

Nya samarbetsformer för inköp och försäljning

Det förekommer att lantbrukare går ihop för att gemensamt förhandla om priser vid inköp av förnödenheter och försäljning av spannmål. I sina försök att få bättre villkor kan de vända sig till olika konkurrerande företag, till exempel Lantmännen, Swedish Agro eller någon av de regionala lantmannaföreningarna. Många av deltagarna i dessa grupper är dock medlemmar i Lantmännen.

Man kan undra om dessa grupper är nya skott på den lantbrukskooperativa stammen. Likheter finns såtillvida att när den existerande lantbrukskooperationen en gång startades, var det fråga om små lokala grupper, där i stort sett alla kände varandra och det fanns ett gott mått av tillit.

FÖRHANDLINGSKOOPERATION

Parallellen mellan den etablerade kooperationen och de nya grupperna haltar dock. Eftersom dessa grupper varken vill eller kan investera i några anläggningar, är de inte något alternativ till existerande aktörer. De är och förblir förhandlingskooperativa enheter. Inte heller kan de liknas vid de lokalföreningar som oftast är anslutna till Lantmännen. Detta är ämnet för en masteruppsats, som under 2018 skrevs vid SLU:s ekonomiinstitution.

Författarna genomförde intervjuer med två personer från vardera fyra förhandlingsgrupper och fyra lokalföreningar. De åtta intervjuade lantbrukarna var i huvudsak spannmålsodlare. Författarna fick inga uppgifter om priser och därmed kostnadsbesparingar och inkomstförstärkningar, men de fick kunskaper om samarbetet inom grupperna. Ett tema var att det inom förhandlingsgrupperna finns mycket socialt kapital. Detta gäller också lokalföreningarna. Deras medlemmar känner varandra och har förtroende för varandra.

TJÄNAR PENGAR

De bönder som ingår i en förhandlingsgrupp, säger sig tjäna pengar på gemensamma förhandlingar. Den bättre förhandlingsstyrkan ger dem lägre priser på insatsvarorna. När de handlar med större volymer, kan de spara kostnader för sin handelspartner, och då kan priserna bli bättre. Tack vare större volymer kan de också få bättre kreditvillkor. De säger sig få bättre erbjudanden. De tjänar pengar, helt enkelt.

Intervjupersonerna nämnde också andra fördelar, delvis sammanhängande med deras sociala relationer. För att samarbetet ska kunna fungera, måste bönderna vara öppna mot varandra vad beträffar kostnader och priser, och på så sätt kan de jämföra sina lantbruksföretag. Genom sådan benchmarking kommer deltagarna i förhandlingsgrupperna närmare varandra, varvid allt mera förtroende utvecklas. Grupperna blir efter hand mera sammansmälta.

Tack vare de nära relationerna kan de samverkande bönderna också effektivisera sin maskin användning. Detta gäller särskilt som deltagarnas lantbruk är av någorlunda samma storlek och ligger geografiskt rimligt nära varandra.

En av förhandlingsgrupperna var ett handelsbolag, i vilket de sju delägarna ägnar sig åt diverse andra samarbetsuppgifter förutom gemensam handel. Ett annat var ett aktiebolag med fyra delägare. Två var informella sammanslutningar med tre respektive tolv bönder.

MELLANLED MED FÖRDELAR

I studien ingick också en granskning av fyra lokalföreningar, som är anslutna till Lantmännen. Dessa är givetvis ekonomiska föreningar. De har upp till 200 medlemmar, men långt ifrån alla är aktiva bönder. Lokalföreningarna är sinsemellan tämligen olika. En förening har en siloanläggning för 50 000 ton spannmål. Alla fyra driver butiker, varav den största har mer än tio anställda. Den goda lönsamheten i butiksverksamheterna bidrar till en positiv anda i föreningarna. Butikerna fungerar som en centralpunkt, där medlemmarna träffar varandra.

Utöver butiksverksamheten åtnjuter lokalföreningarnas också ekonomiska fördelar genom gemensamma inköp av insatsvaror och gemensam försäljning av spannmål. Medlemmarna får förhandlingsstyrka och kreditvillkoren blir bättre. Genom att lokalföreningen tecknar ett kontrakt om poolpriser med Lantmännen får medlemmarna ett högre spannmålspris.

BETYDANDE SKILLNADER

Det finns betydande skillnader mellan förhandlingsgrupperna och lokalföreningarna. Lokalföreningarna är mera lojala mot Lantmännen, medan förhandlingsgrupperna handlar med de företag som erbjuder bäst villkor. Det uppges dock ofta vara Lantmännen.

Samtidigt som både förhandlingsgrupperna och lokalföreningarna tjänar på ett samlat agerande, måste beaktas att dessa fördelar inte kommer gratis. Det finns samordningskostnader inom alla organisationer. Dessa kostnader kan förmodligen hållas låga, eftersom medlemmarna är få och har nära relationer.

Vill du läsa mera?

Marcus Lindkvist & Max Viktorsson: *Collaboration in a cooperative context – A case study of producer organizations and local associations. Masteruppsats, Institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala, 2018. <https://stud.epsilon.slu.se/13801/>*

Jerker Nilsson, Institutionen för ekonomi, SLU Uppsala

