthålla relationerna. Restauratör A sa att affärsrelationerna mellan dem och lantbrukarna inte skiljde sig från andra relationer i livet eftersom parterna behövde lära känna varandra och bygga upp tillit. Den enda skillnaden från en vänskaplig relation var enligt Restauratör A utbytet av pengar och råvaror.

Engagemang för att upprätthålla relationen

Engagemang identifierades som en viktig faktor för samverkan och det verkade som att både lantbrukare och restauratörer hade ambitionen om en nära relation. Uppfattningarna om varandras engagemang skiljde sig dock åt. Restauratör A sa med eftertryck att de var mer intresserade av lantbrukarnas verksamhet än tvärtom. Hen besökte lantbrukare på sin fritid och uttryckte att det inte var svårt att upprätthålla goda relationer med lantbrukarna trots att de tog hjälp av en grossist för leveranser. Restauratör C trodde att lantbrukarna uppskattade kockarnas engagemang för deras råvaror. Kockarnas engagemang upplevdes av Lantbrukare A som positivt men hen poängterade att de inte var trogna kunder. Enligt Lantbrukare A var det problematiskt att både restauranger och lantbruk var specialiserade verksamheter och att restauratörer alltid ville ha ett stort utbud att välja bland. Detta skapade enligt Lantbrukare C en osäkerhet i hur långvarig relationen blev eftersom restauratörer av personliga skäl plötsligt kunde bestämma sig för att sluta handla av dem. Lantbrukare A uttryckte dock att det på grund av det höga tempot och de snabba växlingarna i restaurangbranschen kunde finnas positiva aspekter med direkt samverkan. Detta eftersom det då var lättare att kommunicera. Att tempot var högt i restaurangbranschen bekräftades av samtliga respondenter.

Lantbrukarna berättade om kommunikationssvårigheter i beställningsprocessen. För att försöka underlätta beställningsprocessen hade Lantbrukare C, D och A tagit olika initiativ för att minska tidsåtgången för båda parterna och göra det smidigare. Resultatet blev dock att involverade restauratörer inte visade intresse för detta. Lantbrukare C uttryckte att ”[...] det var inte så många som nappade.” Restauratör A uttryckte däremot att lantbrukarnas

engagemang ibland var lägre än deras eget. Hen berättade att lantbrukare blivit inbjuda till restaurangen för att se vad deras råvaror användes till men att endast ett fåtal hade kommit. Restauratören antog att maten de serverade kanske inte tilltalade lantbrukarna. Restauratör C var dock av den uppfattningen att restauratörer och lantbrukare försökte hjälpa varandra i restaurangbranschens snabba vändningar. Enligt Restauratör C kunde restauratörer hjälpa fler lantbrukare att komma in på marknaden genom att ständigt vara uppmärksamma på nya potentiella leverantörer. Hen förklarade att deras kockar måste vara flexibla om de lantbrukare de brukade beställa från plötsligt inte kunde leverera längre.

Att vara flexibel

Både lantbrukarna och restauratörerna betonade att flexibilitet hos den andra parten var avgörande för att relationen skulle fungera. Både lantbrukare och restauratörer verkade dock önska mer flexibilitet av den andra parten. För lantbrukarna kunde det innebära en önskan om en mer flexibel inställning hos restauratörer till att kunna ta emot råvaror blivit klara tidigare än planerat. Lantbrukare A önskade även en större flexibilitet i restauratörers utformning av menyer. Hen menade att det inte fanns utrymme för en råvara att plötsligt ta slut om den stod utmärkt med ursprungsgård på menyn. Restauratörerna verkade dock ha olika rutiner för menyutformning. Restauratör B menade att en meny var formbar efter vad som fanns att tillgå från de lokala lantbruken men att råvarorna även kunde tas in från andra leverantörer vid behov. Restauratör A arbetade enbart med råvaror som fanns att tillgå lokalt och hade därför aldrig en fast meny. Hen menade att "[...] vi är väldigt flexibla med allt som kommer in."

Lantbrukare B upplevde att restauratörer kunde vara flexibla så länge de inte hade mycket att göra, samt att deras egen flexibilitet gentemot sin restaurangkund var beroende av en god relation. Restauratör C poängterade att relationerna ändå handlade om att tjäna pengar. Hen berättade att de prioriterades som kunder hos de lantbrukare de hade extra bra relation till men uppmärksammade samtidigt att det var viktigt för lantbrukarna att sälja sina råvaror. Lantbrukare C och D uttryckte att deras verksamhet var beroende av att restauratörerna de samarbetade med betalade enligt överenskommelse. Hen förklarade att en obetald faktura kunde påverka deras liv och att maktbalansen i relationen därför upplevdes som ojämn. Samtliga restauratörer uttryckte att de var mycket beroende av flexibilitet från lantbrukarna och att de var snabba med att byta leverantör om inte flexibiliteten fanns. Restauratör A och

C gav lantbrukarna upp till tre chanser att svara på efterfrågan. Restauratör A sa ”tre chanser sen ryker dem, så enkelt är det, tre chanser sen ryker dem”. Lantbrukare A menade att det krävs förståelse och hänsyn för att två olika branscher ska kunna samverka: ”[...] man måste ju förstå varandra. Och det måste ju vara bra för båda. Annars blir det ju ingen affärsrelation som håller i sig”.

Samarbetets mervärden

Trots svårigheter tillskrevs de personliga relationerna och de lokala råvarorna flera mervärden av både lantbrukare och restauratörer. Dessa inkluderade såväl mervärden för den egna verksamheten som mervärden i ett större perspektiv.

Kontakter och nätverk

Direkta relationer möjliggjorde kontaktskapande och nätverksbyggande som kunde leda till nya affärsmöjligheter, vilket lyftes som positivt av både lantbrukare och restauratörer.

Lantbrukare C och D menade att det var kontakter som fick verksamheten att gå runt. Vissa personliga relationer kunde enligt Lantbrukare C och D vara värdefulla att behålla på grund av detta, trots att just den relationen inte nödvändigtvis var ekonomiskt lönsam. Även Lantbrukare A uppskattade en personlig kontakt med den som tog emot råvarorna: ”Jag brukar säga, det är roligt att se den som knyter upp påsen. Vi står ju här hela dagarna och knyter igen påsarna.”. Hen berättade också att den personliga relationen till en viss restauratör hade lett till att deras råvaror nu alltid kunde finnas på menyn, detta bekräftades av Lantbrukare C och D: “Det kan ju vara bra att ha personligt också, för då har man kanske mer en kompisrelation så, och dom tar in det [råvarorna] lite därför också.”. Restauratör C menade att de till viss del låstes av den personliga relationen eftersom de då inte letade efter andra leverantörer som kanske erbjöd bättre pris eller kvalitet. Det fanns en generell uppfattning bland samtliga restauratörer om att aktörer i restaurangbranschen samtalade om var de köpte sina råvaror från. Detta ledde till att ryktet om olika lantbruk därmed spreds, vilket både gav nya kunder för lantbrukare och nya leverantörer till restauranger.

Trovärdighet och status

De personliga relationerna kunde leda till att verksamheterna stöttade varandra på olika sätt, vilket bidrog till att höja värdet på både råvarorna och restaurangerna samt leda till verksamhetsutveckling. För Lantbrukare B var samarbetet med restauratörer gynnsamt i marknadsföringssyfte eftersom det blev en garanti för konsumenter att deras råvaror var trovärdiga och av god kvalitet. Hen menade att det då var värt det extra arbetet som krävdes för att leverera till restauranger. Restauratör C menade i likhet med detta att lantbrukarna de handlade sina råvaror ifrån tjänade på att synas på restaurangen eftersom det hjälpte dem att hitta nya köpare. Lantbrukare A sa att restauratören de samarbetar med hjälper dem i marknadsföringssyfte genom att synliggöra att de använder deras råvaror. Gårdens namn publicerades däremot inte på en satt meny, vilket av Lantbrukare A upplevdes som positivt eftersom det då inte gav några nämnvärda konsekvenser om någon råvara skulle ta slut eller brista i kvalitet. På detta vis upplevde Lantbrukare A att hen fick fördelarna av att bli marknadsförd på restaurangen samtidigt som det inte skapades konflikter om tillräckliga mängder eller kvaliteter inte kunde levereras.

Enligt både restauratörer och lantbrukare verkade användningen av lokala råvaror och berättelser om dess ursprung kunna vara ett sätt att höja restaurangernas värde och gästens måltidsupplevelse. Restauratör C menade att de lokala samarbetena därför var värdefulla. Samtliga restauratörer förklarade att berättelser om och relationen till råvarornas ursprung var en del av deras signum och koncept som restauranger. För Restauratör B var det en stolthet att kunna servera mat på lokala råvaror. Den direkta kontakten med restauratörer kunde även möjliggöra ett kunskapsutbyte, vilket enligt Lantbrukare B upplevdes som ett mervärde av relationen. Hen berättade att de genom kontakten med restauratörer hade lärt sig vilka egenskaper hos råvarorna som restauratörerna värderade och att lantbrukaren på så vis hade kunnat optimera sin produktion.

Måltidsupplevelsens värde

Samtliga restauratörer betalade gärna mer för de lokala råvarorna direkt från lantbrukare istället för att köpa dem till ett lägre pris av en större grossist. Lantbrukare B förklarade att det innebar mer arbete att sälja råvaror direkt till restauratörer och att lantbrukaren därför behövde ta något mer betalt för sina råvaror. Hen tillade dock att det mervärde måltiden fick

genom berättelser om råvarornas ursprung gjorde att restauratörer kunde ta mer betalt. Även Lantbrukare C höll med om att lokala råvaror förhöjde måltidsupplevelsen och att en restaurang med hög andel lokala råvaror på menyn värderas högre. Att få restauranggästen att i sin tur betala för dessa mervärden verkade dock i vissa fall kunna vara svårt. Restauratör B menade att det därför kunde vara en utmaning att ha en stor mängd lokalproducerade råvaror på menyn. Enligt Lantbrukare B krävdes det en ”bättre” restaurang för att kunna ta betalt för andra värden än just smaken och lantbrukaren var öppen för att hjälpa restauranger att synliggöra dessa mervärden. Restauratör B menade att detta var ett svårlöst problem eftersom ingen av parterna kunde kompromissa med sin prissättning och att det därför var komplicerat för lantbrukare och restauratörer att mötas ekonomiskt. Restauratör A och C upplevde däremot att samarbetet med lokala lantbrukare gav en ekonomisk vinst eftersom det var möjligt att också ta betalt för råvarornas mervärden.

Mervärden för Örebro

Lantbrukarna och restauratörerna såg också sin samverkan i en större kontext och menade att den kunde få betydelse utanför den egna verksamheten. Restauratör A och C verkade se att de genom sina lokala samarbeten kunde bidra till en större medvetenhet i samhället. Restauratör A ville influera andra restauranger till att arbeta med lokala råvaror på likande sätt som de själva och uttryckte att alla restauranger, oavsett prisklass och stil, kunde dra nytta av den lokala tillgången på råvaror. Samtliga restauratörer menade att lokala samarbeten och användningen av närproducerade råvaror bidrog till ökad ekologisk hållbarhet. Lantbrukare A menade att samverkan, med restauratörer men även med andra aktörer, i ett större perspektiv hade betydelse för länets utveckling av matidentitet. Detta var även något som diskuterades under workshopen. Det uttrycktes där att Örebro län möjligen inte har en specifik råvara att identifieras med men att länet istället har flertalet lantbruk och restauranger, vilket gör det möjligt för *måltiden* att bli länets starka knypunkt där såväl lantbrukare och restauratörer som andra livsmedelsaktörer möts. Under workshopen konstaterades det att det idag finns en medvetenhet kring mat men att människor trots detta behöver undervisas i de lokalproducerade råvarornas mervärden. Detta för att gästen ska vilja betala ett högre pris för måltiden. Lantbrukare C menade att en ökad självförsörjning var bra eftersom det nuvarande livsmedelssystemet enligt lantbrukaren var skört. Hen lyfte därför betydelsen av flertalet mindre lantbruk som skulle kunna stå för matförsörjningen om något skulle hända. Denna

uppfattning delades till viss del av deltagare i workshopen. Det uttrycktes där att de storskaliga lokala verksamheterna var av störst betydelse för framtidens livsmedelsproduktion. De mindre lantbruken påstods inte vara intresserade av tillväxt och utveckling, varför dessa typer av lantbruk istället ansågs kunna försörja den lokala besöks- och turistnäringen med livsmedel. Enligt workshopdeltagarna behövde aktörer i livsmedelskedjan i Örebro län värna om sina resurser och ta tillvara på tillgångarna inom länet. Resurser uttrycktes vara av mindre vikt om inte de lokala drivkrafterna fanns och vikten av att samverka betonades för ett långsiktigt arbete.

Resultatdiskussion

Utifrån respondenternas upplevelser av samverkan kunde svårigheter, styrkor och utvecklingsmöjligheter urskiljas. Gränserna mellan dessa är inte alltid självklar eftersom de tangerar och interagerar med varandra.

Svårigheter med samverkan

Resultatet visade att icke fungerande kommunikation, förståelse, flexibilitet och logistik ger upphov till försvårad samverkan, vilket går i linje med tidigare forskning av Paciarotti och Torregiani (2018), Trivette (2017) och Nelson et al. (2017). De logistiska svårigheterna bekräftar också en tidigare svensk undersökning (Björklund et al., 2008). Lantbrukare och restauratörer tenderade att ha olika uppfattning om samverkan som företeelse och lägga vikt vid olika aspekter av samverkan. Oavsett om samverkan med de lokala lantbrukarna skedde direkt eller via grossist verkade restauratörerna se samarbetet som mer positivt än lantbrukarna. Lantbrukarna visade uppskattning för restauratörer som kunder men uppmärksammade i större utsträckning svårigheter med samverkan. En reflektion kring detta är att samtliga restauratörer nämnde lokala råvaror och en relation med lantbrukaren som viktiga delar i restaurangernas koncept. Detta skulle kunna påverka hur restauratörerna valde att framställa sin upplevelse av samverkan.

Icke fungerande kommunikation och bristande förståelse

Resultatet visade att kommunikationssvårigheter mellan lantbrukare och restauratörer försvårade samverkan och skapade problem. Att kommunikation är en central faktor för fungerande samverkan visas även av Trivette (2017) och bekräftas i denna studie.

Restauratörerna upplevde att det var enkelt att upprätthålla relationerna och att relationerna främst var beroende av att de handlade av lantbrukarna, samtidigt menade samtliga restauratörer att lantbrukarna var svåra att kommunicera med. Restauratörer A och C ansåg sig vara engagerade i sin lokala samverkan, lantbrukarna invände inte mot detta men påtalade också att relationerna med restaurangpersonal ofta kunde vara opålitliga och ovissa. Detta tyder på bristande förståelse och olika uppfattning om varandra. Detta kan enligt Trivette (2017) vara problematisk eftersom förståelse och respekt är en förutsättning för god samverkan.

Resultatet visade även att aktörerna har varierande uppfattning om hur mycket engagemang de själva och den andra parten investerade i relationen. Kanske tyder detta på att det finns en vilja att engagera sig men att det inte alltid nås av mottagaren. Detta väcker frågor om hur högt aktörerna prioriterar samverkan mellan varandra. Trots att flera av både restauratörerna och lantbrukarna nämnde det som positivt att träffas så upplevde samtliga respondenter att det saknades tid för att besöka varandra. Restauratör A besökte dock lantbrukare på sin fritid och upplevde att det var enkelt att upprätthålla goda relationer med lantbrukarna trots att de tog hjälp av en grossist för leveranser. Kanske kan det därmed finnas ett samband mellan fysiska möten och goda relationer. Detta överensstämmer med Nelson et al. (2017) som menar att personliga möten kan ge restauratörer en bättre förståelse för hur råvaror produceras samt ge upphov till en dialog mellan verksamheterna över vad de önskar av varandra.

Olika krav på flexibilitet

Enligt denna studies resultat är fungerande flexibilitet en förutsättning för att samverkan ska fungera, vilket därmed bekräftar Trivette (2017). Samtliga aktörer efterfrågade mer flexibilitet från den andra parten men verksamheterna skiljde sig åt och önskan om ett mer flexibelt förhållningssätt från den andra parten grundade sig i sin egen verksamhets behov. Begäran om flexibilitet innebar olika krav på den andra parten, krav som ibland verkade vara

svårförenliga. Det handlade bland annat om innebörden av långsiktighet i menyplanering och stående leveranser. Det framkom att lantbrukare och restauratörer inte alltid kunde mötas i utbud och efterfrågan, framförallt gällande råvarornas kvalitet och mängd, och att detta kunde förhindra samverkan. Detta överensstämmer således med Roy et al. (2017) och Ljunggren et al. (2010) som menar att det kan uppstå problem och skapa missnöje om parterna inte kan mötas kring utbud och efterfrågan. Det ansågs därför vara en fördel med direkt kommunikation, vilket ligger i linje med Sharma et al. (2012) och Roy et al. (2017). Ur resultatet framkommer att lantbrukarna uppfattade beställningsarbetet som problematiskt eftersom restauratörerna enligt deras uppfattning la beställning på kort varsel och inte hade förståelse för att produktion av en viss typ av råvaror kräver planering och framförhållning. Detta kan tolkas som en bristande förståelse för jordbrukets förutsättningar. Samtidigt skiljer sig branschernas arbetsrutiner åt och det är möjligt att den bristande förståelsen snarare är ett exempel på när två branscher med högt tempo och olika rutiner krockar. Brist på lokala råvaror av önskad mängd och kvalitet kunde leda till att restauratörer avslutade samarbetet och valde en annan leverantör av samma vara. Lantbrukarna och restauratörerna visade sig ha olika beroendeställning gentemot varandra.

Logistik och tid

Tidsbrist ansågs av samtliga aktörer vara ett hinder för samverkan. Ingen respondent menade att hen hade tid att beställa från flera olika lantbrukare, ta emot beställningar från flera restauratörer, hämta eller leverera varor till den andra verksamheten. Samtliga respondenter uppskattade att grossister underlättade logistiken, samtidigt uttrycktes en vilja att mötas personligt. Båda verksamheter upplevde sig däremot ha svårt att frigöra tid eller möjlighet till detta. Enligt Grönroos och Helle (2012) bör handelsrelationer ses som ömsesidiga investeringar, dessa kräver lika mycket engagemang från båda parterna. Grönroos och Helle (2012) förklarar att båda parter ibland behöver se förbi sina vanor och rutiner för att nå värdeskapande av relationen. Detta väcker dock frågor om hur mycket utrymme lantbrukare och restauratörer har att se förbi vanor och rutiner. Detta eftersom båda branscherna präglas av en uppfattning av att arbetsveckan ofta är längre än fyrtio timmar och lönen inte alltid motsvarar mängden arbete (Arnesson, 2015, 27 mars; Hultin, 2011, 17 juni). På workshopen uttrycktes tydligt att engagemang och vilja till att samverka är en förutsättning för att resurser skall komma till nytta och att hinder kan handla om en mental inställning. Detta leder fram

till funderingar kring hur problemet kan lösas om båda parterna anser sig vara för upptagna för att samverka, samtidigt som utomstående aktörer menar att tidsbristen kan vara ett inbillat hinder?

Styrkor i samverkan

Trots att den upplevda samverkan bland respondenterna rymde en del utmaningar uttrycktes även tydliga fördelar. I de fungerande relationerna fanns tillit gentemot varandra vilket av såväl lantbrukare som restauratörer upplevdes som positivt. Respondenterna ansåg även att deras samverkan bidrog till samhället i ett större perspektiv.

Mervärden för lantbrukare och restauratörer

Resultatet visade att både lantbrukare och restauratörer ansåg att lokala råvaror samt en relation till råvarans ursprung bidrog till att höja restaurangens värde och måltidsupplevelsen för gästen. Detta liknar resultat från tidigare forskning av Roy et al. (2017), Sharma et al. (2014) samt Paciarotti och Torregiani (2018). Kanske är detta ett exempel på varför lokal mat ökar i efterfrågan och fler restauranger i väljer att servera mer närproducerade råvaror i Örebro? Resultatet bekräftade också tidigare forskning av Sharma et al. (2014) genom att visa att restauratörer är villiga att betala ett högre pris för de lokalt producerade råvarorna. Ur resultatet framkom att restauratörer genom sina inköp från lokala lantbrukare ansåg sig bidra till att lantbrukarna blev mer anpassade till marknaden, vilket stämmer överens med tidigare forskning från Ljunggren et al. (2010). Ljunggren et al. (2010) har dock endast undersökt restauratörers perspektiv och lantbrukarna i den här studien uttryckte inte att de blev hjälpta på det sättet. Restauratörerna verkade uppleva att de gynnade lantbrukarna på ett sätt som de enligt lantbrukarna nödvändigtvis inte gjorde. Huruvida detta skulle utgöra ett problem eller inte, kan inte utläsas från den här studiens resultat.

Både lantbrukarna och restauratörerna lyfte marknadsföring som en positiv följd av samverkan och menade att restauratörer bidrog till att ge råvarorna trovärdighet. Detta bekräftar tidigare forskning av Ljunggren et al. (2017). Att kunskapsutbyte är en positiv följd av samverkan mellan restauratörer och lantbrukare har denna studies resultat delvis visat, vilket går i linje med tidigare forskning av Roy et al. (2017) och Ljunggren et al. (2010)

Däremot uttrycktes detta endast av en lantbrukare och kan utifrån studiens resultat därför inte sägas vara ett av de mest betydelsefulla mervärdena med samverkan.

Att ha en personlig relation till varandra ansågs däremot som ett mer relevant mervärde. Resultatet tydde på att en personlig relation till lantbrukaren kan öka restauratörernas inköpsbenägenhet, vilket även visats av Roy et al. (2017). Detta uttrycktes av både lantbrukare och restauratörer men poängterades främst som en fördel av lantbrukarna. Möjligen innebär detta att lantbrukarna i första hand gynnas eftersom det kan ge dem ekonomiska fördelar. Å andra sidan visade resultatet, i enlighet med Roy et al. (2017), att relationer med lantbrukarna gjorde att restauratörerna litade på råvarornas kvalitet som lantbrukarna levererade. Det kan därför tänkas vara en fördel för restauratörerna att handla från lantbrukare de litar på. Roy et al. (2017) menar att personliga relationer stärker tilliten och enligt Trivette (2017) är tillit viktigt för en fungerande samverkan, vilket stöds av resultatet från den här studien. Samtidigt uttryckte en av restauratörerna att den ökade inköpsbenägenheten till följd av personliga relationer till viss del kunde utgöra ett problem eftersom det förhindrade restauratören från att finna andra leverantörer som erbjöd ett bättre pris. Kanske synliggörs här ett dilemma mellan strävan efter tillit och de olika kraven på flexibilitet och långsiktighet. Hur byggs en tillitsfull relation med utrymme för flexibla marknadskrafter?

Mervärden för Örebro

Ytterligare positiva aspekter som nämndes var att de regionala samarbetena ansågs gynna Örebro som län. Lantbrukarnas och restauratörernas lokala samarbeten skulle enligt denna studies resultat kunna bidra till att ge länet en stärkt matidentitet, skapa en medvetenhet i samhället kring livsmedelsproduktion samt inspirera andra lantbrukare och restauratörer till att samverka. Detta kan till viss del bekräfta Trivette (2017) som menar att ett gemensamt syfte för samverkan kan vara att vilja befästa ett livskraftigt lokalt livsmedelssystem. Resultatet visar även att restauratörer gärna betalar mer för de lokala råvarorna än att köpa de till ett lägre pris från grossist, vilket tyder på att det finns andra värden än ekonomiska i lokala råvaror.

Samtliga restauratörer och lantbrukare menade på olika sätt att deras samverkan bidrog till ökad självförsörjningsgrad och sysselsättning i länet, gynnade sociala gemenskaper och gav positiva miljöeffekter. Enligt handlingsplanen för Örebro län är det viktigt att skapa effektiva vägar för samverkan eftersom det är av vikt att alla aktörer i livsmedelskedjan samverkar mot gemensamma mål (Jorstig & Högberg, 2018). Utifrån resultatet verkar samverkan mellan lantbrukare och restauratörer kunna understödja arbetet för att nå de gemensamma målen i livsmedelsstrategin. Detta kan tolkas som att befintlig samverkan mellan lantbrukare och restauratörer i länet rymmer ett flertal styrkor. Resultatet visar också i enlighet med Jorstig & Högberg (2018) att det är av vikt att nå effektiva metoder för samverkan för att denna ska bli gynnsam.

Utvecklingsmöjligheter för samverkan

Samtliga nämnda svårigheter skulle kunna ses som utvecklingsmöjligheter eftersom de utgör faktorer som försvårar direkt samverkan. I detta avsnitt har dock endast de aspekter som uttrycktes av aktörerna som utvecklingsmöjligheter behandlats. Det finns således fler utvecklingsmöjligheter som i framtiden kan diskuteras vidare. De aspekter som nämndes av lantbrukarna och restauratörerna utgjordes av fungerande logistik i form av en större lokal grossist, fler initiativ för samverkan samt en ökad medvetenhet bland konsumenter. En fråga som kan uppstå i sammanhanget är dock om det direkta samarbetet mellan lantbrukare och restauratörer är nödvändigt, eller om det finns andra innovativa lösningar som kan lösa de problem som lyfts? Att finna välfungerande lösningar för direkt samverkan mellan lokala lantbrukare och restauratörer i Örebro län motiveras eventuellt av den regionala handlingsplanen som uttrycker att samverkan är centralt för att nå målen (Jorstig & Högberg, 2018). Trots att denna studies resultat visade på tidsbrist och varierande engagemang som hinder för samverkan tyder handlingsplanen och aktörernas uppskattning av de personliga mötena på en vilja till utveckling på detta område. För att gynna båda parterna krävs dock lösningar som främjar samverkan på ett välfungerande sätt. Det är även möjligt att samverkan kan möjliggöras på andra sätt än genom direkt råvaruhandel.

De nämnda hindren som påvisades bland aktörerna genomsyrades av behovet av en utökad grossistverksamhet. De samarbeten som lantbrukarna och restauratörerna hade med lokala grossister visade sig ha en stor betydelse för dem. Det poängterades dock att de lokala

grossister som finns i Örebro inte har tillräcklig kapacitet för att möjliggöra ett ökat utbud av lokalproducerade råvaror och tillgodose efterfrågan på lokal mat. Trots att det bland lantbrukarna och restauratörerna fanns en ambition om en nära relation mellan parterna upplevdes en större regional grossist som nödvändig för att lokala samarbeten fortsatt skulle vara möjliga. Sysselsättningen i jordbruket och efterfrågan på lokal mat i besöksnäringen ökar i Örebro län (Macklean, 2017) och behovet av lokala grossister uttrycktes även under workshopen. Fungerande logistiklösningar för småskaliga lantbrukare är även enligt handlingsplanen i Örebro län ett uttalat problem (Jorstig & Högberg, 2018). Skulle det således kunna innebära att kommunikation och personliga relationer, som lyfts av Paciarotti & Torregiani (2018), Roy et al. (2017), Nelson et al. (2017) och Trivette (2017), inte är de mest avgörande faktorerna för fungerande samverkan? Både lantbrukarna och restauratörerna hade i stor utsträckning valt bort de storskaliga, nationella grossisterna. Detta verkar vara ett aktivt beslut och möjligtvis stämmer det överens med Nelson et al. (2017) som menar att det kan finnas negativa aspekter för lantbrukare med att arbeta med storskaliga grossister. Dock återstår aktörernas uttalade behov av en mer omfattande regional grossist.

Den direkta relationen har utifrån denna studies resultat även visat sig ge goda förutsättningar för fungerande samverkan mellan lantbrukare och restauratörer. Av den anledningen kan det vara önskvärt att skapa nya förutsättningar för god direkt samverkan mellan dessa aktörer på den lokala marknaden. Att som enskild aktör implementera nya sätt för att underlätta direkt samverkan kunde dock upplevas som problematiskt. Under workshopen uttrycktes förtroende och hopp för den agrara näringen och att de lokala verksamheterna har betydelse för framtidens livsmedelsproduktion. Samtidigt poängterades att ansvaret för att lösa logistiska problem inte skulle läggas enbart på lantbrukarna. Restauranger fanns inte representerade på workshopen och därför kunde inte deras åsikter framföras, det finns däremot anledning att anta att ansvaret inte enbart kan läggas på restauratörerna heller. Detta med tanke på att båda parter i denna studie uttryckte liknande problem kopplade till logistik.

Både restauratörer och lantbrukare uttryckte att lokala råvaror gav mervärden för båda parter, samtidigt påpekades att en betalande restauranggäst var en förutsättning för att kunna servera lokal mat med lönsamhet. Ökad samverkan mellan lantbrukare och restauratörer kan således tänkas vara beroende av en ökad medvetenhet och intresse för lokal mat hos konsumenter. Detta uttrycks även i handlingsplanen för Örebro län, konsumentens benägenhet att välja

lokal mat på restaurang anses påverka livsmedelssystemet (Jorstig & Högberg, 2018). Restauratörerna såg sig själva som förmedlare av en medvetenhet om matens ursprung till samhället och eftersom lokalproducerade råvaror fortsatt ökar i popularitet kan det möjligen innebära att restaurangerna är på god väg att lyckas förmedla detta. Dessutom finns det i Örebro län ett flertal restauranger med potential att öka andelen lokala råvaror eftersom det enligt den regionala handlingsplanen finns en kundgrupp som efterfrågar den typen av mat (Ibid). För att restauranggäster ska vilja betala ett högre pris för lokalproducerade råvaror verkar det dock krävas en större förståelse kring de mervärden som anses finnas hos lokala råvaror.

Metod- och materialdiskussion

I denna studie genomfördes semistrukturerade intervjuer samt en ostrukturerad deltagande observation, vilket visade sig vara välfungerande metoder för att besvara studiens syfte. Intervjuer var inledningsvis den enda planerade metoden för datainsamling men när möjligheten att delta på workshoppen dök upp ansågs detta utgöra ett användbart komplement till intervjuerna. Syftet hade enligt oss kunnat besvaras endast av intervjuer. Observationen gav en bredare förståelse för ämnet men att endast utföra observationen hade inte kunnat besvara syftet. Metoderna i kombination kan ha ökat resultatets trovärdighet (Bryman, 2011). Detta eftersom respondenterna och workshopdeltagarna inte hade kännedom om varandra och trots detta gav uttryck för liknande uppfattningar av samverkan mellan lantbrukare och restauratörer.

Vid analys av data finns inga entydiga regler för hur forskare bör ta sig an den stora mängden material som kan genereras i kvalitativ forskning (Bryman, 2011). Detta kan utgöra en svårighet vid dataanalys av insamlat material. Eftersom tolkningen av resultatet utförs med forskarna som analysinstrument kan det innebära en risk för att materialet feltolkas (Ibid). Vid analys av denna studies resultat följdes beskrivningen av innehållsanalys av Graneheim och Lundman (2004). Detta har givit goda förutsättningar för en trovärdig analys av resultatet. Analysprocessen var dynamisk och djupgående eftersom materialet bearbetades och diskuterades i omgångar och belystes ur flera perspektiv. En dynamisk arbetsprocess är rekommenderad vid analys av kvalitativa data (Ibid). Vi anser oss ha haft tydliga riktlinjer för

hur en innehållsanalys genomförs och hållit oss till dem. För ytterligare trovärdighet hade resultatet kunnat skickas till respondenterna för respondentvalidering (Bryman, 2011). Det genomfördes inte på grund av att vi hade otillräcklig kännedom om detta, samt att det ur en tidsaspekt inte var möjligt. Övriga rekommendationer kring hur en tillförlitlig analys genomförs har följts och vi tror att detta har gjort resultatet tillförlitligt.

Den föreliggande studien är kvalitativ, vilket betyder att fokus främst ligger på kontexten samt mening och betydelse av den aspekten av den sociala verkligheten som studeras (Bryman, 2011). På grund av detta är en generalisering till en hel population inte möjlig. Dessutom är urvalet målstyrt, vilket gör att endast slutsatser kring de lantbrukare och restauratörer som ingått i denna studie kan dras. Trots detta visade det sig tidigt i intervjuprocessen att vissa återkommande ämnen kunde urskiljas i respondenternas svar. Flera av svaren liknade varandra i innehåll och bekräftade därmed varandra, vilket tyder på teoretisk mättnad (Ibid). I kombination med att resultatet bekräftar flertalet tidigare studier som utförts både i Sverige och andra länder kan studiens överförbarhet öka (Ibid). På grund av detta är det möjligt att Örebro län kan vara representativt för hur samverkan mellan lantbrukare och restauratörer tar sig uttryck nationellt. Även om studiens resultat inte kan generaliseras skulle det ändå kunna bidra till en ökad förståelse kring komplexiteten i de faktorer som rör samverkan mellan lantbrukare och restauratörer.

Slutsatser

Denna studie ger förståelse för och inblick i de svårigheter, styrkor och utvecklingsmöjligheter som ryms i samverkan genom direkt råvaruhandel mellan lantbrukare och restauratörer. Slutligen kan det konstateras att icke fungerande logistik, skilda behov av flexibilitet samt bristande kommunikation och förståelse för varandra utgör faktorer som försvårar samverkan. Resultatet ger en bred förståelse för hur dessa aspekter interagerar och påverkar varandra och visar därmed att problemet är komplext. När ovan nämnda svårigheter fungerar utgör dessa förutsättningar för en fungerande samverkan mellan restauratörer och lantbrukare. Styrkor i direkt samverkan utgörs av mervärden. Dessa består av kontaktskapande, marknadsföring av lokala råvaror, en förhöjd status för restauranger samt en förbättrad måltidsupplevelse. Dessutom visar resultatet att samverkan även ger positiva

effekter på Örebro län och det lokala livsmedelssystemet. På grund av detta är det av vikt att fortsätta arbeta för utveckling och förbättring av denna samverkan. Lantbrukare, restauratörer, offentliga aktörer och främjare av samverkan har delvis en enad bild av hur utvecklingen av den regionala samverkan bör se ut, samtidigt finns även delade uppfattningar. Förbättrad logistik i form av en större lokal grossistverksamhet eller andra initiativ för samverkan anses av respondenterna ha utvecklingspotential. Dessutom önskas av respondenterna en ökad medvetenhet och efterfrågan på lokal mat bland restauranggäster. Slutsatser kan däremot inte dras om huruvida ansvaret för utveckling tillhör restauratörer, lantbrukare eller andra aktörer.

Praktisk användning och vidare forskning

Genom att ta del av studiens resultat kan lantbrukare och restauratörer, så väl i Örebro som på andra platser, öka sin förståelse för den andra partens verksamhet och förutsättningar. Detta skulle kunna leda till förbättrad kommunikation och därigenom skapa förutsättningar för goda relationer. Vidare forskning skulle kunna behandla frågor om hur förståelse och kommunikationen mellan verksamheterna kan förbättras ytterligare.

Resultatet skulle även kunna ligga till grund för utveckling av samverkan i länets livsmedelssystem. Identifierade styrkor med samverkan bör arbetas med för att bevaras. Exempelvis föreslår vi ökad marknadsföring för att lyfta regionala lantbrukare och restauratörer i länet samt för att synliggöra mervärdena. Detta i syfte att stödja och uppmuntra regional samverkan samt öka medvetenheten och betalningsviljan hos konsumenten. Vid utveckling av nya logistiklösningar som exempelvis lokal grossist eller andra samordningslösningar kan respondenternas uttalanden i denna studie användas som utgångspunkt. I den regionala handlingsplanen betonas vikten av samverkan i det lokala livsmedelssystemet. Eftersom den här studien visar svårigheter, styrkor och utvecklingsmöjligheter med samverkan mellan lantbrukare och restauratörer ger resultatet en bild över vad som kan behöva tas i beaktning vid uppmuntran till samverkan.

Resultatet tyder på att det finns mer att utforska inom samverkan i det lokala livsmedelssystemet. Flera respondenter uttryckte att samverkan inte var något de ofta pratade om men nämnde det också som viktigt att samtala kring, vilket kan tolkas som att utrymme

och intresse för en dialog om ämnet finns. Fler studier kan genomföras på ett större antal företag och på andra geografiska platser i Sverige. Detta för att öka förståelsen ytterligare för hur samverkan genom direkt råvaruhandel mellan lantbrukare och restauratörer tar sig uttryck nationellt och hur samverkan kan underlättas. Observationer av lantbrukarnas och restauratörernas verksamheter, i kombination med intervjuer, kan också vara av intresse för att bilda en uppfattning över hur samverkan tar sig uttryck i praktiken. Liknande studier skulle kunna inkludera grossisters syn på regional samverkan för att ge ett bredare perspektiv och eventuellt ge upphov till nya logistiska lösningar. Även tidigare forskning har konstaterat behovet av effektiva logistiklösningar för beställning och leverans. Således föreslås handling för att lösa problematiken snarare än vidare forskning på ämnet.

Referenslista

AGFO. (2018). *Här handlar du lokalproducerad mat - utan mellanhänder*. Hämtad 2019-04-17 från <https://agfo.se/2018/09/utan-mellanhander/>

AgroÖst. (2019). *Framtidens livsmedelsproduktion i Örebro län*. Privat inbjudan till workshop.

Alonso, D.A. & O'Neill, M. (2010) Small hospitality enterprises and local produce: a case study. *British Food Journal* (112) 11, 1175-1189. doi: <https://doi.org/10.1108/00070701011088179>

Arnesson, A. (2015, 27 mars). Bonde söker lön [Blogginlägg] Hämtad 2019-05-24 från <http://www.jannelundsgard.se/bonde-soker-lon/>

Björklund, H., Cardoso, M., Gebresenbet, G., Gossas, C., Hallberg, I., Ljungberg, D. & Strömblad, F. (2008). *De lokala matproducenterna och dagligvaruhandeln*. ISBN: 978-91-85911-59-2. Ultuna Repro.

Bryman, A. (2011). *Samhällsvetenskapliga metoder*. Stockholm: Liber AB

Copus, A., Dubois, A., & Hedström, M. (2011). Expanding Horizons: Local embeddedness and local engagement among small firms in the European countryside, *European Countryside*, (3) 3. doi: 10.2478/v10091-012-0002-y

Exceptionell råvara. (u.å). *Om föreningen*. Hämtad 2019-04-17 från <https://exceptionellravara.se/om-oss/>

Franke, U., Andersson, A., Bollmark, L., & Lööv, H. (2018). *Hållbar produktion och konsumtion av mat* (Jordbruksverket Rapport 2018:17). Jönköping: Jordbruksverket.

Frash Jr, E.R., DiPietro, R. & Smith, W. (2015). Pay More for McLocal? Examining Motivators for Willingness to Pay for Local Food in a Chain Restaurant Setting. *Journal of*

hospitality marketing & management (24) 4, 411-434. doi: <https://doi-org.db.ub.oru.se/10.1080/19368623.2014.911715>

Gordon, L. (2017, 16 februari). Hållbart lantbruk - planetens begränsande faktorer. [föreläsning]. Hämtad 2019-05-25 från <https://www.ksla.se/wp-content/uploads/2016/12/Line-Gordon.pdf>

Graneheim, U. H & Lundman, B. (2004). Qualitative content analysis in nursing research: concepts, procedures and measures to achieve trustworthiness. *Nurse education today* (24), 105-112, doi: 10.1016/j.nedt.2003.10.001

Granvik, M., Joosse, S., Hunt, A., Hallberg, I., (2017). Confusion and Misunderstanding – Interpretations and Definitions of Local Food. *Sustainability* (9). doi: <https://doi.org/10.3390/su9111981>

Grönroos, C., & Helle, P. (2012). Return on relationships: conceptual understanding and measurement of mutual gains from relational business engagements, *Journal of Business & Industrial Marketing*, (27) 5, 344-359. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/08858621211236025>

Gustafsson, I-B., Öström, Å., Annett, J., (2009). 14- Culinary arts and meal science as an interdisciplinary university curriculum. I: Meiselman, Herbert L. *Meals in science and practice. Interdisciplinary research and business applications* (s. 279-280). USA: Woodhead Publishing. doi: <https://doi.org/10.1533/9781845695712.5.270>

Gustafsson, I-B., Öström, Å., Johansson, J. & Mossberg, L., (2006). The Five Aspects Meal Model: a tool for developing meal services in restaurants. *Journal of foodservice* (17) 2. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1745-4506.2006.00023.x>

Gårdsnära. (2019). *Örebro*. Hämtad 2019-04-10 från <https://www.gardsnara.se/sok?query=%22%C3%B6rebro%22>

Hultin. P.A. (2011, 17 juni). Finkrogarna går runt tack vare gratisarbete. ARBETET. Hämtad 2019-05-24 från <https://arbetet.se/2011/06/17/finkrogarna-gar-runt-tack-vare-gratisarbete/>

Inwood, S.M., Sharp, J.S., Moore, R.H. & Stinner, H.D. (2009). Restaurants, chefs and local foods: insights drawn from application of a diffusion of innovation framework. *Agriculture and human values*, (26) 3, 177-191. doi: <https://doi-org.db.ub.oru.se/10.1007/s10460-008-9165-6>

Jordbruksaktuellt. (2017). *Möte mellan producent och restaurang*. Hämtat 2019-04-23 från <https://www.ja.se/artikel/53605/mote-mellan-producent-och-restaurang.html>

Jorstig, M., Högberg, H. (2018). *Handlingsplan för livsmedelskedjan i Örebro län 2018-2023 – hållbar tillväxt och utvecklig i hela livsmedelssektorn* (18RS3615). Örebro: Region Örebro län.

Lindow, K. (2012). *Marknadsöversikt – Livsmedelsindustrin*. (Jordbruksverkets Rapport 2012:42). Jordbruksverket, Enheten för handel och marknad.

Ljunggren, E., Markowska, M., Mynttinen, S., Samuelsen, R., Sæmundsson, R., Virtanen, M., & Wiklund, J. (2010). *EXPLORE - EXPeriencing LOcal food RESources in the Nordic countries*. (Nordic Innovation Centre Project Number: 06380). Oslo: Nordic Innovation Centre.

Macklean. (2017). *Nulägesanalys av livsmedelsproduktionen i Örebro län*. Örebro.

Moyes, D., Whittam, G., & Ferri, P. (2012). A conceptualisation of the relationship capital of rural small service firms. *Local Economy*, (27) 2, 136-151. doi: 10.1177/0269094211428867

Nationalencyklopedin [NE]. (2019). *Samverkan*. Hämtad 2019-04-12 från <https://www.ne.se/uppslagsverk/ordbok/svensk/samverkan>

Nelson, P., Beckie, M., A., & Krogman, N., T. (2017). The "Locavore" Chef in Alberta: A Situated Social Practice Analysis. *Food, Culture & Society*, (20) 3, 503-524. doi: 10.1080/15528014.2017.1288798

Näringsdepartementet (2017). *En livsmedelsstrategi för Sverige – fler jobb och hållbar tillväxt i hela landet. Regeringens handlingsplan.*

https://www.regeringen.se/49192c/contentassets/13f0fe3575964442bc51816493165632/handlingsplan_lms_1702072.pdf

Paciarotti, C. & Torregiani, F. (2018). Short food supply chain between micro/small farms and restaurants: An exploratory study in the Marche region. *British Food Journal*, (120) 8, 1722-1734, doi: <https://doi-org.db.ub.oru.se/10.1108/BFJ-04-2018-0253>

Patel, R & Davidsson, B. (2011). *Forskningsmetodikens grunder*. Lund: Studentlitteratur AB.

Prop. 2016/17:104. *En livsmedelsstrategi för Sverige - fler jobb och hållbar tillväxt i hela landet (kortversion)*. Hämtad 2019-12-04 från

<https://www.regeringen.se/informationsmaterial/2017/01/kortversion-en-livsmedelsstrategi-for-sverige/>

Restaurang Umami. (u.å). *Umamis meny*. Hämtad 2019-05-07 från

<http://restaurangumami.se/umamis-meny/>

Roy, H., Hall, M.C. & Ballantine, W.P. (2017). Trust in local food networks: The role of trust among tourism stakeholders and their impacts in purchasing decisions. *Journal of destination Marketing & Management* (6) 4, 309-317. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jdmm.2017.07.002>

Sharma, A., Moon, J. & Strohbehn, C. (2014). Restaurant's decision to purchase local foods: influence of value chain activities. *International journal of hospitality management*. (39), 130-143. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2014.01.009>

Sharma, A., Strohbehn, C.H., Radhakrishna, R.B., & Ortiz, A. (2012). Economic viability of selling locally grown produce to local restaurants. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, (3) 1, 181–198. doi: <https://doi.org/10.5304/jafscd.2012.031.014>

SVT. (2018). *LRF ser en trend med närproducerad mat*. Hämtad 2019-04-17 från

<https://www.svt.se/nyheter/lokalt/vasterbotten/lfr-ser-en-trend-med-narproducerat-mat>

Tillväxtverket. (2016). *Företag som samverkar är mer innovativa*. Hämtad 2019-04-15 från <https://tillvaxtverket.se/statistik/vara-undersokningar/resultat-fran-fovven/2016-05-23-foretag-som-samverkar-ar-mer-innovativa.html>

Trivette, S.A. (2017). Invoices on scraps of paper: trust and reciprocity in local food systems. *Agriculture and Human Values* (34) 6, 529-542. doi: <https://doi.org/10.1007/s10460-016-9738-8>

Vetenskapsrådet. (2017). *God Forskningssed*. Stockholm: Vetenskapsrådet.

Wellton, L., Jonsson, I., & Walter, U. (2016). Culinary collisions: the vision of local food use collides with daily restaurant practice. I: M. Hall, & S. Gössling (Red.), *Food Tourism and Regional Development* (s.273-284). New York: Routledge.

Yin, R., K. (2018). *Kvalitativ forskning från start till mål*. Lund: Studentlitteratur AB

Örebro Matlän. u.å. *Örebro Matlän*. Hämtad 2019-04-26 från <http://www.orebromat.se/>

Örebro Universitet. (2017). *Storsatsning på mat och hälsa*. Hämtad 2019-05-23 från <https://www.oru.se/strategiska-satsningar/mat-och-halsa/satsning-pa-mat-och-halsany-sida/>

Örebro Universitet¹. (2019). *Måltidsekologprogrammet*. Hämtad 2019-05-16 från <https://www.oru.se/utbildning/program/maltidsekologprogrammet/>

Örebro Universitet². (2019). *Dataskyddsförordningen*. Hämtad 2019-04-05 från https://lms.oru.se/webapps/blackboard/execute/content/blankPage?cmd=view&content_id= 502386_1&course_id= 15621_1

Bilaga 1 – Intervjufrågor

Tema 1: inledande frågor

- Kan du berätta lite om verksamheten?
- Kan du berätta om din uppfattning av samarbeten mellan restauranger och lantbruk? (ätt/svårt/givande - varför/varför inte?)

Tema 2: om samverkan

Kan du berätta om verksamhetens samarbeten eller relationer med restauranger/lantbruk?

- Pågående samarbeten?
- Samarbeten ni tidigare haft?
- Hur har relationerna/samarbetet uppstått (vem skapar kontakten) ?
- Hur länge har det pågått?
- Finns det mellanhänder/hur går själva handeln till?
- Hur kommer varorna från lantbruk till restaurang och pengarna (eller nåt annat?) från restaurang till lantbruk, rent konkret? Hur upplevs detta?
- Hur långt bort ligger verksamheten ni samarbetar med?

Vad innebär dessa relationer rent konkret?

- Vem får vad?
- När och hur?
- Handel?
- Kunskapsutbyte?
- Hur ser utbudet/leveransen ut över året och hur påverkar det era samarbeten?

Tema 3: större syfte med samverkan, meningsskapande

Hur upplever ni de samarbeten ni har?

- På vilket sätt är det meningsfullt? Varför/varför inte?
- Hur upplever ni att det går att upprätthålla relationerna?
- Vad är lätt/svårt, bra/dåligt, etc? Varför?

Hur upplever ni engagemang och/eller tillit till de ni samarbetar med?

- Mycket/lite? Varför/varför inte? Hur tar det sig uttryck?
- Vad är positivt/negativt? Varför/varför inte? på vilket sätt?
- Vad är viktigt i samverkan med restaurang/lantbruk?

Vilken roll vill ni att era samarbeten/relationer ska spela i det regionala livsmedelssystemet?

- Vad vill ni uppnå med era samarbeten?
- Vad är målet/syftet med samarbetet? (För er verksamhet? För samhället i stort? För någon annan?)

Tema 4: eventuella förbättringar

Om er verksamhet fick möjlighet att förändra samarbetet på något sätt, hur och vad skulle ni i så fall göra då?

- Hur skulle detta kunna göras verklighet?
- Vad gör er verksamhet för att det ska bli ett fungerande samarbete?
- Vad upplever ni att er handelspartner gör för att det ska fungera, resp. inte gör?
- Hur viktigt är långsiktighet i relationerna?

Bilaga 2 – Informationsbrev till lantbrukare

Hej!

Vi, Amanda Olsson och Hilde Weiser, går tredje året på Måltidsekologprogrammet vid Restaurang- och Hotellhögskolan, Örebro universitet. För vårt examensarbete gör vi en intervjustudie om samarbeten mellan restauranger och lantbruk i Örebro län. Vi är nyfikna på att undersöka hur samarbetet ser ut och upplevs i praktiken, vad samarbetet innebär och vad du har för tankar kring det. Vi söker därför dig som driver ett lantbruk i Örebro län och som har eller har haft något typ av samarbete med en eller flera restauranger i länet. Ett samarbete skulle exempelvis kunna vara direkt handel med restauranger av egenproducerade råvaror, men kan även vara andra typer av utbyten.

Intervjun beräknas ta cirka 45 minuter och din identitet kommer att skyddas genom att allt du säger kommer anonymiseras. Intervjun kommer att spelas in digitalt och transkriberas. Både inspelningen och transkriberingen kommer att lagras på två lösenskyddade datorer och kommer att behandlas så att obehöriga inte kan ta del av dem. Du har rätt att få tillgång till röstinspelningen och att rätta till eventuella fel. Utöver oss kommer vår handledare och examinator ta del av materialet. Efter att examensarbetet examinerats och godkänts kommer filerna att raderas. Citat kan förekomma i uppsatsen men intervjuerna som helhet kommer inte att återfinnas i arbetet. Ansvarig för dina personuppgifter är Örebro universitet.

Deltagande är frivilligt och om du påbörjat deltagandet kan du när som helst utan förklaring och utan konsekvenser dra dig ur. Arbetet kommer att lämnas in för slutlig bedömning den 10 juni 2019 och kommer sedan att publiceras online i forskningsarkivet DiVA. Vid intresse skickar vi gärna resultatet till dig som deltar i studien.

Vi förstår att du har fullt upp den här tiden på året men vore otroligt tacksamma för lite av din tid för att kunna skriva vår examensuppsats. Kontakta oss gärna om det är något du undrar!

Tack för att du deltar i vår undersökning!

Kontaktinformation

Amanda Olsson telefonnr: xxx, mail: xxx

Hilde Weiser telefonnr: xxx, mail: xxx

Handledare

Matilda Marshall, biträdande lektor vid Restaurang- och hotellhögskolan, Örebro universitet
telefonnr: xxx, mail: xxx

För eventuella synpunkter om databehandlingen som inte kan redas ut av oss och vår handledare, har du möjlighet att kontakta Dataskyddsbudet eller Datainspektionen.

Dataskyddsbudet vid Örebro universitet: dataskyddsbud@oru.se

Jag har tagit del av ovanstående information och haft möjlighet att ställa frågor. Jag samtycker till att delta i studien. Jag ger mitt medgivande till att intervjun spelas in digitalt och förvaras enligt ovanstående.

Namn

Ort och datum

Bilaga 3 – Informationsbrev till restauratörer

Hej!

Vi, Amanda Olsson och Hilde Weiser, går tredje året på Måltidsekologprogrammet vid Restaurang- och Hotellhögskolan, Örebro universitet. För vårt examensarbete gör vi en intervjustudie om samarbeten mellan restauranger och lantbruk i Örebro län. Vi är nyfikna på att undersöka hur samarbetet ser ut och upplevs i praktiken, vad samarbetet innebär och vad du har för tankar kring det. Vi söker därför dig som driver en restaurang i Örebro län och som har eller har haft något typ av samarbete med en eller flera lantbrukare i länet. Ett samarbete skulle exempelvis kunna vara direkt handel med lantbrukare av deras egenproducerade råvaror, men kan även vara andra typer av utbyten.

Intervjun beräknas ta cirka 45 minuter och din identitet kommer att skyddas genom att allt du säger kommer anonymiseras. Intervjun kommer att spelas in digitalt och transkriberas. Både inspelningen och transkriberingen kommer att lagras på två lösenskyddade datorer och kommer att behandlas så att obehöriga inte kan ta del av dem. Du har rätt att få tillgång till röstinspelningen och att rätta till eventuella fel. Utöver oss kommer vår handledare och examinator ta del av materialet. Efter att examensarbetet examinerats och godkänts kommer filerna att raderas. Citat kan förekomma i uppsatsen men intervjuerna som helhet kommer inte att återfinnas i arbetet. Ansvarig för dina personuppgifter är Örebro universitet.

Deltagande är frivilligt och om du påbörjat deltagandet kan du när som helst utan förklaring och utan konsekvenser dra dig ur. Arbetet kommer att lämnas in för slutlig bedömning den 10 juni 2019 och kommer sedan att publiceras online i forskningsarkivet DiVA. Vid intresse skickar vi gärna resultatet till dig som deltar i studien.

Vi förstår om du har fullt upp men vore otroligt tacksamma för lite av din tid för att kunna skriva vår examensuppsats. Kontakta oss gärna om det är något du undrar!

Tack för att du deltar i vår undersökning!

Kontaktinformation

Amanda Olsson telefonnr: xxx, mail: xxx

Hilde Weiser telefonnr: xxx, mail: xxx

Handledare

Matilda Marshall, biträdande lektor vid Restaurang- och hotellhögskolan, Örebro universitet
telefonnr: xxx, mail: xxx

För eventuella synpunkter om databehandlingen som inte kan redas ut av oss och vår handledare, har du möjlighet att kontakta Dataskyddsombudet eller Datainspektionen.

Dataskyddsombudet vid Örebro universitet: dataskyddsombud@oru.se

Jag har tagit del av ovanstående information och haft möjlighet att ställa frågor. Jag samtycker till att delta i studien. Jag ger mitt medgivande till att intervjun spelas in digitalt och förvaras enligt ovanstående.

Namn

Ort och datum