

SAMARBEID OG NÆRINGSUTVIKLING I SAUHERAD

CO-OPERATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN SAUHERAD

OLE ERIK ELSRUD

UNIVERSITETET FOR MILJØ- OG BIOVITENSKAP
INSTITUTT FOR NATURFORVALTNING
MASTEROPPGAVE 30 STP. 2007



Forord

Dette er en masteroppgave ved Institutt for naturforvaltning ved Universitetet for miljø og biovitenskap. Oppgaven består av en kvalitativ intervjuundersøkelse om muligheter og holdninger knyttet til et større grunneiersamarbeid i Hjuksebø i Sauherad kommune.

Veiledere for oppgaven har vært Sjur Baardsen fra institutt for naturforvaltning ved UMB og Birger Vennesland fra Skog og landskap. Takk for utrolig god hjelp til gjennomføringen av denne oppgaven.

Jeg vil gjerne takke de grunneierne som stilte opp til dybdeintervjuer. De har vært veldig hjelpsomme og engasjerte. Spesiell takk til: Nils Angard for losji under feltarbeidet og Eivind Mauland i AT-Skog for oppgaveforslaget og nyttig materiale. Jeg vil ellers rette en takk til min familie, kjæreste, gulaboere og alle andre som har bidratt i større eller mindre grad til denne oppgaven.

Til slutt vil jeg hilse til alle på Sus Scrofa. Dere har skapt et godt arbeidsmiljø og rikelig med kaffepauser og avsporinger.

UMB, Ås 12.mai 2007

Ole Erik Elsrud



Sammendrag

Norske bønders inntekter stiger ikke i samme hastighet som lønningene ellers i samfunnet. Dette har mange steder ført til at bønder må se seg om etter alternative inntektskilder i tillegg til, eller som erstatning for, primærnæringene. Det er også lav lønnsvekst og nedgang i primærnæringene i Sauherad kommune i Telemark fylke. Interessekonflikter rundt organisering av små og spredte teiger kan fort oppstå. For å se nærmere på dette ble grenda Hjuksebø benyttet som studieområde, og følgende hovedproblemstilling ble utarbeidet for oppgava:

Hvordan kan organisert samarbeid bidra til økt verdiskaping for grunneierne i Hjuksebø?

For datainnsamling ble det benyttet en kvalitativ metode. Data ble samlet inn gjennom dybdeintervjuer med elleve av atten grunneiere som er aktuelle for et samarbeid. Sju av intervjuene ble gjennomført ansikt til ansikt og fire intervjuer ble gjort over telefon.

Gjennom analyse og diskusjon av teori og innsamlet data ble følgende konklusjoner utarbeidet: Organisert samarbeid kan bidra til økt verdiskaping ved at det vil være mulig å se området som en helhet, og tilpasse aktiviteter og utbygging ut i fra andre hensyn enn eiendomsgrensene. Det vil gi muligheter for nye arbeidsplasser i bygda, og kan bidra til et bedre samhold. Ved riktig tilrettelegging vil det også være bedre grunnlag for næringsmessig utnyttelse av flere av eiendommene i fremtiden og de som jobber ved siden av vil ha muligheten til en høyere økonomisk avkastning og økt nytte av området. Valg av organisasjonsform vil være en viktig avgjørelse i forbindelse med utarbeidelse av et utmarkslag. Andelslag med begrenset ansvar vil være en organisasjonsform som passer godt i dette tilfellet. I tillegg til jakt og fiske vil hytteutbygging med ro og stillhet som varemerke ha potensial i et samarbeid. Mulighetene for økt verdiskaping er stor og det er viktig å rette en del av fokuset mot ettermarkedet, her er det store muligheter knyttet til tjenesteyting. Jaktmessig er det en mergevinst i å legge området til rette for bedre utnyttelse. På denne måten kan man sikre flere interesser, og øke avkastningen og brukernytten for grunneierne. En felles plan for hytteutbygging vil gagne alle ved at man ser området som helhet, og man kan oppnå en mer kostnadseffektiv og gjennomtenkt utbygging med tanke på hvilke arealer som egner seg best til utbygging og hvilke arealer som bør beholdes som friområder.

Abstract

The farmers' earnings are not rising in the same pace as wages elsewhere in the society. Many places the farmers are forced to find alternative sources of income in addition to or in replacement of primary industry. Low salaries and a decrease in primary industry is also an issue in Sauherad municipality in Telemark County. Interest conflicts around land use and organization arise. Hjuksebø was used as a study area to examine this more closely. The following approach to the problem was chosen.

How can organised co-operation contribute to additional value creation for the landowners in Hjuksebø?

A qualitative method was used for collection of data. Personal interviews were carried out with eleven out of the eighteen landowners. Seven of the interviews were accomplished face to face and four interviews were done by telephone.

Through analyses and discussions of theory and collected data, the following conclusions were compiled: Organised co-operation might contribute to value creation because you can see an area as a whole, and carry out bigger development projects and activities across estate borders. This might contribute to employment creation and more possibilities for business development at the estates in the future. Organizational structure is important in the compilation of landowner co-operation. A co-operative society along with limited liability would be a convenient organizational structure in this case. In addition to hunting and fish the co-operation should focus on development of cottage areas with relaxation and genuine nature as a trademark. There will also be possibilities for income related to the services sought after by the cottage owners and users. With co-operation the hunting rights could be utilized in a more efficient way. This could increase income and benefits, and at the same time the different interests of the landowners could be secured. A collective plan for development of cottage areas should avail all landowners, by seeing the area as a whole. This can give a more efficient and better planned development process, by looking at which areas should get cottages and which areas should be kept as recreation areas.

Innhold

1 Innledning.....	1
1.1 Problemstillinger	3
1.2 Områdebeskrivelse	3
1.3 Trender og markedspotensial	7
2 Teori	12
2.1 Familiebedrifter	13
2.2 Organisasjonsteori	15
2.3 Samarbeid og nettverksteori	19
3 Metode.....	22
3.1 Forsøksdesign.....	22
3.2 Datainnsamlingsmetode	23
3.3 Datainnsamlingsform	24
3.4 Gjennomføring av datainnsamling	25
4 Resultater.....	30
5 Analyse.....	35
5.1 Hvilke mål har grunneierne i Hjuksebø for utnyttelse av sin eiendom?	36
5.2 Hvilke aktiviteter bør et eventuelt utmarkslag i Hjuksebø fokusere på?	39
5.3 Hvilke synergieffekter kan grunneierne oppnå ved organisert samarbeid kontra det å stå alene?	51
6 Diskusjon.....	53
6.1 Diskusjon av metode	53
6.2 Diskusjon av teori.....	55
6.3 Diskusjon av resultat og analyse	55
7 Konklusjoner	61
8 Litteratur	65

Figurer

Figur 1: Sysselsetting fordelt på hovednæringer i Norge 1865-1990 (Teigen 1996).....	1
Figur 2: Sauherad kommune. Hjuksebø er markert med pil, og området er ringet inn (boitelemark.com).	4
Figur 3: Hjuksebø utmarkslag sin styrke som organisasjon.....	20
Figur 4: Kategorier for sortering av innsamlet data under respektive problemstillinger.	29

Vedlegg

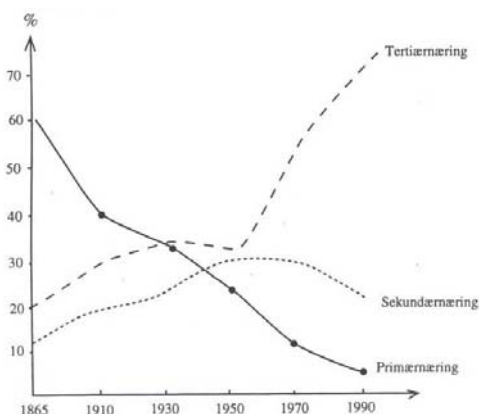
Vedlegg 1: Infobrev sendt til grunneierne

Vedlegg 2: Intevjuguide

1 Innledning

Norsk landbrukspolitikk har vært gjennom flere faser de siste tretti årene. Lav inntjening og liten interesse for å investere preget norsk landbruk på slutten av 60-tallet og begynnelsen av 70-tallet. I NOU 2004 nr.19 (Distriktskommisjonen, Barlindhaug & Kommunal- og regionaldepartementet 2004) om livskraftige distrikter og regioner gis det et historisk tilbakeblikk og det vises til hvordan opptrappingsvedtaket i 1975 førte til en ny giv i norsk landbruk. Motivet for vedtaket var målet om å sikre bosetting i alle deler av landet. Det var også knyttet et inntektsmål til opptrappingsvedtaket, som innebar at bøndernes inntekt skulle være på linje med industriarbeidernes. Samtidig førte en ”grønn bølge” blant folk flest til at dyrking av jord og matproduksjon på nytt fikk status i samfunnet. Fra nå av skulle landbruksnæringen ivareta viktige distriktpolitiske mål i tillegg til det å produsere mat. Det er en velkjent sak at lønningene for bønder ikke stiger i samme hastighet som lønningene ellers i samfunnet. Med unntak av opptrappingsvedtakets virkninger, har bøndernes årsinntekt fra eget arbeid og egen kapital vært mellom 55 og 65 prosent av en vanlig industriarbeiderinntekt (Aanesland & Holm 2006).

Hvis vi ser på den historiske utviklinga har andelen av befolkningen som er sysselsatt innen primærnæringene gått jevnt nedover. Etter 1970 har også sysselsettingsprosenten i sekundærnæringene sunket, mens i tertiærnæringene har det vært en rolig stigning frem til 1950 for så å være en kraftig vekst etter det. I følge Clark-Fisher hypotesen vil konsekvensen av økonomisk vekst føre til at sysselsettingen i primærnæringene blir redusert i forhold til sekundær og tertiærnæringene. Tertiærnæringene vil på sin side vokse relativt raskere enn sekundærnæringene (Teigen 1996).



Figur 1: Sysselsetting fordelt på hovednæringene i Norge 1865-1990 (Teigen 1996).

Når inntektene i et land øker, vil ressurser relativt sett bli overført fra primær- til sekundær- til tertiærnæringene. Dette kan gjenspeiles ved at inntektselastisiteten er mindre for produkter fra primærnæringene. Ettersom primærnæringene står sterkest i distriktene, vil dette føre til inntektsforskjeller mellom distriktene hvor primærnæringene står sterkest, og de sentrale delene av landet der sekundær og tertiærnæringene dominerer. Løsningen på dette er mange steder at grunneierne må se seg som om etter alternative inntektskilder, i tillegg til eller som erstatning for primærnæringene.

Eiendomsstrukturen i Norge kan i mange tilfeller være et hinder for næringsutvikling i distriktene. Faktorer som eiendomsstørrelse, teigdeling og teigstruktur og deres forhold til viltets og fiskens bevegelser skaper ofte problemer når grunneiere ønsker å starte med plasskrevende aktiviteter på sin eiendom. Disposisjonsrett til et større areal eller forpliktende samarbeidsavtaler kan derfor være en forutsetning for å kunne arbeide rasjonelt (Vistad 1988). For å få til et fungerende samarbeid er organisasjonsformen og utforming av vedtekter alfa omega.

Organiseringen rundt et forpliktende samarbeid har ofte mange forskjellige interesser blant grunneierne. Dette kan føre til uenigheter rundt hvordan et samarbeid skal organiseres og hva formålet med organiseringen skal være. Enkelte grunneiere ønsker kapitalinntekt, mens andre er ute etter å skape seg en arbeidsplass. Det varierer også om man ser på investeringene og aktivitetene i et kortsiktig eller i et langsiktig perspektiv. De som ser investeringene i et kortsiktig perspektiv ønsker maksimal økonomisk utnytte i løpet av få år. De som tenker langsiktig vil mer på at investeringen skal være til nytte for senere generasjoner også.

Lav lønnsvekst, nedgang i primærnæringene og interessekonflikter rundt organisering av små og spredte teiger finnes også i Sauherad kommune i Telemark fylke. Det finnes krefter i området som ønsker å skape noe mer ut av de utmarksressursene som finnes der. I denne masteroppgaven er Hjuksebø benyttet som studieområde for å vurdere hvordan organisert samarbeid kan bidra til økt verdiskaping for grunneierne.

1.1 Problemstillinger

Hovedproblemstilling

- Hvordan kan organisert samarbeid bidra til økt verdiskaping for grunneierne i Hjuksebø?

Delproblemstillinger

- Hvilke mål har grunneierne i Hjuksebø for utnyttelse av sin eiendom?
- Hvilke aktiviteter bør et eventuelt utmarkslag i Hjuksebø fokusere på?
- Hvilke synergieffekter kan grunneierne oppnå ved organisert samarbeid kontra det å stå alene?

Begrepsavklaring

Når det senere i teksten blir referert til Hjuksebø Utmarkslag som et område menes arealer som vil inngå i et eventuelt grunneiersamarbeid.

Med verdiskaping mener jeg høyere økonomisk avkastning og/eller økt nytte.

1.2 Områdebeskrivelse

Området som ble benyttet som studieområde for et evt. utmarkssamarbeid i denne oppgaven omfatter eiendommene til grunneiere i Hjuksebø i Sauherad kommune, og to eiendommer i Notodden kommune. Informasjonen brukt i områdebeskrivelsen er innhentet fra grunneiere i studieområdet.



Figur 2: Sauherad kommune. Hjuksebø er markert med pil, og området er ringet inn (boitelemark.com).

Hjuksebø ligger ca. 10 km sør for Notodden by, og ca. 60 km nord for Porsgrunn by. Avstanden til Torp flyplass i Sandefjord kommune er ca 100 km.

Historie

Historisk sett var tradisjonelt skogbruk den viktigste næringen i området. Det var gode vilkår for salg av tømmer gjennom Telemarksvassdraget til Skien og videre til Europa. I Telemarksvassdraget kan man i dag se spor etter denne aktiviteten, blant annet i form av rester etter dammer. Sauherad grenser til Kongsberg i øst. Dette førte til at det også var noe skogsdrift i forbindelse med gruvedrifta der.

I tidligere tider var det tradisjonell sæterdrift i området men i 1946 ble dette avviklet på den siste sætra. Det er derimot flere sætrer i området som har blitt restaurerte og som i dag blir benyttet som hytter. Hytteutbyggingen startet for fullt på 1960-tallet, ved etableringen av Breiset hyttefelt. I dette området ligger også Breisethytta, en privateid turisthytte med 20-30 sengeplasser. Breisethytta ble bygget midt på 1930-tallet, og er per i dag lite eller ikke i bruk.

Området i tall**Arealer**

Arealet som er ønskelig til å inkludere i et grunneiersamarbeid er på 50-60.000 daa. Dette området består av 18 eiendommer som varierer i størrelse fra 400 daa til 8.000 daa, med de fleste over 2.000 daa. Området befinner seg mellom 100-700 moh. Det drives landbruk i de lavereliggende områdene. Derfra er det en del skog som går over i glissen furuskog fra 500 moh og oppover.

Frivillig vern

En stor del av nevnte areal er foreslått til frivillig vern, og de aktuelle grunneierne er i skrivende stund midt i denne prosessen. Dette er da snakk om et barskogreservat, med forskrifter som med unntak av jakt og fiske begrenser all annen aktivitet sterkt. Det vil ikke bli spesielle restriksjoner på hyttebygging i randsona.

Hytter

Det er to store hyttefelt i området. Det største er Breiset hyttegrend med ca. 80 hytter og ca. 40 ledige tomter. Hyttegrenda har helårs bilvei og strøm, mens innlagt vann og kloakk er under planlegging. Det andre er Rakketjørn hyttefelt som består av ca. 30 hytter (lavstandard). I tillegg er det enkelte spredte hytter, som for det meste er eid av grunneierne selv.

Veinett

Området har et godt utbygd skogsbilvegnett, som blir finansiert av årsavgift for hytteeierne pluss bomkasser for dagsturister.

Jakt og Fiske

Det er i dag en fiskekortordning som omfatter de fleste vannene i området. Dette er for det meste småvann og 2-3 større vann. Det er i hovedsak ørret man kan regne med å få når man fisker i disse vannene. Etter behov blir vannene kalket årlig.

Elgjakt er en viktig aktivitet i området, og bakgrunnsarealet for tildeling av fellingstillatelser på elg lå i 2006 på ca. 3500 daa per dyr. Det er i tillegg en god rådyrbestand, spesielt i de lavereliggende områdene, og skogsfuglbestanden er god. Det finnes også gaupe og bever mens hjorten er på vei inn. Det er et mindre småviltjaktlag innenfor det tenkte

samarbeidsområdet som selger jaktkort. Ellers er det meste annen jakt med unntak av elg utleid etter svært varierende priser og vilkår.

Andre aktiviteter

Skiløyper

Det er oppkjørte skiløyper til et større hyttefelt i Notodden, og det er løyper mot Skrimområdet og mot Skiensområdet. Dette er i hovedsak skuterkjørte løyper.

Hytteservice

Hytteeierne kjøper litt ved lokalt, og det blir benyttet en del lokalt håndverkerarbeid ved påbygging og reparasjoner av hytter. Noe skutertransport tilbys til hytter uten vinterbrøytet vei.

Vassdrag

Vassdraget fra Notodden til Skien og kysten er lite utnyttet i turistsammenheng.

Grunneierne

Det er i dag ikke etablert noe større samarbeid mellom grunneierne, men enkelte av grunneierne i området har et ønske om mer samarbeid. I hovedsak er det tre initiativtakere. To grunneiere som allerede har etablerte hyttefelt ved Breiset og Racketjørn, og eieren av Hjukse Bruk som produserer hytter. Andre aktuelle grunneiere er en maskinentreprenør, 2-3 heltidsbønder, en som har et hestesenter, en som driver regnskapskontor samt 2-3 grunneiere bor et stykke unna området. I alt er 18 grunneiere aktuelle med tanke på samarbeid. En av disse grunneierne med omlag 8.000 daa sentralt i området er per i dag ikke interessert i å delta i et organisert samarbeid.

1.3 Trender og markedspotensial

Hjuksebø kan ha muligheter knyttet til turisme og reiselivsmarkedet. Det er mange ting å tenke på for den som ønsker å etablere seg i reiselivsmarkedet. Viktige ting å ta for seg er kundegrunnlaget, trender og hvilke aktiviteter man ønsker å satse på.

Potensielt marked

Det vil i førsteomgang være det regionale markedet som vil være aktuelt for Hjuksebø utmarkslag. Da vil Skien, Porsgrunn og Grenlandsområdet være det viktigste kundegrunnlag. I dette området sør/sørvest for Hjuksebø bor det ca. 200.000 mennesker (SSB.no 2007).

Dersom man ser for seg aktiviteter i området som kan være av interesse for en internasjonal kundegruppe, ligger Hjuksebø bare 100 km fra Torp flyplass i Sandefjord kommune. Da vil kundegrunnlaget omfatte store deler av Europa innen relativt kort reisetid. Dette innebærer et potensielt marked på flere titalls millioner mennesker.

Trender:

Hvis vi ser på trendene i reiselivet i vestlige land er det noen sentrale forhold vi må ta hensyn til. Det er en voksende middelklasse, mer kravfulle middelaldrene og eldre samt en økende urbanisering (Ellingsen & Rosendahl 2001). I nærmeste fremtid vil også de eldre aldersgruppene fortsette å vokse i Europa, samtidig vil de eldre ha bedre helse og pensjonere seg tidligere med gode pensjonsordninger (ETC 2006). Dette vil føre med seg en turistmessig vekst i spa og helseprodukter og etterspørselen etter helse, velvære og stressreducerende produkter vil være økende i den industrialiserte verden. Dette får derfor en stadig større betydning for ferie og fritidsmarkedet (ETC 2006; Kamfjord 2001). I tillegg har Europa et gjennomsnittlig stigende utdanningsnivå og en økende realinntekt. Alt dette vil bidra til at reiselivsetterspørselen fortsetter å vokse. Høyere utdanningsnivå og økte kunnskapskrav i arbeidslivet innebærer mer kunnskapsbasert fritid, med tanke på språk, kultur og spesielle interesser (Kamfjord 2001). Så vi kan spesielt forvente oss en økning innen disse segmentene av reiselivet. Det kan virke som turismens utvikling endrer retning fra rene eksterne reisegrunner (som demografi og klima) til interne reisegrunner som egenutvikling og kreativitet (ETC 2006).

Ettersom media for tiden har et veldig fokus på globale klimaendringer er dette ting som gjenspeiler seg i etterspørsel av naturbaserte produkter. Markedet har i dag en større bevissthet om miljø og bærekraft, og stiller derfor strengere krav til produktene (Kamfjord 2001). Interessen for autentiske og naturlige reiselivsprodukter som for eksempel økoturisme er økende, og informasjon om produktenes miljøpåvirkning er en viktig for å øke kundenes miljøbevissthet (ETC 2006). I følge FNs klimapanel er klimaendringene vi ser i verden i dag først og fremst et resultat av menneskelig utslipp av klimagasser, og vi vil i fremtiden se mer ekstremvær og naturkatastrofer (IPCC 2007). Dette er sammen med terrorangrep noe som fører til nedgang i antall reisende til et område eller en destinasjon i en periode etter angrepet eller katastrofen. Noe som igjen fører til reduserte inntekter for turistindustrien. En undersøkelse utført i Nederland viser derimot at nedgang etter terrorangrep eller naturkatastrofer bare varer i ca 3 måneder (ETC 2006) og det viser at turismen på katastrofestedet ikke er dødsdømt, men mest sannsynlig vil ta seg opp igjen i løpet av kort tid. For Hjuksebø vil det hær være snakk om folks redsel for å fly, og at det kan bli en nedgang i internasjonale turister i en periode etter et terrorangrep.

Trender i postmoderne turisme viser at det også er økt fokus på etikk, og da spesielt med tanke på lokalbefolkningen i vertslandene. I England har en gruppe turoperatører gått sammen om å drive etter prinsippene for *fair trade* – rettferdig reiseliv (handel) til beste for lokalsamfunnene i vertslandene (Viken & Finnmarksforskning 2001). Samme tendens kan man se i flere afrikanske land gjennom "Community Involvement" programmer hvor man involverer lokalbefolkningen i forvaltningen av naturressurser og vernede områder som har stor betydning for landenes inntekter fra turismesektoren (Damm 2002). Dette viser at disse trendene er viktige både i utviklingsland og industrialiserte land.

Når det gjelder trender innen markedsføring, bestilling og betaling av reiser og aktiviteter blir internett et stadig viktigere verktøy (ETC 2006). De reisende vil bli mer og mer fortrolig med handel på internett etter hvert som det blir mer vanlig (Kamfjord 2001). Nye elektroniske betalingsmåter vil også bli utviklet og bidra til enklere og sikrere overføringer av penger mellom kunde og selger (ETC 2006).

Oppsummert vil de viktigste trendene for Hjuksebø utmarkslag være en økning i en eldre og mer kjøpsterk kundegruppe. Det er økt etterspørsel etter det naturlige og originale. Her vil den urørte naturen og et mulig naturreservat være viktige elementer for næringsutvikling. Det

at aktivitetene drives av lokale kan også ha positiv betydning i fremtiden, men dette er ikke like synlig i Norge som det er i mindre utviklede land. Internett blir også en stadig viktigere informasjonskanal for å nå ut til potensielle kunder.

Fritidsaktiviteter med størst potensial

Norges Skogeierforbund og Norges Bondelag (2005a) har gitt ut en rapport hvor de tar for seg markedet for naturbaserte opplevelser. I denne rapporten virker fritidsaktiviteter som er nevnt som frittstående aktiviteter og basisaktiviteter i multiaktivitetsopplegg å være de fritidsaktivitetene med størst markedspotensial.

Herunder finner vi da blant annet følgende fritidsaktiviteter:

- Vandring
Internasjonalt den største fritidsaktiviteten innen reiseliv. Hvis vi ser på det norske markedet var i 2001 81% av alle nordmenn på dagstur til fots i skog eller fjell.
- Sykling
Den mest populære ferieaktiviteten for spenningsturister i Europa etter vandring. I 2001 hadde 38% av nordmenn tatt dagsturer på sykkel i nærmiljøet
- Kano/kajakpadling
Interessen for padling er voksende. Det selges mellom 4-6000 kajaker i Norge i året. Padling er også en populær aktivitet internasjonalt.
- Turskigåing/ langrenn
Er på vei til å bli en basisaktivitet for multiaktiviteter vinterstid på samme måte som vandring, sykling og kajakpadling er på sommerstid
- Natursafari med fokus på dyr
Kan i litteraturen sees sammen med interesse for økoturisme og naturbasert turisme.

Ut av disse fritidsaktivitetene vil vandring og turskigåing være de mest aktuelle innenfor Hjuksebø utmarkslag sine arealer. Det er allerede sti- og løypenett i området, men dette har et klart forbedringspotensial. Veinettet blir for lite med tanke på sykkelsturisme. Det er en del små vann, men disse egner seg ikke for lengre padleturer. Når det gjelder natursafari med

fokus på dyr er det viktig at man faktisk får se dyrene, og da må man ha en viss populasjonsstørrelse og gjerne åpent landskap. Det meste av området i Hjuksebø er skog, og det vil være vanskelig å kunne garantere at eventuelle safarigjester får se dyr.

Produktutviklingstrender

Når vi ser på markedskunnskapen knyttet til naturbaserte opplevelser er det to klare trender i produktutviklingen. Den første er det dominerende og klare reisemotiv som bygger på en basisaktivitet med flere tillegg av multikarakter. Den andre er det blandede reisemotiv med flere ulike aktiviteter i kombinasjon, også kalt multiaktivitetsopplegg (Norges Skogeierforbund & Norges Bondelag 2005a). En basisaktivitet, eller frittstående aktivitet kan for eksempel være vandring eller langrenn. Et multiaktivitetsopplegg er ofte bygd opp av flere frittstående aktiviteter/basiskomponenter. Et eksempel på et multiaktivitetsopplegg kan være et overlevelsesopplegg, eller en hundesledetur med overnatting ute i snøhule.

”Alle bedriftene kan ikke tilby produkter som er tilpasset alle behov og ønsker. Bedriften må derfor konsentrere innsatsen mot avgrensede kundegrupper (markedssegmenter). Dette gjelder spesielt små og mellomstore bedrifter med begrensede ressurser” (Ellingsen & Rosendahl 2001). Dette vil også gjelde i Hjuksebø utmarkslag, og de mest aktuelle aktivitetene vil i første omgang være aktiviteter knyttet til jakt, fiske og hytteutbygging.

Jakt

Jaktutleie synes å kunne ha et stort potensial i regionen. Bare 75,5% av de som løste jegeravgift i Telemark og Vestfold deltok på jakt i sesongen 05/06 (SSB.no 2007). Dette må bety at det er mange som ønsker å gå på jakt, og som har realistiske planer om jakt men som ikke kommer seg ut. Det kan være mange grunner til dette. En av dem er trolig tilgjengelighet til jaktområde i passende reiseavstand fra hjemstedet. Hvis Hjuksebø utmarkslag kan tilby jakt/jaktkort er det mest sannsynlig et godt kundegrunnlag for dette.

Elgjakt er den jaktformen det er mest penger i og den typen jakt det er vanskeligst få tilgang til. Tilgjengeligheten på elgjakt sett i forhold til etterspørsel er på omtrent 50% (Norges Skogeierforbund & Norges Bondelag 2005b). Grunnen til dette er at mange grunneiere velger å utføre denne jakten selv, mens de leier ut annen jakt. Samtidig er jakttiden for elg vesentlig kortere enn for mange andre viltarter og det er dermed færre tilgjengelige jegerdøgn for elgjakt. Markedet for salg av elgjakt er hovedsakelig det norske og det danske markedet hvis

det er snakk om kun terrengleie. Guidet jakt er attraktivt på de tyske og østeriske markedene også (Norges Skogeierforbund & Norges Bondelag 2005b).

Hvis vi ser på småviltjakt, er markedspotensialet for salg av småviltjakt og spesielt skogsfugljakt i hovedsak norske jegere som i stadig større grad ønsker enerett til et jaktterreng – i motsetning til kjøp av jaktkort (Norges Skogeierforbund & Norges Bondelag 2005b). Har man et godt produkt er det også muligheter i Europa. Jakt på skogsfugl står høyt i kurs hos briter og tyskere, men de ønsker ofte guidet jakt. Dessuten er det et nytt marked blant danske fuglehundjegere, ettersom det har blitt enklere å ta med egne hunder til Norge grunnet nytt regelverk (Norges Skogeierforbund & Norges Bondelag 2005b).

Rådyrjakt er populært blant skandinaver, tyskere og briter, mens for beverjakt kommer etterspørselen i hovedsak fra nordmenn og noe danske og tyske jegere på tilrettelagte opplegg (Norges Skogeierforbund & Norges Bondelag 2005b).

Ettersom Hjuksebø ligger så nær Sandefjord hvor det både er flyplass og kai for Color Line til Strømstad, er det kort vei til det Europeiske markedet. Med tanke på jaktutleie er det derfor store muligheter både på det norske og det utenlandske markedet.

Ferskvannsfiske

Hvis vi ser bort i fra de høye prisene har Norge et positivt omdømme på ferskvannsfiske. Det er klart vann med lite forurengning, mye fisk, og elver og vann blir godt forvaltet (Norges Skogeierforbund & Norges Bondelag 2005a). Det finnes en del småvann innen området til Hjuksebø Utmarkslag, samtidig som det grenser til Heddalsvatnet som også har gode muligheter for fiske.

Det største markedet for innlandsfiske i Norge er nordmenn, og undersøkelser viser at 54% fisker minst en gang pr år. Dette betyr at ca. 2,5 millioner nordmenn tar i stang eller snøre hvert år! Ingen andre land i verden kan vise til så stor sportsfiskerandel i befolkningen som det Norge kan (NJFF 2007).

Den arten i innlandet som har størst tiltrekningskraft på skandinaviske sportsfiskere er ørreten (Norges Skogeierforbund & Norges Bondelag 2005c). Dette er også den arten som dominerer i vannene innen Hjuksebø Utmarkslag. Med tanke på Heddalsvatnet som ressurs er det mye

gjedde, fin sik, abbor og noe ørret (AT-Skog 2007). Hvis vi ser på det europeiske sportsfiskemarkedet vil gjedda være den viktigste ressursen.

Hytteutvikling og fritidsbebyggelse

I følge Dybdal (2005) har det de siste 10-årene vært en stor økning i antall fritidsboliger her i landet, men på sikt antas det at denne hytteboomen vil avta. Dette er et typisk høykonjunkturfenomen som ingen vet hvor lenge vil vare. På kort sikt gir dette mye inntekter til kommunene under byggeprosessen, mens de langsiktige effektene er knyttet til meretterspørselen fra hyttegjestene. Denne langsiktige effekten av hytteutbygging viser i følge Velvins Buskerudundersøkelse (Velvin 2003) at det årlig brukes ca. 8000 kr per hytte til investeringer i forbindelse med utvidelser og oppgraderinger (Dybedal 2005). Dette dreier seg om lokale innkjøp og er penger som for det meste blir liggende igjen i kommunen. Det vil være en betydelig mulighet for næringsutvikling og verdiskaping i lokale miljøer tilknyttet større hytteområder. Salg av opplevelser vil være veldig aktuelt i et slik ettermarked. For kommunene kan eiendomsskatt på hytter føre til en betydelig ekstra inntekt.

Etterspørselen har endret seg fra hytter med enkel standard til hytter med høy standard og alle fasiliteter. Det er mye penger blant folk samtidig som renta lenge har vært lav, og dette har ført til stor etterspørsel etter fritidseiendommer. Renta er per i dag på vei opp, så det kan ventes endringer i hyttemarkedet i fremtiden. Snittprisen ligger i dag mellom 1,7-3,0 millioner kroner avhengig av størrelse i Buskerud, Telemark og Vestfold (Dybedal 2005).

2 Teori

Hovedmomentene i teoridelen vil være teori om familiebedrifter, organisasjonsteori med fokus på organisasjonsformer og noe samarbeid og nettverksteori med fokus på fordelene ved å være en del av et nettverk. Det første delkapittelet i teoridelen tar for seg familiebedrifter, og vil bli brukt i analysen av delproblemstilling 1 om hvilke mål grunneierne i Hjuksebø har for utnyttelse av sin eiendom. Organisasjonsteorien i delkapittel 2.2 vil bli brukt sammen med informasjon om markedstrender i analysen av delproblemstilling 2 om hvilke aktiviteter et eventuelt grunneierlag i Hjuksebø bør fokusere på. Delkapittel 2.3 om samarbeid og nettverksteori vil bli benyttet i analysen av delproblemstilling 3 om hvilke synergi effekter grunneierne kan oppnå ved organisert samarbeid. De ulike teoridelenene smelter sammen og overlapper hverandre når hovedproblemstillingen skal besvares.

2.1 Familiebedrifter

Familiebedrifter defineres som bedrifter med signifikant familienærvær, enten i form av eierskap eller ledelse, men ikke nødvendigvis begge deler (Keogh 2006).

Familiebedrifter er det normale innen mange bransjer. Håndverk og landbruk er eksempler på bransjer med overvekt av familiebedrifter. Det som er spesielt i familiebedrifter er at personlige og familiens interesser prioriteres foran vekst og profittmaksimering (Getz & Carlsen 2005). Det er estimert at $\frac{3}{4}$ av bedriftene i Storbritannia er familieeide, og at nesten halvparten av arbeidsstokken i landet er ansatt i disse bedriftene (Deakins & Freel 2006).

Getz og Carlsen (2005) beskriver fire hovedelementer i familiebedrifter:

- Små og familieeide bedrifter
- Kobling til entreprenørskap
- Roller og ansvarsområder for familiemedlemmer
- Destinasjonsutvikling eller utvikling av lokalsamfunnet

Små og familieeide bedrifter

En av utfordringene til familieeide turismeforetak er i følge McKercher & Robbins (1998) at de ofte blir drevet av eiere eller personer som ikke har formell bakgrunn fra forretningslivet eller markedsføring, og heller ikke har noen tidligere erfaring fra turistindustrien (Getz & Carlsen 2005).

Mange små og familieeide turistbedrifter får problemer grunnet høy etterspørsel og topper i enkelte sesonger og helger, etterfulgt av perioder med lav etterspørsel (Getz & Carlsen 2005). Det å skape helårsbedrifter er noe det jobbes med overalt i turismenæringen nå til dags. Et godt eksempel er Destinasjon Geilo som har som hovedformål å videreutvikle Geilo som helårig destinasjon (Geilo.no 2007).

I aktiviteter knyttet til utmarksressurser på egen eiendom er det ofte ønske om lokalt eierskap. Det viser seg derimot at de som ofte lykkes med utvikling av en ny bedrift er folk som ikke er født og oppvokst i regionen, men som har flyttet dit i voksen alder. Williams, Shaw og

Greenwood (1989) har i en undersøkelse utført i Cornwall i Storbritannia funnet ut at under en tredjedel av foretningseierne innen turistindustrien er født i regionen (Getz & Carlsen 2005).

Kobling til entreprenørskap

De personene som starter opp en turismebedrift er ofte entreprenører. Entreprenøren kan beskrives som en person med minst en av følgende roller/egenskaper: Innovatør, risikotaker, kreativ, opportunist, organisator (Deakins & Freel 2006).

Landbrukspolitikken har de siste 50 årene fjernet mye av risikoen og initiativet til nytenkning fra norske grunneiere. Subsidier har garantert inntektene og det har ikke vært behov for nytenkning og oppstart av nye aktiviteter. Dette er nå i endring fordi inntektene fra jord- og skogbruk synker. Grunneierne må da enten finne en jobb utenom gården, eller starte opp nye aktiviteter ved bruk av gårdens resurser (Lunnan, Nybakk & Vennesland 2006).

Turistindustrien er en næring som tiltrekker seg et stort antall entreprenører med hovedsakelig livsstilsmotiver. Getz og Carlsen (2005) kan vise til en rekke undersøkelser vedrørende hvorfor mange har startet turismebedrifter. Elementer som går igjen er ønske om en bedre livsstil, ønske om å bosette seg en spesiell plass, skape næring av en hobby, tilleggssinntekt i landbruket og det å skape sin egen arbeidsplass med større frihet.

Et viktig spørsmål er om den entreprenørielle ånden går fra en generasjon til den neste. I noen tilfeller tilegner neste generasjon seg ferdigheter og holdninger ved å strebe etter å ligne på foreldrene. En vellykket familiebedrift kan være i stand til å gi neste generasjon en grad av selvstyre og muligheter til å ta risiko, ved å dele bedriften i nisjer som forskjellige familiemedlemmer får utvikle. På den andre side kan hardt arbeid og andre negative aspekter av turisme føre til at neste generasjon ønsker å gjøre noe helt annet. Det at turismebedrifter ofte er lokalisert i avsidesliggende områder er også en faktor som kan medføre at etterkommerne velger alternative yrker (Getz & Carlsen 2005).

Roller og ansvarsområder for familiemedlemmer

Interne forhold er en viktig faktor i familiebedrifter ettersom forretningsaktiviteter ofte involverer andre familiemedlemmer, og man derfor ofte må balansere foretnings- og familieinteresser. Eiere av familiebedrifter har ofte lange arbeidsdager og lite økonomisk utbytte. Dette er noe som går utover familie og fritid (Getz & Carlsen 2005).

Destinasjonsutvikling og utvikling av lokalsamfunnet

Familiebedrifter dominerer turistindustrien i mange områder, og Tinsley og Lynch (2001) hevder familienettverket blant småbedrifter spiller en viktig rolle i destinasjonsutvikling (Getz & Carlsen 2005).

Samarbeid og det å involvere lokalmiljøet (bønder, idrettslag og lærere etc.) har vært et viktig premiss for utvikling av flere områder som helårsdestinasjoner. Vennesland (2004) beskriver i en undersøkelse utført blant småbedrifter hovedsakelig i skogsektoren i Vest-Agder om nystartede bedrifter og sosial kapital, at bedrifter med både lokale nettverk og regionale/nasjonale nettverk hadde en suksessrate på 94%, mens bedrifter som ikke deltok i noe form for nettverk hadde en suksessrate på 25%. Suksess ble definert som økt inntekt og/eller sysselsetting.

I de industrialiserte delene av verden ser familiedrevne turismebedrifter ut til å øke i antall grunnet livsstil, preferanser og økt personlig velstand. Etablering av turistindustri i distriktene gjør det mulig å bo og arbeide i områder fjernt fra byer og tettsteder. Så sant kapital kan skaffes er hovedutfordringen for utviklingsplanleggere å veilede, tiltrekke og holde på små og familiedrevne bedrifter i distriktene (Getz & Carlsen 2005).

2.2 Organisasjonsteori

Organisering for felles utnyttelse av utmark har lange tradisjoner her i landet, men dette arbeidet fikk ikke særlig omfang før jaktloven av 1951 ble vedtatt. Det har vært en stadig økende organisering fra 1970 og frem til i dag. Jakt og eller fiske har vært saksområder for de fleste lagene, men stadig vekker arbeider flere også med fritidsbebyggelse, friluftsliv og naturvern (Kristensen & Sigstadstø 1995). Når man skal organisere seg for felles utnyttelse av utmarksressurser er det flere aktuelle organisasjonsformer å velge mellom.

Organisasjonsformer

Valg av organisasjonsform for næringsvirksomhet er et viktig valg. En uheldig beslutning kan bety personlig konkurs, unødvendige skatteforpliktelser, belastende offentlighet, vanskeligheter med å frigjøre investeringen, få utbetalt overskudd eller mindre dramatisk, ekstra bryderi (Gjems-Onstad 1999). De forskjellige organisasjonsformene har forskjellige fordeler og ulemper, og hvilken form som velges avhenger av hvordan ulike hensyn

vektlegges. Generelt sett ønsker de fleste å pådra seg minst mulig risiko i forhold til forventet utbytte og minst mulig skatt. Men før en nærmere avveining kan foretas trenger en konkrete fakta om; økonomisk størrelse, deltagernes motiver, antall og forholdsmessig fordeling, prosjektets art og tidshorisont (Gjems-Onstad 1999).

De mest aktuelle selskapsformene for et utmarkslag vil være Aksjeselskap eller Samvirkeforetak (andelslag). En av hovedforskjellene på et Aksjeselskap (AS) og et samvirkeforetak er formålet. I et AS er det krav om å maksimere kapitalavkastningen, mens i et samvirkeforetak er formålet maksimert brukernytte (Gjems-Onstad & Justis- og politidepartementet 2002).

Aksjeselskaper er regulert gjennom lov om aksjeselskaper, mens det per i dag ikke er noe lovverk som omhandler samvirkeselskaper. Det er derimot fremmet en Lov om samvirkeforetak for stortinget (Gjems-Onstad & Justis- og politidepartementet 2002). Denne loven bygger mye på aksjeloven og forventes vedtatt innen kort tid.

Aksjeselskap

Aksjeselskapet og allmennaksjeselskapet AS/ASA er de vanligste organisasjonsformene i næringslivet i dag (Gjems-Onstad 1999).

”Med aksjeselskap forstås ethvert selskap hvor ikke noen av deltakerne har personlig ansvar for selskapets forpliktelser, udelt eller for deler som til sammen utgjør selskapets samlede forpliktelser, hvis ikke noe annet er fastsatt i lov” (Norge 2004).

”Med allmennaksjeselskap forstås ethvert selskap hvor ikke noen av deltakerne har personlig ansvar for selskapets forpliktelser, udelt eller for deler som til sammen utgjør selskapets samlede forpliktelser, og som i vedtektene er betegnet som allmennaksjeselskap, og som er registrert som allmennaksjeselskap i Foretaksregisteret” (Norge 1999).

Aksjeselskapsformen er nokså nøye regulert gjennom lovene om Aksjeselskaper og Allmennaksjeselskaper 13.juni 1997 nr 44 og 45, og dette er selskap som eies av aksjonærene (Gjems-Onstad 1999).

I selskaper med begrenset ansvar som AS og ASA er selskapskreditorene avhengige av selskapets økonomiske evne, siden eierne ikke uten videre er ansvarlige for selskapsforpliktelsene. Dette er grunnen til at vi har krav om obligatorisk minsteinnskudd og bunden selskapskapital i AS og ASA (Gjems-Onstad 1999). Kravet om aksjekapital er 100.000 kr for AS (Norge 2004), og 1.000.000 kr for ASA (Norge 1999).

Når det gjelder risiko knyttet til et aksjeselskap stopper aksjonærens økonomiske forpliktelser ved aksjen, og eierens muligheter for tap er begrenset til aksjeinnskuddet (Gjems-Onstad 1999). AS og ASA er selskaper *”hvor ikke noen av deltakerne har personlig ansvar for selskapets forpliktelser”* Aksjeloven §1-1 annet ledd (Norge 2004).

Grunnet lav økonomisk terskel for å starte et AS velger mange denne organisasjonsformen uten å være tilstrekkelig forberedt på regnskaps og rapporteringskravene som følger, og uten å beherske hovedtrekkene i det kompliserte regelverket som tross alt forutsettes for å kunne ivareta den løpende driften av et aksjeselskap (Gjems-Onstad 1999).

Samvirke / Andelslag

International Cooperative Alliance (ICA) vedtok i 1995 følgende definisjon av samvirke: *”A co-operative is an autonomous association of persons united voluntarily to meet their common economic, social, and cultural needs and aspirations through a jointly-owned and democratically controlled enterprise”* (Det Kgl. selskap for Norges vel 1999). I utkastet til lov om samvirkeforetak kan vi se følgende definisjon av samvirke: *“Sammenslutning som har til hovedformål å fremme medlemmenes økonomiske interesser gjennom deres deltakelse i virksomheten som avtakere, leverandører eller på annen lignende måte, og hvor virksomhetens avkastning blir stående eller deles blant medlemmene, og hvor ikke noen av medlemmene har personlig ansvar for sammenslutningens forpliktelser”* (Gjems-Onstad & Justis- og politidepartementet 2002).

Et samvirke er et selskap som skal fremme medlemmenes økonomiske interesser ved selv å utøve økonomisk virksomhet. Forholdet medlemmene har til samvirket er sammensatt, i en viss forstand er de styrere og eiere, men med begrensede og indirekte eierrettigheter. Samtidig som de er brukere (Gjems-Onstad 1999).

Det er begrenset hvilken kapitalavkastning medlemmet av et samvirkelag i motsetning til aksjeeieren kan oppnå på innskuddet sitt. Medlemmet i et samvirke har som regel ikke krav på "sin del" av foreningens egenkapital ved uttreden og innløsning av andel, men kun tilbakebetaling av det opprinnelige innskuddet som ofte er nokså lavt (Gjems-Onstad 1999).

Ettersom det ikke er noen lovgivning som omhandler samvirkeforetak er det heller ingen lovgivning som stiller generelle minstekrav til innskudd i samvirkeforetak. Det er derimot fremmet et lovforslag "Lov om samvirkeforetak" for Stortinget (Gjems-Onstad & Justis- og politidepartementet 2002). Her foreslås det ikke minstekrav for innskudd, men det er krav til at det skal være en egenkapital som er forsvarlig ut i fra risikoen ved omfanget av virksomheten i foretaket. Dersom det antas at egenkapitalen er lavere enn det som er forsvarlig ut i fra risikoen, skal styret straks behandle saken. Styret skal da foreslå tiltak som vil gi foretaket en forsvarlig egenkapital. Hvis det ikke lar seg gjøre skal styret foreslå å løse opp selskapet (Gjems-Onstad & Justis- og politidepartementet 2002). Dette gjelder også i AS og ASA, men der er det i tillegg et minstekrav til innskuddsbeløpet (Gjems-Onstad 1999).

Et samvirkeforetak eller andelslag kan organiseres på flere måter når det gjelder ansvarsfordeling mellom deltakerne. Tre vanlige former for dannelsen av utmarkslag er andelslag med begrenset ansvar, andelslag med solidarisk ansvar og andelslag med delt ansvar.

Andelslag med begrenset ansvar (BA)

Dette er den mest vanlige formen for organisering av utmarkslag. Begrenset ansvar betyr at medlemmene ikke har forpliktelser for lagets gjeld utover andelsinnskuddet (Kristensen & Sigstadstø 1995). Dette betyr at medlemmene i samvirkeforetak/andelslag med BA ikke har økonomisk ansvar utover betaling av eventuelle innskudd eller kontingent (Gjems-Onstad 1999).

Fordelene med et andelslag med begrenset ansvar er lav inngangspris, man har kontroll selv og risikoen er begrenset (Kristensen & Sigstadstø 1995).

Andelslag med solidarisk ansvar (ansvarlig selskap – ANS)

Dette er også en organisasjonsform som benyttes i enkelte tilfeller. Her er medlemmene solidarisk ansvarlige for lagets gjeld. Det betyr at alle er ansvarlige for hele gjelden. Alle for en, en for alle (Kristensen & Sigstadstø 1995).

Kreditorene kan kreve deltagerne direkte hvis selskapet ikke oppfyller forpliktelsene sine, ettersom ansvaret er personlig. Ansvaret er uten beløpsbegrensning og solidarisk. Noe som betyr at en deltager kan bli krevd for hele gjelden til selskapet, men med gjensøksrett mot øvrige deltakere for deres andel (Gjems-Onstad 1999). Eksempelvis kan en deltaker med en 0,2% andel som opprinnelig ble anskaffet for kr 20 000 i kontant innskudd, holdes ansvarlig for hele selskapets gjeld på 100millioner kr (Gjems-Onstad 1999).

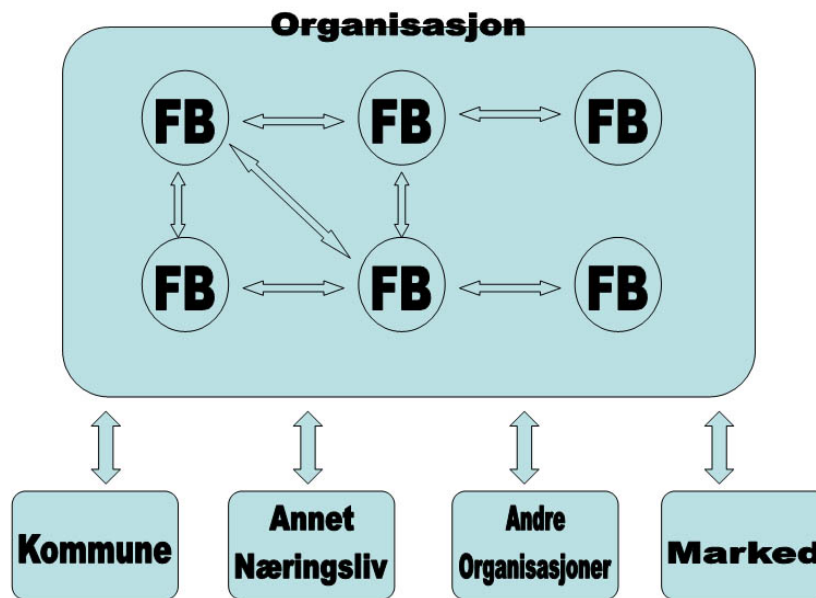
Andelslag med delt ansvar (DA)

I andelslag med delt ansvar er de enkelte medlemmene bare ansvarlige for en viss del av lagets gjeld, og ikke ansvarlige for hele gjelda som i ansvarlige selskap (ANS) (Kristensen & Sigstadstø 1995). Andelslag med delt ansvar er også et ansvarlig selskap, men deltakeren er kun forpliktet til å dekke sin brøkdel av kreditors fordring. Etter selskapsloven §1-2 første ledd b (Norge 2003) skal delene til sammen utgjøre selskapets totale forpliktelser. Dette betyr derfor at det ikke er beløpsbegrensning, bare en grense etter andeler (Gjems-Onstad 1999). Eksempelvis må en deltaker med en 0,2% andel i et selskap med delt ansvar og 100mill i gjeld maksimalt betale 200 000 kr. Dersom gjelden øker, vil også deltakerens ansvar øke tilsvarende. Det er ingen grense for hvor høyt beløp en deltaker teoretisk sett kan bli avkrevd (Gjems-Onstad 1999).

2.3 Samarbeid og nettverksteori

Dannelse av utmarkslag er et viktig hjelpemiddel for å komme i en ønsket posisjon i forhold til marked og andre aktører. Det er viktig å være organisert for å stille sterkere ovenfor kommune, annet næringsliv, andre organisasjoner og markedet. For et utmarkslag er det primære formålet å utvikle utmarksnæringen som en del av næringsgrunnlaget i landbruket. Opprettelse av hensiktsmessige driftsenheter er ofte nødvendig, og man kommer kanskje ingen vei om man skal se den enkelte eiendom som en driftsenhet. Den enkelte eiendom vil i de fleste tilfeller ikke være en enhet for vilt- eller fiskestellstiltak eller ha hensiktsmessige områder for jakt, fiske og hyttebygging med friarealer. Det vil også være vanskelig å få en

effektiv markedsføring for den enkelte eiendom (Kristensen 1996). I Figur 3 kan vi se de forskjellige grunneierne som familiebedrifter (FB), Hjuksebø Utmarkslag som organisasjon og dets forhold til Kommune (og andre offentlige etater), annet næringsliv (som overnatting, servering og varehandel), andre organisasjoner og markedet.



Figur 3: Hjuksebø utmarkslag sin styrke som organisasjon

Fordelen med å organisere seg ligger i det å stille sterkere samlet enn man ville gjort alene. I tillegg er ønsket og forventet utfall at hver og en av deltakerne får økt nytte ved å være en del av organisasjonen. For et grunneierlag er horisontalt samarbeid og maktgrunnlag viktig for å oppnå vertikal integrasjon i verdikjeden (pers. medd. Eivind Mauland). En slik samordnet enhet vil også føre til at man får en forvaltningsenhet for utmarksutnyttelse med flere saksområder. Dette organet vil da bli i stand til å foreta en samordnet utnyttelse og planlegging av området ved at de lettere kan se ressursutnyttelsen i området i sammenheng (Kristensen & Sigstadstø 1995). Med vertikal integrasjon menes at den organisasjonsmessige enheten kobler sammen og kontrollerer flere av leddene i verdikjeden til integrerte produksjons- og distribusjonssystemer (Ericsson, Hagen & Overvåg 2004). I reiselivsyemed vil dette være det Kamfjord (2001) omtaler som det helhetlige reiselivsproduktet. Istedenfor kun å tilby én aktivitet, kan man tilby pakker som for eksempel også inneholder servering, overnatting og transport.

Et samarbeid gjør en sterk på flere områder. Der den enkelte grunneier mister motet og gir opp i møte med andre interesser som naturvern, utbygging, friluftsliv etc., kan et lagsfellesskap eller en organisert enhet lettere mobilisere aktuelle argumenter eller alternative forslag (Vistad 1988). Vi kan se noe av styrken i et samarbeid ved å se på Stor-Elvdal grunneierforening som omfatter største delen av Stor-Elvdal kommune med unntak av Sollia. Hovedarbeidsområdet deres er salg av jakt- og fiske. De ble stiftet i 1952, og formålet var å beholde den lokale styringen etter endringer i viltloven i 1951. Gjennom sitt arbeid har grunneierforeningen fått stor respekt i lokalsamfunnet, og det er sjelden et vedtak fattet i grunneierforeningen har blitt overprøvd av viltneimnda (Hagen 2003).

Visjonen bak et samarbeid er ofte et ønske om markedsrett til de maktløse gjennom en strategisk allianse. Den Gyldne Omvei (DGO) består av 20 aktører på Inderøya i Nord-Trøndelag, og er organisert som et andelslag med begrenset ansvar (BA). Her har aktørene benyttet til sin fordel at de ligger utenfor allfarvei, gjennom å organisere seg og ha felles markedsføring samt deling av kunder. Aktørene i DGO har forpliktet seg til å selge og snakke godt om hverandre, og de mener det er mye å tjene på samarbeid selv om de er konkurrerende bedrifter. De fungerer også som et korrektiv til hverandre, ved at de kontakter forrige stoppested dersom det skulle være misfornøyde kunder. De fører også kvalitetskontroll ved at det er opptakskrav til nye aktører, og ingen selvfølge å bli tatt opp (pers. medd. Kirsten Ingjerd Værdal). DGO er et godt eksempel på hvordan man stiller sterkere overfor markedet ved å samarbeide. De har kvalitetssikring av aktørene i andelslaget, slik at de kan garantere god kvalitet på aktørene. De bygger seg også opp en felles merkevare som de bruker i markedsføringsøyemed. Felles markedsføring fører også til bedre markedsføring og lavere kostnader for den enkelte aktør.

Samlokalisering der man oppnår effektiv produksjon gjennom arbeidsdeling og nettverk mellom foretak omtales som agglomerasjoner eller klynger. ”Interaktiv innovasjon” og ”interaktiv læring” skaper en positiv gjensidig vekselvirkning mellom bedrifter og miljø. Bedrifter oppnår fordeler ved å være innenfor slike klynger istedenfor å være utenfor (Johnstad 2004). Disse fordelene kan også omtales som eksterne stordriftsfordeler. Mange foretak i samme produksjonssystem som er lokalisert innenfor en felles avgrenset region vil kunne utvikle en rekke skalafordeler som ikke ville være mulig uten samlokalisering eller samarbeid. Dette kan være fordeler som at transaksjonskostnader senkes, og at innhenting av ny informasjon blir lettere og mindre kostnadskrevende (Vatne 2005).

Verdien av samarbeid og samlokalisering gjenspeiles også i definisjonen av det helhetlige reiselivsproduktet. *”Det helhetlige reiselivsproduktet er et samlet tilbud av varer, tjenester og frie goder som tilfredsstiller den reisendes behov i forbindelse med midlertidig opphold utenfor hjemstedet. Som del av produktet regnes også det sted eller område hvor forbruket skjer”* (Kamfjord 2001). Definisjonen fokuserer på at det helhetlige reiselivsproduktet alltid er bygd opp av flere delprodukter som igjen er levert av forskjellige produsenter.

3 Metode

I metodedelen vises det hvordan jeg skal finne frem til de resultatene jeg søker. I denne oppgaven blir både primærdata og sekundærdata benyttet. Hoveddelen av undersøkelsen er basert på primærdata og dette vektlegges derfor i metodekapittelet. Fokuset vil først ligge på et begrunnet valg av design og metode, for deretter å gi en mer konkret beskrivelse av min undersøkelsesmetode og fremgangsmåte.

3.1 Forsøksdesign

Gripsrud & Olsson (2000) skiller mellom tre ulike hovedtyper av design. Disse hovedtypene er eksplorativ (utforskende) design, deskriptiv (beskrivende) design, og kausalt (årsak-virkning) design. Forsøksdesignet er den overordnede planen for hvordan man skal gjennomføre undersøkelsen. Når det gjelder valg av design avhenger dette av hvor mye man vet om området, og hvilke ambisjoner man har med hensyn til analyse og forklaring av sammenhenger.

Eksplorativ design brukes hvis beslutningstakeren vet lite om et viktig saksområde, og det primære målet med analysen er å utforske temaet nærmere. I dette forskningsdesignet skjer læreprosessen kumulativt under hele datainnsamlingen, designet er fleksibelt og åpent med tanke på hvilken informasjon som skal samles inn, og hvordan. De vanligste metodene er likevel dybdeintervjuer og gruppesamtaler (Gripsrud & Olsson 2000).

Dersom man vet mer om saksområdet benyttes enten deskriptiv eller kausal design. Formålet med deskriptiv design er å beskrive situasjonen på et bestemt område, mens kausalt design ofte brukes til eksperimenter for å beskrive årsak-virkning sammenhenger av for eksempel forskjellige stimuli i markedsføring (Gripsrud & Olsson 2000).

I denne oppgaven falt valget på en eksplorativ, også kalt undersøkende design. Grunnen til dette er at det er ønske om å undersøke grunneiernes egne holdninger og hvordan de kan dra nytte av organisert samarbeid.

3.2 Datainnsamlingsmetode

Det er to hovedgrener av samfunnsvitenskapelige metoder å velge mellom. Kvalitative eller kvantitative metoder. Først vil jeg presentere de to metodetypene, for så å grunngi hvilken metode som er best til mitt formål og denne undersøkelsen.

Kvalitativ

For eksplorerende undersøkelser egner ofte kvalitative metoder seg. Disse undersøkelsene sikter ofte mot en helhetlig forståelse og analytiske beskrivelser, og de genererer ofte hypoteser. Datainnsamlingen er fleksibelt utformet, og man låser seg ikke fast på forhånd til en bestemt datainnsamlingsmetode. Når det gjelder informasjonsmengede får man mange opplysninger om få undersøkelsesenheter. I kvalitativ metode er ofte analyse og fortolkning integrert i datainnsamlingen, og de ulike fasene i forskningsprosessen overlapper hverandre (Halvorsen 2003). Den viktigste formidlingsformen er å illustrere analyseresultatene ved hjelp av sitater.

Kvantitativ

Dette er undersøkelser som ofte er rettet mot statistisk generalisering og representativ oversikt. De fokuserer ofte på å teste hypoteser eller påståtte sammenhenger mellom fenomener. I kvantitative metoder blir dataene analysert og tolket i etterkant av datainnsamlingen. Datainnsamlingen er strukturert utformet, og den viktigste formidlingsformen er gjerne basert på dokumentasjon ved hjelp av tabeller.

Spørreundersøkelser er den mest benyttede metoden for kvantitative undersøkelser, og man har et stort antall respondenter, men får færre opplysninger fra hver enkelt respondent sammenlignet med en kvalitativ undersøkelse som for eksempel et dybdeintervju (Halvorsen 2003).

Valg av datainnsamlingsmetode

I denne oppgaven falt valget på kvalitativ datainnsamlingsmetode. Kvalitative metoder egner seg godt i eksplorative undersøkelser hvor man ønsker å utforske noe. Dette passet godt med målet for denne oppgaven. En annen grunn til at kvantitativ tilnærming ikke ble valgt er det faktum at det kun er 18 grunneiere som er aktuelle for et samarbeid i Hjuksebø, og man kan ikke forvente at alle ønsker å delta. En kvantitativ tilnærming ville da gitt et for lite tallmateriale til å gi gode resultater gjennom statistiske analyser.

3.3 Datainnsamlingsform

Med utgangspunkt i en kvalitativ tilnærming vil jeg her presentere mulige datainnsamlingsformer for så å begrunne valget av innsamlingsform benyttet i denne oppgaven.

Observasjon

Dersom man skal studere fenomener i sine naturlige sammenhenger vil observasjon være en nærliggende metode. Observasjon kan fortelle forskeren hva folk gjør, og kan være forskjellig fra det de sier at de gjør (Halvorsen 2003).

Dybdeintervju

Dette er et intervju med en person av gangen, og det er lagt opp slik at respondenten inviteres til å snakke fritt og uttrykke sine tanker omkring temaet. Intervjuene kan være strukturerte, halvstrukturerte eller ustrukturerte avhengig av problemstilling og hvem som skal intervjues. Det stilles store krav til den som skal utføre intervjuene. Evnen til å skape sosial kontakt og oppnå tillit hos respondenten er viktig, samtidig som det er viktig at det stilles oppfølgnings spørsmål for å utdype interessante svar. Det er også viktig å holde respondenten på sporet av hovedtemaene for å unngå digresjoner (Selnes 1999).

Gruppediskusjoner – Fokusgrupper

Gruppeintervjuer er samtaler med spesielt sammensatte grupper av forbrukere, eksperter eller andre interessante ressurspersoner. Her ønsker man en interaksjon eller et samspill mellom deltakerne. Hver deltaker blir bedt om sin egen mening, og å utdype eller følge opp det andre i gruppen sier. Det er vanlig med 5-8 deltakere i hver gruppe, og det vil som regel være

tilstrekkelig med tre til fire grupper (Selles 1999). Dette er en tidsbesparende metode, men det stilles større krav til intervjuobjektene og at de kan forholde seg til hverandre.

Projektive teknikker

Teknikken brukes for å studere personlighet og motiver som respondenten ellers ville skjule eller være ubevisst om. Ifølge Walker (1985) kan forskeren kan for eksempel få respondenten til å assosiere ut fra bestemte ord, bilder eller tegn. Dette er en metode som er mye brukt i markedsføring (Halvorsen 2003).

Valgt datainnsamlingsform

Valg av metode er et praktisk strategisk valg, ettersom det er problemstillingen som bestemmer hvordan man på best mulig måte kan framskaffe data om det man vil forske på (Mauland, Ryen & Vennesland 2006). Jeg så i utgangspunktet for meg å bruke fokusgrupper. Etter nøye vurderinger kom jeg imidlertid frem til at dybdeintervjuer er mer anvendelig, ettersom jeg kunne tenke meg å gå litt inn på hva de enkelte grunneierne har på sine områder og deres holdninger til samarbeid med de andre grunneierne i Hjuksebø. Dette kunne ført til at en del opplysninger ikke ville kommet frem i en fokusgruppe. Gjennom personlige intervjuer kan enkeltpersoner spørres direkte i forhold til deres holdninger til forskjellige problemer og muligheter. Tids- og budsjettmessige rammer gjør også at intervju er den best egnede metoden i undersøkelsen blant grunneierne i Hjuksebø. Hadde det vært mer tid og midler kunne man ha fulgt opp dybdeintervjuer med gruppeintervjuer for å komme dypere inn på enkelt temaer. Valget falt på halvstrukturerte intervjuer, det vil si at det utarbeides en intervjuguide (vedlegg 2) med hovedtemaer som skal gjennomgås i intervjuet, samtidig som respondenten får snakke mer eller mindre fritt.

3.4 Gjennomføring av datainnsamling

I utarbeidelsen av denne oppgaven er det benyttet både primær- og sekundærdata. Primærdata er informasjon som er samlet inn og som kan knyttes direkte til denne oppgaven.

Sekundærdata er informasjon som er samlet inn av andre, og som regel til et annet formål enn man selv har tenkt å bruke det til.

Sekundærdata

Det ble benyttet sekundærdata i utarbeidelsen av delkapittel 1.3 om trender og markedspotensial. Vedrørende dette temaet er det benyttet diverse reiselivsforskning på trender innen reiselivet, samt noe tallmateriale fra SSB.

Primærdata

Primærdataene i denne oppgaven er samlet inn gjennom dybdeintervjuer med grunneiere som er aktuelle for et organisert samarbeid i Hjuksebø. Intervjuene ble gjennomført både som personlige intervjuer og som telefonintervjuer.

Det naturalistiske intervjuet

Hovedmomenter i et naturalistisk intervju kan sammenlignes med enhver konversasjon. Man starter med en innledningsrunde med ukontroversielle spørsmål, fortsetter så til hovedtemaene, før man har en rolig avslutning med ukontroversielle spørsmål (Ryen 2002).

Når det gjelder varigheten på et kvalitativt intervju er det et generelt råd at det bør vare mellom 1 og 2 timer. Kortere intervjuer kan bli overfladiske, mens lange intervjuer gjør begge parter trøtte og respondenten kan kanskje ikke avse så mye tid (Ryen 2002). I denne undersøkelsen har jeg valgt å beregne ca 1 time per intervju. Jeg mener dette vil være tilstrekkelig for å oppnå ønsket informasjon, samtidig som det er lettere å få respondentene til å sette av 1 time fremfor 2 timer. Enkelte av respondentene syntes allikevel at en time var lenge for et intervju, og ga uttrykk for dette da de ble kontaktet for å kartlegge deres interesse til å være med og tidspunkt for intervju.

Det halvstrukturerte intervjuet er nok det som er mest utbredt, bortsett fra det helt åpne intervjuet som er typisk for etnografien (enkeltsamfunns kultur og samfunnsliv). Det halvstrukturerte intervjuet kjennetegnes ved at hovedspørsmål og temaer er satt opp på forhånd uten detaljerte spørsmålsformuleringer og uten bestemt rekkefølge (Ryen 2002).

Hvis forskeren er godt forberedt til intervjuet er det ikke noe problem om intervjueren ikke følger planen/intervjuguiden. Når forskeren kjenner intervjuguiden godt er det uproblematisk for forskeren om respondenten ”hopper rundt” i skjemaet. Respondenten bør få snakke fritt i stor grad uten å bli styrt av rekkefølgen i guiden (Ryen 2002).

Personlig intervju – ansikt til ansikt

Ønsket var å gjennomføre flest mulig av intervjuene ansikt til ansikt med respondentene. På denne måten får intervjuer og respondent et helt annet forhold til hverandre enn de får gjennom telefonen. Disse intervjuene blir også mer personlige og man kan få tak på informasjon som ligger dypere inne hos respondenten. Respondentens kroppsspråk kan også gi viktig informasjon i et intervju, og dette kan fanges opp når intervjuene foretas ansikt til ansikt.

Telefonintervju

Grunnet tid og ressurser ble det satt av en bestemt tidsperiode for gjennomføring av personlige intervjuer i Hjuksebø. De grunneierne som ikke hadde mulighet til å delta på de personlige intervjuene men som allikevel sa seg villige til å bli med i undersøkelsen ble intervjuet over telefon. I disse intervjuene ble den samme intervjuguiden fulgt som ble benyttet i de personlige intervjuene.

Gangen i undersøkelsesopplegget:

Gangen i undersøkelsesopplegget kan deles i tre hoveddeler. Det som ble gjort før intervjuene ble gjennomført, gjennomføringen av intervjuene og organisering av innsamlet data.

Forarbeid

Forarbeidet startet med et infobrev (Vedlegg 1) som ble sendt ut til grunneierne for å informere om undersøkelsen og at de ville bli kontaktet innen kort tid. Brevet var underskrevet av min hovedveileder og utmarkssjefen i AT-skog. En uke etter at brevet var sendt ut, ble grunneierne kontaktet og tid for intervjuer ble avtalt. Videre ble det utarbeidet en intervjuguide (Vedlegg 2) på grunnlag av målsettinger og problemstillinger. Jeg prøvde å se for meg gangen i intervjuene da jeg utarbeidet spørsmålenes rekkefølge. Under gjennomføringen måtte jeg likevel hoppe litt frem og tilbake i intervjuguiden for å få flyt i intervjuene. Hensikten med intervjuguiden er å hjelpe intervjueren til å gi intervjuet en viss struktur ved å angi en del temaer som det er viktig at blir berørt gjennom intervjuet.

Prøveintervju ble gjennomført på venner og medstudenter for å få en tilbakemelding på formuleringer og rekkefølgen til spørsmålene.

Gjennomføring av personlige intervjuer

Når det gjelder innsamlingsteknikk for intervjuene stod valget mellom å notere fortløpende eller bruke diktafon. Ved å notere er det mindre rom for oppfølgingsspørsmål ettersom intervjueren over lengre perioder vil være konsentrert med notering. Ved bruk av diktafon står intervjueren langt friere til å stille spørsmål, og intervjuet ligner mer en vanlig samtale. Ulempen med diktafon er at respondenten kanskje ikke er like åpenhjertig som han ville vært uten diktafon.

I denne oppgaven ble diktafon førstevalget, men det var gjort rom i intervjuguiden for notater om noen av respondentene ikke ønsket bruk av diktafon. Selv om diktafon ble brukt ble noen hovedmomenter notert ned underveis. Før intervjuet startet ble respondentene informert om at opptakene ville bli behandlet konfidensielt. De vil ikke bli allment tilgjengelige og opplysninger brukt i oppgaven vil bli anonymisert slik at de ikke kan spores tilbake til enkeltpersoner. Opptakene arkiveres og oppbevares av undertegnede.

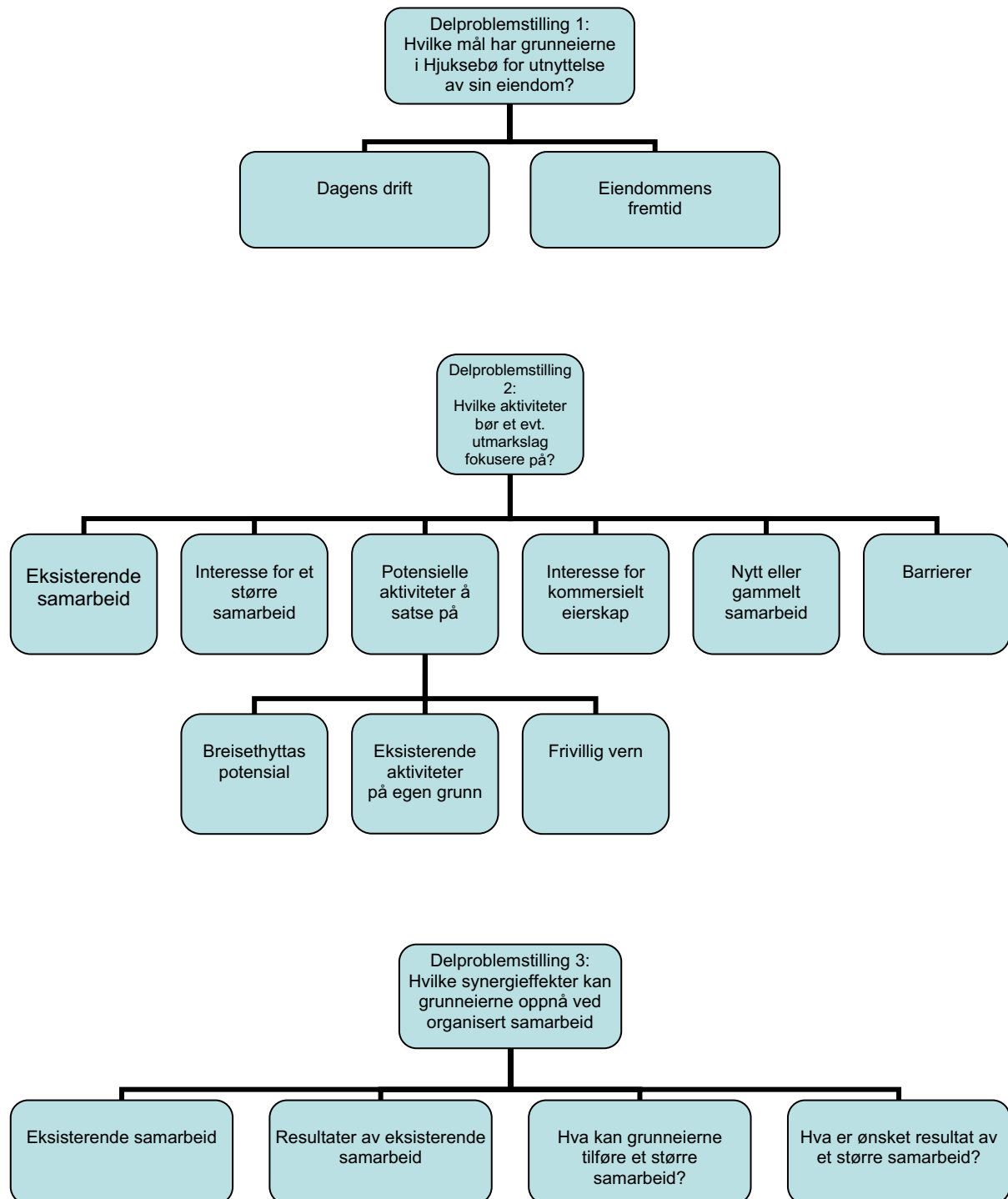
Etter de to første intervjuene ble to temaer lagt til i intervjuguiden ettersom det dukket opp ny informasjon som var relevant for oppgaven. Disse to temaene ble diskutert i begge de to første intervjuene, så det var ikke nødvendig å gå tilbake. Varigheten på intervjuene varierte fra 30 minutter til 2,5 timer.

Gjennomføring av telefonintervjuer

De fire telefonintervjuene ble gjennomført etter alle de sju personlige intervjuene. En respondent tok også kontakt i ettertid for å komme med ytterligere informasjon. Under gjennomføringen av de siste intervjuene fikk jeg følelsen av at det ikke lenger kom noe ny informasjon ut av intervjuene. I Ryen (2002) beskrives dette som et tegn på at man har gjennomført tilstrekkelig antall intervjuer.

Organisering av data

De innsamlede dataene ble kategorisert og satt inn i en omfattende matrise med kategoriene vertikalt og respondentene horisontalt. Kategoriene er her koblet til respektive problemstillinger. Dette ble gjort for å gjøre dataene oversiktlige og for å forenkle analysen.



Figur 4: Kategorier for sortering av innsamlet data under respektive problemstillinger.

Problemer som oppstod under datainnsamlingen

Ting går ikke alltid som planlagt og det dukket opp noen problemer under datainnsamlingen. Dette var for det første problemer knyttet til diktafonen. I et av intervjuene stoppet diktafonen etter ca. 15 minutter, dette var noe jeg ikke oppdaget før mot slutten av intervjuet. Løsningen ble at jeg satte meg ned med en gang etter intervjuet og skrev det jeg husket av intervjuet. Jeg hadde heldigvis også tatt en del notater underveis, noe som forenklet denne prosessen. En annen gang ble diktafonen forstyrret av signalene fra en mobiltelefon som ringte på lydløs, men dette varte bare en kort periode og minimalt med informasjon gikk tapt.

Det var også en av respondentene som hadde glemt intervjuet helt, og han var ikke i området da intervjuet egentlig skulle ha foregått. Her ble løsningen å gjennomføre intervjuet per telefon i ettertid.

4 Resultater

I alt ble 18 grunneiere invitert til å delta i undersøkelsen. Av disse deltok totalt 11 stykker. Av intervjuene ble 7 gjennomført ansikt til ansikt og 4 per telefon.

I resultatdelen vil jeg presentere de dataene jeg har samlet inn i grove trekk, for så å trekke frem enkelte av dem i analyse og diskusjon.

Arbeidsmengde på gården

Seks grunneiere jobber fullt ved siden av gården, en jobber 70% ved siden av og 30% på gården, mens kona jobber 100% på gården og fire jobber fulltid på gården.

Fremtiden

Når det gjelder grunneiernes forventninger knyttet til bruken av eiendommene i fremtiden spenner disse fra å ikke tro at den vil gi noe næringsgrunnlag men den kan være en fin plass å bo til større utbyggingsprosjekter og aktiviteter knyttet til de ressursene som finnes på eiendommene. De fleste ser derimot på gården som en mulighet for biinntekt i fremtiden.

Eksisterende samarbeid

Småviltjakt: Det er et grunneierlag som omfatter småviltjakt i området. Her er 9 av de 18 inviterte grunneierne med, og 6 av de 11 som ble intervjuet. Dette ble starta på 50-tallet, og de selger årskort på et areal på 20-28000 daa fordelt på flere teiger. Tidligere solgte de 70-80 jaktkort i året, men det ble for mange og jakttrykket ble for høyt. Så de siste årene har det ligget på 40-50 solgte kort. Prisen er per i dag 600 kr for faste jegere og 900 kr for nye jegere. Gjennom årene er det noen som har meldt seg ut, og det er flere av de som er medlem i dag som vurderer å melde seg ut. Begrunnelsene er at de ønsker høyere avkastning på ressursen, eller at de føler de ikke har oversikt over hva som skjer der.

Elgjakt: Når det gjelder elgjakt er alle grunneierne organisert inn under et storvald. Tre har gått sammen om å leie ut eksklusivt. To eiendommer ligger i Notodden. De resterende grunneierne er med på "bygdejakta" der alle grunneierne har jaktrett, og de deler kjøttet etter eiendomsstørrelse. De fleste jakter selv, mens noen lar slekt og venner benytte deres plass i jaktlaget. Tradisjonene rundt elgjakta i bygda er veldig sterke, noe som har ført til en interessekonflikt når enkelte grunneiere har ønsket å leie ut elgjakta på sin grunn.

Fiskekort: Det er en fiskekortordning i området, men det har vært liten interesse knyttet til den. Alle Sauherad-grunneierne som har vann på sin grunn er med. Pengene går inn på en konto og har blitt stående der. Ingen har tatt ansvar for å bruke av disse pengene til å utvikle fisketilbudet videre, og det har heller ikke blitt utbetalt utbytte. Det selges omlag 30-50 fiskekort i året, og prisen er 250 kr per år. Disse selges fra en kasse ved veibommen inn til området. Det er mellom 10-15 vann som er inkludert i ordningen. Det er ingen spesiell organisering eller annonsering rundt dette tilbudet. Det er utarbeidet vedtekter, men det blir ikke holdt årsmøte. Det er heller ikke utarbeidet noen fordelingsnøkkel for eventuelle inntekter og utgifter i forbindelse med dette.

Veisamarbeid: Alle eier noen prosenter av grusveiene. Infrastrukturen er bra, men det er lite håndheving i forhold til snikkjøring. En grunneier poengterte fordeling av veikostnader fra Breisetveien og opp til Taklås. Det er samme pris for å kjøre til Breiset som til Taklås, mens inntektene går til Breisetveien.

Resultat av eksisterende samarbeid

Småviltjaktssamarbeidet fører til at det blir mindre jobb på den enkelte grunneier, og de oppnår om lag 50 øre/dekar. Fiskekortordningen gir et tilbud til hytteeierne og andre interesserte.

Elgjakta gir grunneierne muligheten til å delta på jakt, ettersom flere av eiendommene enkeltvis ikke er store nok til å utgjøre jaktbare enheter. De som leier ut elgjakta får en god tilleggsinntekt fra dette. Det er derimot lettere å leie ut sammen med andre ettersom enkelteiendommer ikke er egnet for enkelte jaktformer som for eksempel løshundjakt. Deltakelse på elgjakta bidrar til integrering i samfunnet, og man blir kjent med naboene på en helt annen måte. Det bidrar til samhold i bygda. Det er også en fordel å være med i et storvald forvaltningsmessig, fordi man har mye større frihet til å forvalte elgstammen i området etter eget ønske.

Interesse for et større samarbeid

Samtlige som var med på undersøkelsen har sagt at de kan være interessert i å delta i et større samarbeid, forutsatt at det gir avkastning økonomisk. Det må ikke bare føre til merarbeid og bli en plikt. Det er derimot en grunneier med en større eiendom som deler området i to som ikke har vist noe interesse for samarbeid. En annen av grunneierne som ble kontaktet med forespørsel om han ønsket å delta i undersøkelsen sa kraftig nei og at han ikke ønsket noe nytt større samarbeid.

Hva kan de tilføre et samarbeid

En grunneier kan ha potensielle kunder i eksisterende hyttefelt. En grunneier stiller seg positiv til å være med å investere i enkelte aktiviteter men føler han har lite arbeidskapasitet til overs. Det er interesse for å kunne tilrettelegge mer rundt jakta og forvalte området som en helhet. Det er mye kunnskap og erfaringer blant grunneierne som de kan trekke med seg videre. En grunneier driver blant annet en hyttebedrift og kan tilføre mye i en utviklingsfase i retning mer utbygging.

Ønsket resultat.

Aktivitet og videreutvikling av området kan skape økonomisk avkastning og nye arbeidsplasser i bygda. Flere mener også at et velfungerende utmarkslag kan bidra til samhold og godt miljø i bygda.

Mange av grunneierne mener at gjennom et større samarbeid vil man kunne forvalte jakt og viltpopulasjoner på en mye bedre måte; med hensiktsmessige jaktområder, samjakt med småvilt og forvaltningsmessig riktig uttak av vilt.

Arbeidsinntekt eller kapitalinntekt

De fleste av grunneierne ser for seg en kapitalinntekt fra utmarka i tillegg til den jobben de har ved siden av. Fulltidsbøndene ser for seg en kombinasjon av arbeidsinntekt og kapitalinntekt.

Kortsiktighet eller langsiktighet

Det er gjennomgående holdninger for langsiktighet. Dette gjenspeiler seg i at når det er snakk om hytteutbygging vil dette i utgangspunktet være hytter for bygsling. Vedrørende dette er flere bekymret i forhold til ny lovgiving. Når det er snakk om jakt er det enighet om at langsiktighet er viktig, både forvaltningsmessig av viltpopulasjoner, men også med tanke på at det må være oppsigelsestid på et samarbeid.

Breisethytta

Troen på muligheter knyttet til Breisethytta varierer fra null potensial via enkel utleie i sammenheng med jakt og større arrangementer som bryllup etc, til full utbygging som eksklusivt hotell. De fleste mener at mulighetene til å lykkes og med hvilke aktiviteter står og faller på de som skal drive Breisethytta.

Kommersielt eierskap

Når det gjelder grunneiernes interesse for å gå inn i den kommersielle delen av reiselivet i området virker det å være interesse for dette, men det kommer helt an på hvilke type aktivitet det er snakk om. En del grunneiere ønsker imidlertid ikke å gå inn i noe slikt.

Holdninger til ulike aktiviteter på sin eiendom

De aller fleste er positive til mer tilrettelegging i form av stier, løyper og bålplasser etc. på sin grunn. Når det gjelder opplevelsesturisme utført av andre er de i utgangspunktet positive, men det kommer an på hvilket nivå utnyttelsen er på når det kommer til godtgjøring av friarealer. Hvilke områder som dette gjelder, og at det er godt organisert har også betydning for holdningene til enkelte av grunneierne.

Nytt eller gammelt samarbeid

Når det gjelder om man skal starte et nytt samarbeid fra grunnen av eller videreutvikle det eksisterende, mente 6 av grunneierne at et nytt utmarkslag var den beste løsningen, 2 mente man burde videreutvikle det eksisterende grunneierlaget, mens 3 var usikre eller helt åpne for begge deler.

Frivillig vern

En del av området er foreslått inkludert i Skrim og Sauheradjella Naturreservat. Det er en pågående prosess rundt opprettelsen av dette naturreservatet gjennom frivillig vern. Blant de spurte er det 5 eiendommer som er berørte, mens de 6 siste ikke har arealer som inngår i denne planen.

Et verneområde kan føre til at det blir attraktivt med hytter i randsona, og positivt med tanke på utmarksnæring. Det vil også kunne brukes i markedsføringen av området.

Problemet flere av grunneierne ser er at det er mange begrensinger knyttet til vern, blant annet med tanke på utvikling av stier og løyper i området og at bålved må bæres inn etc.

Potensial

De aktivitetene grunneierne mener har størst potensial er jakt, fiske og hytteutvikling. På jaktsiden er det snakk om jaktsamarbeid og hensiktsmessige jaktområder. Ved å ha et større område kan man oppnå bedre forvaltning av elgstammen. Det er potensial i eksklusiv jakt med mat og overnatting, eller å ha med gjestejegere i et autentisk jaktlag på like vilkår med resten av jegerne. Når det gjelder utvikling av aktiviteter i forbindelse med hytteutbygging er det snakk om ting som nye hytteområder, hytteservice, tilrettelegging av stier, løyper og bålplasser etc. Utvikling rundt Breisethytta med tanke på opplevelsesturisme blir også nevnt. Når det gjelder fiske mener flere at dette tilbudet må videreutvikles, og at de generelt trenger et bedre system rundt organiseringen av jakt og fiske.

Barrierer/utfordringer

Det er en del utfordringer og barrierer knyttet til etableringen av et utmarkslag, og følgende kom frem gjennom samtaler med grunneierne. Det er forskjellige interesser knyttet til elgjakta i bygda. Det er en del mindre eiendommer hvor utleie vil bety liten inntjening og grunneieren vil miste muligheten til å jakte selv. Større eiendommer hvor grunneier ikke jakter selv vil

kunne få økt inntekt ved utleie. Store eiendommer som leier ut selv og tjener godt på det ser ingen grunn til å gå bort fra de avtalene de har.

En annen barriere er at grunneierne har god personlig økonomi, og har det bra som det er i dag. De ser ingen god grunn for endringer, og det er liten interesse for å utvikle ressursene på eiendommen. Det er også en del eldre grunneiere som er avventende grunnet et nært forestående generasjonsskifte på gården. Folk er også usikre på framtida, man vet ikke hva den bringer. Skal man investere er man kanskje engstelig for om dette er noe som vil gi brukbar økonomisk avkastning eller ikke.

I Hjuksebø som i alle andre bygder oppstår det mistenksomhet. Ingen skal ha noen fordeler i forhold til andre. Noen er livredde for at andre skal komme innpå eiendommen, og enkelte lar seg irritere av at det er en grunneier som har fått til utbygging. Det er nok en del som er motstandere av et samarbeid rett og slett fordi de tror at dette vil bringe enda større fordeler til den som har bygd ut eller andre. De ønsker ikke å jobbe for at naboen skal få mer.

I tillegg er det nok mange som ser på et utmarkslag som mest mas. De er redd for at det vil koster mer enn det smaker. I dette tilfellet er det eiendommer som vil få så liten økonomisk avkastning fra et utmarkslag at det ikke vil svare seg økonomisk for eierne å legge ned mye arbeid for fellesskapet og utmarkslaget. For små eiendommer vil et utmarkslag bety minimalt økonomisk, og de tar derfor ikke initiativ. Hva som defineres som små eiendommer kommer an på hvilke aktiviteter det er snakk om. Enkelte aktiviteter krever større plass en andre.

5 Analyse

I analysedelen linkes teori og problemstillinger med innsamlet data. På denne måten vil man kunne se sammenhengen mellom innsamlet data og teori i lys av delproblemstillingene. Se forholdet mellom innsamlet data og problemstillinger i Figur 4 side 29.

Dataene som brukes i analysen blir presentert i form av sitater. Sitatene er skrevet i kursiv. For å anonymisere grunneierne er det ikke henvist til hvem som har sagt hva.

5.1 Hvilke mål har grunneierne i Hjuksebø for utnyttelse av sin eiendom?

Vi kan se på alle eiendommene i Hjuksebø som familiebedrifter med signifikant familienærvær både i form av eierskap og ledelse. Personlige og familiens interesser prioriteres foran vekst og profittmaksimering. Det samme kan vi se i Hjuksebø. Grunneierne ser på gården som en fin plass å bo, og penger betyr ikke alt. Trivsel og velvære står sterkt. Et godt eksempel på dette er elgjakta som av en grunneier blir beskrevet som bygdas juvel, en av de virkelige fordelene med å bo på landsbygda. En annen beskriver elgjakta som høstens høydepunkt. Her er det viktigere for mange av grunneierne å kunne jakte selv enn å tjene penger på å leie den bort.

”Det er viktig at utnyttelsen ikke går på bekostning av egeninteressene til grunneierne, og her kommer da spesielt elgjakt inn som et viktig moment.”

Ved å etablere turistindustri i distriktene blir det mulig å bo og arbeide i områder fjernt fra byer og tettsteder. Dette er en næring som tiltrekker seg et stort antall personer med hovedsakelig livsstilsmotiver, og turistnæringen er ofte en verdifull tilleggsnæring i landbruket. Vi kan se dette i sammenheng med det svaret mange av grunneiere ga når det gjaldt framtiden for gården. Da svarte mange at det vil være en fin plass å bo, og at man kan drive gården litt mer på hobbybasis med jobb ved siden av.

Et viktig tema med tanke på fremtiden og hva det blir ut av eiendommen er neste generasjons interesser. I noen tilfeller tilegner neste generasjon seg ferdigheter og holdninger ved å strebe etter å ligne på foreldrene, men på den andre side kan hardt arbeid og andre negative aspekter ved aktiviteter knyttet til gården føre til at neste generasjon ønsker å gjøre noe helt annet. Her var det stor usikkerhet blant mange av grunneierne i Hjuksebø. Det er mange faktorer som avgjør neste generasjons interesser for å bosette seg på landsbygda. En av grunneierne fortalte for eksempel at datteren kunne være interessert om hun fant en å dele livet med som også kunne tenke seg å bo et slikt sted. En annen ting som kan føre til at det er mindre interesse for å overta er at det å drive en familiebedrift/gård ofte gir lange arbeidsdager og lite økonomisk utbytte. Når det gjelder grunneiernes syn på mulighetene for eiendommene i fremtiden varierer det fra at det ikke eksisterer næringsgrunnlag og at gården kun er en fin plass å bo til at de ønsker å satse på større utbyggingsprosjekter og aktiviteter knyttet til de ressursene som

finnes på eiendommene. De fleste ser derimot på gården som en biinntekt til annet arbeid i fremtiden.

Når det gjelder interessen for å starte opp med nye aktiviteter på gården er den varierende. Sju av de elleve grunneierne som deltok i undersøkelsen jobber ved siden av gården. Dette har kommet som et resultat av synkende inntekter fra jord- og skogbruk, og grunneierne må da enten finne en jobb utenom gården, eller starte opp nye aktiviteter ved bruk av gårdens ressurser. De fire grunneierne som jobber fulltid på gården har startet alternativ virksomhet ved siden av den tradisjonelle driften.. En grunneier driver et høvleri og hyttebedrift, en annen grunneier har frukttrær og utbygde hytteområder og den tredje driver med økologisk frukt og utleie av jakt. Den siste grunneieren som har fulltid på gården gjør det grunnet livsstilspreferanser. Han jobbet tidligere fulltid utenfor gården og la opp en del penger, for nå å kunne leve det livet han ønsker. Kona til en av de andre grunneierne driver fulltid på gården med riding, hestesenter og ammeku. De tar også imot busslaster med pensjonister som kommer innom for å høre om gårdens historie og bli servert kake og kaffe.

Hvis man ser på videreutviklingen av jakt og fiskeressursene i området vil det for de fleste være snakk om kapitalinntekt. De får inntekt fra utmarka si med minimal arbeidsinnsats. Noen få som skal organisere og drive dette vil kunne oppnå arbeidsinntekt på utmarksressursene. For de fleste av grunneierne vil dette være kapitalinntekt fra utmarka i tillegg til den inntekten de har fra jobben ved siden av, mens fulltidsbøndene ser for seg en kombinasjon med dels kapital- og dels arbeidsinntekt. Når det gjelder hytteutbygging vil det være gode muligheter for arbeidsinntekt i tiden etter utbyggingen. For grunneieren vil dette være arbeid som snøbrøyting og vedsalg i førsteomgang. Aktiviteter som for eksempel guidet elgjakt med fullpensjon er også mulig og ble nevnt av enkelte av grunneierne.

”90% av verdien ved en utbygging er etterverdien. Hytteutbyggingen er bare en blaff. Men det må jobbes med produkter og tilrettelegning, slik at det blir naturlig for brukerne av området å benytte seg av de produktene som er i bygda - opplevelser og handel etc. Hvis man ikke gjør noe rundt det får man ingenting.” Grunneieren kunne fortelle at han hadde hentet tallet 90% fra en seriøs presentasjon fra offentlig statistikk som ble holdt på Breisethytta.

I familiebedrifter prioriteres ofte personlige og familiens interesser, og det har gjennom tidligere tider vært en vanlig oppfatning at man skal gi gården videre i litt bedre stand enn da man selv overtok. Dette er en holdning som viser langsiktighet.

”Målet er at gården også skal være attraktiv i fremtiden.”

Når det er snakk om videre hytteutbygging i Hjuksebø sier de fleste av grunneierne som dette er aktuelt for at de ønsker å bygsle bort tomter. De er derimot litt bekymring i forhold til ny lovgivning, og om det vil lønne seg å bygsle bort i fremtiden. Grunnen til ønske om bygsling er at de ønsker at det skal være en vedvarende inntekt fra hytteutbyggingen også til kommende generasjoner på gården. Viktigheten av langsiktighet kommer også fram når det gjelder bindingstid eller oppsigelsestid i forbindelse med samarbeid om utleie av jakt. Bindingstid vil være positivt både med tanke på forvaltning av viltpopulasjoner, og for at man har litt tid på seg til omstrukturering med tanke på utleie i fremtiden. Hvor lang bindingstid det skal være er det litt forskjellige oppfatninger om. Det er derimot enighet om at den bør være minimum et år.

”Man må forplikte seg i 5-10 år. Helst ikke under 10 år, og det må være regulert hvordan man kan trekke seg ut. Det er viktig med langsiktighet.”

”Oppsigelsestiden må være minimum et år regnet fra slutten av pågående jakt sesong.”

Det kan se ut som de fleste grunneierne har ønske om kapitalinntekt i tillegg til eksisterende arbeid. De som har jobb ved siden av gården ønsker inntekt fra utmarka, men har ikke tid og krefter til overs for å gjøre noe jobb med det. Som i så mange andre familiebedrifter blir personlige og familiens hensyn prioritert foran vekst og profittmaksimering. Mange ser ofte på gården som en fin plass å bo framfor en potensiell og betydelig inntektskilde. Heltidsbøndene derimot har satset på nye og alternative næringer på sine eiendommer. Langsiktighet er viktig samtidig som det er et ønske å utnytte de ressursene som finnes på eiendommen. Det må tenkes fremover og legges til rette slik at neste generasjon skal ønske å forvalte eiendommen videre, og at den skal være driveverdig også i fremtiden. Hardt arbeid og andre negative aspekter ved å drive en gård/familiebedrift kan føre til at neste generasjon ikke ønsker å drive den videre. Viltforvaltningsmessig og jaktmessig er også langsiktigheten viktig for å oppnå kontinuitet i forvaltningen og forutsigbarhet for jegerne.

5.2 Hvilke aktiviteter bør et eventuelt utmarkslag i Hjuksebø fokusere på?

Interesse for et større samarbeid

Det første man må se på er om det er interesse for et større organisert grunneiersamarbeid i Hjuksebø. Samtlige av de 11 grunneierne som var med i undersøkelsen har sagt at dette kan være av interesse. Det som går igjen blant svarene til grunneierne er at det er viktig at det blir organisert oversiktlig og ordentlig og at det skal gi økt nytte til samtlige deltakere.

”Viktig at det blir en vinn-vinn-situasjon, og at det ikke bare blir en plikt.”

”Det må være et motiv, og det er økonomisk for de aller fleste for å drive med dette. Da må den fortjenesten bety litt. Alt må ikke forsvinne til noen som skal administrere dette for eksempel.”

Det er derimot en grunneier som har en stor og veldig sentral eiendom som ikke ønsker å bli med. Denne eiendommen deler hele området på midten, og har nok vært litt dempende på motivasjonen for å gå videre.

”En grunneier har en absolutt uvilje til å gå inn i samtaler rundt dannelse av et utmarkslag. Trolig grunnet usikkerhet, og at han vil sitte på gjerdet å se det an littegrann.”

Når det gjelder grunneierne i Hjuksebø er også flere bekymrede for at et slik utmarkslag vil gi mer til de som allerede har bygd ut og driver med aktiviteter, mens det for resten bare vil føre til en utnyttelse av deres resurser uten at de får noe igjen.

”Det viktigste er at det blir administrert godt, og at ikke noen bare skal dra nytte av andres grunn.”

Organisasjonsform

Det vil være viktig å fokusere på hvordan man skal organisere seg for å få til et fungerende samarbeid i Hjuksebø. De mest hensiktsmessige og vanligste måtene for organisering i utmark er aksjeselskap eller samvirkeforetak/andelslag. En av hovedforskjellene er formålet. Blant grunneierne i Hjuksebø er formålet som beskrevet tidligere ikke å maksimere

kapitalavkastningen, men at det er andre ting som er vel så viktig. Dette vises i følgende tre sitater:

”Hvis jeg hadde fått for eksempel 10.000 kr for å hoppe av jakta er det ikke det som er poenget.”

”Folk har andre inntekter i tillegg til eiendommen, og har da ikke behov for å leve av det gården gir.”

”Jeg har egnede områder for utbygging, men interessen er ikke på topp. Jeg er usikker på hvor lenge det vil være så lett å selge hytter.”

Når det gjelder risiko er det varierende interesse, men de fleste har det greit som de har det, og ser ingen grunn til å ta store sjanser. Det er også en del eldre grunneiere som avventer at neste generasjon skal ta over og drifte gården. Når det er snakk om grunneiernes interesse for kommersielt eierskap, og investeringer i området er det delte meninger om dette. De fleste virker å være avventede til det kommer en ide på bordet, for så å ta avgjørelsen da. Det avgjørende ser ut til å være hvor store beløp som må investeres og forventet avkastning.

”Det kommer an på hvor mye som må investeres.”

Grunneierne er økonomiske, og ønsker ikke å ta store risikoer. De har det godt slik de lever i dag, men ser gjerne at utmarksressursene benyttes på en bedre måte. Andelslag med begrenset ansvar vil da være en god løsning for de fleste, ved at risikoen da er begrenset til andelsinnskuddet.

Nytt eller gammelt samarbeid

Utarbeidelsen av et større utmarkslag som omfatter hele spekteret av aktiviteter i området har to mulige utgangspunkt. Det ene er å videreutvikle det eksisterende grunneierlaget som per i dag bedriver utleie av småviltjakt. Den andre muligheten er å starte på nytt, og bygge opp et utmarkslag fra bunnen av med nye vedtekter og formålsparagrafer. Av de 6 grunneierne som var med i undersøkelsen og som også er medlem av det eksisterende grunneierlaget mente 2 at man burde bygge videre på det eksisterende, 2 var usikre, og 2 mente det ville være best å starte helt på nytt. 3 av medlemmene i grunneierlaget var ikke med i undersøkelsen, og det er

usikkert hva de mener, men en av dem ga klart uttrykk for at han ikke ønsket noe nytt utmarkslag da han ble kontaktet med forespørsel om han ville delta i undersøkelsen. Totalt sett var 6 av de spurte for å starte et nytt utmarkslag, 2 var mot, og 3 var usikre eller åpne for begge deler.

For å vise hvor sterkt interessekonflikten står har jeg valgt å ta med to sitater som viser ytterpunktene.

”Må DEFINITIVT begynne på nytt. Har brukt veldig mye møtetid på det eksisterende grunneierlaget... uff... Jeg går garantert ikke inn i det gamle der. Huttetu. Har så mye annet å bruke tid på, at det gamle der er jeg ferdig med.”

”Vi har allerede et fungerende samarbeid på jaktutleie, og jeg er møkk lei de som ikke har villet være med før og utenbys som ønsker å starte noe nytt og revolusjonerende.”

Grunneierne som ønsker å videreutvikle det eksisterende samarbeidet mener det gir et godt fundament å bygge videre på det eksisterende grunneierlaget. Her starter man i det små for så å utvide etter hvert.

”Hvis man ikke klarer å samarbeide om småvilt som er det laveste nivået vil det være vanskelig å samarbeide om andre ting også.”

”Det eksisterende samarbeidet bør videreutvikles, slik at de som per i dag ikke er med kan vise at de faktisk kan samarbeide.”

Grunnen til at mange heller ønsker å starte på nytt enn å videreutvikle det eksisterende er at vedtektene i dette grunneierlaget er veldig begrenset til småviltsamarbeid. Samtidig som de mener det vil være en fordel å starte fra bunnen av igjen med vedtekter og formål som passer dagens situasjon bedre.

”Ved å starte på nytt vil forskrifter og vedtekter være ajourført både i språk, rettigheter og juridisk.”

Det vil også være en mulighet å beholde navnet etc. til det eksisterende grunneierlaget, for så å lage nye vedtekter og formålsparagrafer. Det eksisterende grunneierlaget har mistet flere medlemmer de siste årene, og flere av de som er medlem i dag vurderer å melde seg ut.

Enkelte grunneierne har derimot liten tro på mulighetene til å utvikle et større samarbeid som omfatter mer enn bare småviltjakt.

”Tror ikke det er mulig å samle småvilt, storvilt og fiske under et utmarkslag. Noen store grunneiere er ikke interessert i samarbeid men ønsker å beholde ting for seg selv.”

Mens andre mener dette kan løses ved å danne et større utmarkslag som en slags paraply over ulike utvalg på for eksempel fiske, småviltjakt, elgjakt, turisme og hyttebygging. På denne måten er man med i utmarkslaget, og man har da en arena for å diskutere hva de skal gjøre og på hvilke aktiviteter utmarkslaget velger å samarbeide om og hvilket omfang samarbeidet skal ha.

”Jeg har tro på samarbeid i et utmarkslag. Først må man få samlet alle inn i et utmarkslag, for så å ta diskusjonen om fordelingsnøkler etc. innad der etterpå. Man har da en organisering i bunn. Så kan man dele ut i egne utvalg for jakt og fiske og et annet for evt. turisme og hyttebygging.”

Ved å gjøre det på denne måten trenger man ikke forplikte seg til å være med i alt selv om man melder seg inn i utmarkslaget. Man kan utarbeide samarbeid på de punktene det er enighet først, for så å jobbe videre for å få til en løsning som alle er fornøyd med på de vanskeligere punktene.

”Det er ingen grunn å si nei til et fiskesamarbeid fordi elgjakta ikke kan løses.”

Når det kommer til et stykke er egentlig alle enige om at det trengs et samarbeid, men spørsmålet og interessekonfliktene ligger i hvordan det skal utformes, og hva som skal inngå i samarbeidet.

Jakt og fiske

De enkleste aktivitetene å starte med vil være fiske og småviltjakt, det er ikke knyttet de samme følelsene til disse aktivitetene som det er til for eksempel elgjakt. Alle er i dag med på fiskesamarbeidet, og ingen tar tak i å videreutvikle dette tilbudet med de pengene som kommer inn fra fiskekortsalget. Her ligger det helt klart muligheter for forbedring ved opprettelsen av et mer aktivt samarbeid.

”Pengene går inn på en konto og står der. Ingen har villet ta ansvar for å utvikle fisketilbudet og bruke av disse pengene. Vi har vedtekter men ikke årsmøte. Det er heller ikke utarbeidet noen fordelingsnøkkel, og ikke utbetalt utbytte.”

Når det gjelder småviltjakta er det stort potensial for å videreutvikle den slik at det gir en høyere økonomisk avkastning. Her kommer bedre tilrettelegging med tanke på hensiktsmessige jaktområder på tvers av eiendomsgrenser og høyere standard inn som viktige elementer.

”Jeg leier ut småviltjakta selv og har 3 ganger inntekten per daa sammenlignet med hva småviltlaget i Sauherad har. Skal man få til noe på jaktutleie må det gjøres på en slik måte at du faktisk tjener såpass mye på det at det gir en vesentlig bedre utnyttelse av området enn den du har i dag.”

”I Hjuksebø vil de ha nytte av å dele småvilt området inn i teiger for så å leie ut mer organisert enn det de gjør i dag. Ellers ligger det mer penger i å tilby guidet og mer tilrettelagt jakt, og hytter med bedre standard for overnatting.”

Når det gjelder markedspotensialet for salg av småviltjakt og spesielt skogsfugljakt er det i hovedsak norske jegere som i stadig større grad ønsker enerett til et jaktterreng og overnattings fasiliteter av høy standard.

Elgjakt er en verdifull ressurs de har i Hjuksebø, og det er store muligheter knyttet til den. Elgjakt er den jakten det er vanskeligst å få tilgang på. Det er mange som ønsker å gå på elgjakt, men tilgjengeligheten er liten. Elgjakt er også den jakten det er knyttet mest følelser til i Hjuksebø, og det er også her det er sterkest motstridende interesser blant grunneierne. Alle grunneierne er med i storvald. På den søndre delen av området har tre grunneiere gått

sammen om eksklusiv utleie av elgjakta, mens på nordre delen av området jakter grunneierne selv. Det er veldig mange meninger om hvordan denne jakta skal organiseres, og forskjellige interesser. Blant grunneierne som jakter selv er det en del mindre eiendommer hvor utleie ikke ville gitt inntekter av betydning. Mens andre grunneiere som stiller grunn til grunneierjakta ikke har jaktinteresse selv, og de føler at de ikke får utnyttet den ressursen som ligger på gården per i dag. Et problem for småviltjakta er at den mange steder kommer i annen rekke og blir sperret av elgjakta, dette er også tilfelle i Hjuksebø. Det var flere forslag til hvordan disse problemene kunne løses for å øke inntekten fra jakta.

”Ved mer eksklusivt utleie av jakt kunne det blitt styrt slik at i oktober som er mest attraktivt å jakte kunne man tilby småviltjakt, ved å selge en del av området eksklusivt til småvilt i en periode når veldig mange andre områder rundt forbi er låst. Man kunne jakte elg fra da til da, så småvilt en periode, så fri et par dager og så elg igjen.”

”Vi kunne samles tidlig på året og alle sier ifra hvor mye de ønsker å jakte selv i uttak av kjøtt og tid. Så kan vi dele området i to og de som vil jakte selv kan gjøre det, og så kan man leie ut resten. De som vil ta ut jakt selv har da så klart mindre fortjeneste av jakta og man ser etter areal hvor mye elg den enkelte har for så å dele etterpå.”

”Vi kunne delt opp for samtidig jakt med småviltjegere og rullere på området hver 1-2 uke for eksempel, men vi trenger større områder. Hvis man i tillegg skulle leid ut en del kommersielt ville man trenge mer enn de tiltenkte 50.000 daa.”

Med forslagene nevnt over vil man kunne hente ut en tilleggsinntekt ved å kunne tilby småviltjakt eksklusivt i en periode på året når veldig mye av skogen er ”stengt” for all annen jakt enn elgjakt. Samtidig vil man også kunne tilfredsstille flere av grunneierne ved at det fortsatt er åpent for grunneierjakt på elg, men at de som ønsker å leie ut og få inntekt fra jakta likevel har denne muligheten.

En annen mulighet er å åpne for å ha med gjestejegere. Dette ville være en mulighet til å øke inntjeningen fra jakta samtidig som de jakter selv. Når det ble snakk om dette mente de fleste grunneierne at dette skulle være gjestejegere som deltar på like premisser som resten av laget. Det var ikke interesse for å gjøre noe mer for eventuelle gjestejegere, selv om man her har

muligheten til å øke inntjeningen betraktelig. Det er derimot ikke pengene men opplevelsen og det sosiale som er viktig for mange av grunneierjegerne.

”Jeg tror det er mulig med gjestejegere som vil være med i et helt autentisk jaktlag på like premisser som resten av laget. Dette vil være et tema utmarkslaget må ta opp.”

”Det trengs en fin hånd til å styre prosessen ettersom elgjakten betyr veldig mye for en del, mens for andre er det det sosiale som er viktig.”

Andre aktiviteter som vil være høyst aktuelle for et utmarkslag er viltpleie og viltforvaltning, og da i første omgang å jobbe for å få til en mer helhetlig hjorteviltsforvaltning over større områder. Biotopforbedringstiltak og ting som predator kontroll kan også bidra til vesentlig økt inntekt fra småviltjakta.

Så sant muligheten for grunneierjakt opprettholdes, er grunneierne mer eller mindre positive til gjennomføring av tiltak som vil gi høyere økonomisk avkastning på ressursene knyttet til eiendommenes jaktrettigheter.

Hytteutbygging

Hytteutbygging og tjenesteyting i ettermarkedet er aktiviteter som vil kunne inngå i et utmarkslag. De siste 10-årene har det vært en stor økning i antall fritidsboliger her i landet, men denne hytteboomen vil avta på sikt. Det er store forskjeller på hvordan utbygde områder blir seende ut. For å oppnå et best mulig resultat med tanke på utbygging er det viktig å se områder som helheter som ofte går på tvers av eiendomsgrenser når man utarbeider planer.

”Hadde vært en stor fordel med en felles reguleringsplan for hytteutbygging over et større område som er gjennomtenkt.”

I tillegg til å innholde planer for hva som skal utbygges når, er det like viktig at man tenker på friområder og aktivitetsområder som vil bli benyttet av hytteeierne. Dette er et tema som har skapt misnøye i Hjuksebø.

”Det har skapt litt misnøye at noen få har bygd ut hytter og hatt inntekt, mens andre har holdt friområder.”

Enkelte mener at dette ikke er noen grunn til misnøye fordi naboene til hytteområdene har mulighet til å bygget ut på egen grunn og få de inntektene knyttet til dette.

”Nabogrunneiere til hyttefelt sier det er en ulempe. De kan enten klage eller bli med på laget. De har store muligheter knyttet til utbygging på egen grunn.”

Ved å inkludere hytteutvikling i et utmarkslag vil det være naturlig å jobbe med problematikken rundt friarealer. For eiendommer som ikke har hytteutvikling men som stiller friareal, vil det være en fordel å gå inn i et samarbeid ettersom de da kan få en godtgjørelse for å stille arealer til disposisjon. Dersom de ikke er med vil arealene deres likevel bli brukt grunnet retten til fri ferdsel i Norge. Trysil er et godt eksempel på hvordan dette kan organiseres. Der finnes det grunneiere som har fått utbetalt store pengebeløp uten å ha så mye som en hytte på sitt areal. Men når Trysilfjellet er ferdig utbygd vill samtlige eiendommer ha hytter på sin grunn.

”Det er ingen ting som hindrer enkelteieendommer å utvikle hytter etc. uten å gå inn i et samarbeid, men dette gir egentlig mindre inntekter for de som ikke blir med. Fordi det ligger jo i systemet at man som areal rundt et utbyggingsområde skal få en del av inntekten og glede av utbyggingen, men da må man inn i et samarbeid. Er de ikke med får de ingenting, og områdene vil allikevel bli brukt grunnet fri ferdsel.”

Det er mange som har vanskelig for å se at dette faktisk kan føre til at de får godtgjørelse for den aktiviteten som foregår på friarealene på deres eiendom. Mange er skeptiske til samarbeid fordi de tror at det vil gi mer til de som allerede har fått til noe utbygging eller bedriver andre aktiviteter.

”Er nok en del som er motstandere av et samarbeid rett og slett fordi de tror at dette vil bringe enda større fordeler til han som har bygd ut eller andre. Vil ikke jobbe for at naboer skal få mer.”

Den største verdien av hytteutbygging er etterverdien, men man må klare å se mulighetene og utnytte dem. Selve byggeprosessen gir mye inntekter i kommunene, men på lengre sikt er inntektene knyttet til merretterspørselen fra hyttegjestene. Dette dreier seg om lokale innkjøp

og er penger som for det meste blir liggende igjen i kommunen, og det er en betydelig mulighet for næringsutvikling og verdiskaping i lokale miljøer.

”Hytteutbyggingen er bare en blaff, de største muligheten til inntjening ligger i tjenesteyting og tilrettelegging i ettertid”

Lokal handel og lokale håndverkere vil også kunne nyte godt av denne etterverdien. Men for grunneierne kan etterverdien omfatte alt fra aktiviteter som ved og snøbrøyting til opplevelser og mat.

Det er en del skepsis knyttet til samarbeid grunnet at mange er redde for at andre skal tjene penger ved å utnytte deres ressurser uten at grunneieren får noe igjen for det. Dette er derimot noe som kan løses med en helhetlig plan hvor alle eiendommene i området inngår.

Opplevelser

Hvis man skal utvikle noe innen opplevelsesturismesegmentet er det viktig at man har tenkt godt igjennom hva man ønsker å satse på før man setter i gang. Et godt utgangspunkt for noe slikt kan være Breisethytta. Når det gjelder utvikling av Breisethytta må man først identifisere kundegruppen man ønsker å henvende seg til. I Norge og Europa har vi en stadig voksende middelklasse. Dette er kjøpesterke mennesker, og etter hvert som den eldre aldersgruppen mennesker vil ha stadig bedre helse og bedre råd vil det gi en økt etterspørsel i spa og helseprodukter. Folk blir også mer miljøbevisste, og etterspørselen etter det autentiske og det naturlige samt økoturisme øker. Her vil den urørte naturen og et mulig naturreservat være viktige elementer for næringsutvikling i Hjuksebø. Hvis Skrim og Sauheradjella Naturreservat opprettes vil det garantere autentisk og urørt natur i området. Samtidig vil det legges strenge begrensinger på området med tanke på utnyttelse i form av opparbeidelse av stier, løyper og bålplasser etc.

”Attraktivt med et sånt område i sin nærhet for forbrukeren.” (Sagt om verneområdet)

”Det blir begrensinger på bruken med tanke på opparbeidelse av stier, gapahuker, rasteplasser etc., men det kan jo gjøres i andre deler av området.”

Hvis man tar sikte på å benytte den urørte naturen som trekkraft i markedsføringsøyemed og som utgangspunkt for opplevelser i autentisk natur vil Breisethytta egne seg godt og et verneområde vil heve attraktiviteten til området. Her kreves det imidlertid relativt store investeringer for å få den opp på en standard som treffer en kundegruppe med høy betalingsvillighet. Vandring og turskigåing vil være veldig aktuelle aktiviteter innenfor Hjuksebø utmarkslag sine arealer, og man må da kunne tilby et godt produkt for at kundene skal komme. Det vil være vanskelig å tjene penger direkte på sti og løypenett, men hvis dette er godt utviklet trekker det folk til området som da benytter andre aktiviteter hvor de legger igjen mer penger. Og dette vil da i hovedsak være på mat og overnatting.

”Det er lite motorisert ferdsel i området.”

”Jeg har troen på lett tilgjengelige og rolige områder som er allright både sommer og vinter.”

Mulighetene til å få til noe på Breisethytta kommer helt an på driverne. Det trengs noen ildsjeler som virkelig ønsker å få til noe der og er åpne for en slik livsstil. Spørsmålet da blir om det er mulig å få noen fra bygda til å drive Breisethytta, eller om man trenger folk og/eller investorer utenfra. Dette er noe det er delte meninger om blant grunneierne, enkelte mener eksterne investorer er riktig vei å gå, mens andre mener det er viktig å beholde lokalt eierskap.

”Står og faller på driverne.”

”Det må satses og noen må spytte inn midler. Det må være organisert og ha et helt konsept som er gangbart i forhold til området, og det vil trenge investorer.”

”For noen vil det være en barriere om man skal invitere eksterne investorer eller om det skal være lokalt eierskap. Selv mener jeg lokalt eierskap er viktig.”

Spørsmålet er hvordan lokale krefter vil reagere på at det kommer noen utenfra, enten som investorer eller i form av drifting og eierskap på Breisethytta og tjener penger på deres ressurser. Dette er et tema som helt klart kan føre til konflikter.

”De er veldig harde mot hverandre mange ganger i bygda, samtidig som de står ekstremt samla hvis noen fra utsida kommer inn og prøver å gjøre ett eller annet.”

Sesonger er ofte et problem for små bedrifter, og i Hjuksebø vil det være likeså. Det vil derfor være viktig å satse på et aktivitetsspekter som dekker hele året. I løpet av jakt sesongen vil Breisethytta være et fint utgangspunkt for jegere. Det kan være mulig å opparbeide eksklusive jaktopplevelser med mat og overnatting i området med Breisethytta som utgangspunkt. På vinteren er det skigåing som vil være det naturlig å satse på, mens om sommeren vil fotturer og fiske være attraktive aktiviteter.

Skal det være noen inntektsmuligheter i Breisethytta for et utmarkslag må man gå inn på eiersiden, men det er veldig usikkert hvilken økonomi som ligger i dette. Interessen for å drive Breisethytta finnes også blant grunneierne. Uansett vil det være de som gjør jobben der som vil reise av gårde med det meste av gevinsten.

”Det trenges ildsjeler, og man må akseptere at det er de som driver det som reiser med det meste av gevinsten.”

”Jeg kunne godt tenke meg å holde på der som pensjonist.” (På Breisethytta)

Det vil ikke være mulig for et utmarkslag i Hjuksebø å tilby produkter som er tilpasset alle behov og ønsker, og de bør derfor konsentrere innsatsen mot avgrensede kundegrupper. Dette vil da i førsteomgang bli aktiviteter knyttet til jakt, fiske og hytteutbygging.

Veinettet

Når det gjelder veinettet kan dette også føres inn i et utmarkslag, og hvis man skal få til en videre utvikling av området fra Breiset og bort til Taklås må man finne en felles ordning for hele veinettet. Per i dag er det ikke vinterbrøytet til Taklås, og det må være en forutsetning om man skal foreta en utbygging der. Det vil da være en fordel å benytte et felles betalingssystem hvor man betaler ulike takster avhengig av hvor man skal kjøre. Inntektene herfra må så fordeles på de to veiene ut i fra bruk og hvilke investeringer som er foretatt og som må foretas på veiene.

”Jeg har ikke planlagt noe hytteutbygging. Grunnet kostnader med helårsvei opp til Taklås området.”

”Det er samme pris for å kjøre til Taklås som til Breiset, men inntektene går til Breiset veien. Jeg har prøvd å ta opp dette, men fikk som svar at jeg kunne sette opp en egen bomkasse selv ved starten av Taklåsveien.”

Når det gjelder vei inn til hytteområdene hadde det vært en klar fordel å knytte seg på veinettet som kommer fra E134 og inn i et hyttefelt i Notodden. Man ville da slippe den stedvis bratte veien fra bygda og opp, men her har det ikke vært ønske fra grunneieren om å la andre koble seg på dette veinettet.

”Skulle hatt en vei fra Breisett bort til E134. Dette ville gitt en helt annen innfallsport til området.”

Ved et større samarbeid om veinettet ville man kunne øke attraktiviteten til området betraktelig ved at det ville være lettere ankomst.

Det virker som interessen er tilstede for et større grunneiersamarbeid i Hjuksebø, så sant det blir organisert godt og gir økt nytte til deltakerne. Denne økte nytten trenger ikke å være økonomisk. Det er andre ting som kan være vel så verdifullt, et eksempel på det er elgjakta som mange av grunneierne ønsker å benytte selv fremfor å leie ut. Med maksimert brukernytte som formål og grunneiernes ønsker om lav risiko, vil andelslag med begrenset ansvar passe godt. Grunneierne er egentlige enige om at det trengs et samarbeid, men problemet ligger i interessekonflikten rundt de forskjellige aktivitetene som er aktuelle for et samarbeid. Fiske og småviltjakt vil være det enkleste stedet å starte. Det er ikke like mange meninger og følelser knyttet til dette som til elgjakt og utbygging. Det er derimot interesse og muligheter for en kombinasjon av grunneierjakt og tiltak som gir økt økonomisk avkastning på jaktrettighetene i området. Fordelene med å få hyttebygging inn i et utmarkslag vil være mulighetene til å se området under ett når reguleringsplaner utarbeides. Man vil da få en mer kostnadseffektiv utbygging samtidig som det blir tatt hensyn til de som stiller friarealer. Ro og stillhet vil kunne bli et varemerke for området, og man bør fokusere på det autentiske og naturlige som områdets styrker. Når det gjelder Breisethytta trengs det omfattende investeringer, og det er usikkert om det er nok vilje og midler i bygda til å satse på den gamle

turisthytta. Bedre organisering og sammenknytting av skogsbilveinettet ville hevet hele området og skapt nye muligheter.

5.3 Hvilke synergieffekter kan grunneierne oppnå ved organisert samarbeid kontra det å stå alene?

Utvikling av utmarksnæring som en del av næringsgrunnlaget i landbruket vil være det primære formålet for et utmarkslag. Det er ofte vanskelig å få til noe ved å se den enkelte eiendom som en driftsenhet, det er derfor ofte en nødvendighet å opprette hensiktsmessige driftsenheter. Ved å se på eiendommene i Hjuksebø stemmer dette godt. Det er en del mindre eiendommer, og flere av dem er igjen delt opp i mindre og spredte teiger. Den enkelte eiendom har ikke hensiktsmessige områder for jakt, fiske og hyttebygging med friarealer. Ved samarbeid over et større område kan man dele opp i hensiktsmessige jaktområder uavhengig av eiendomsgrenser, og det er også muligheter for å organisere parallell jakt på storvilt og småvilt. Samtidig vil felles utleie føre til mindre arbeid på den enkelte. Større områder er også en fordel forvaltningsmessig, ved at man kan drive forvaltning med samme målsetting og tiltak på et større område. Ved å kunne forvalte og tilrettelegge ressursene på en bedre måte vil grunneierne også kunne selge produktene sine dyrere og få økt inntjening på utmarksressursene de har på eiendommene sine.

”Det er lettere å leie ut sammen med andre, ettersom min eiendom ekskluderer løshundjakt.”

”Eiendommen min er for liten til at jeg kan leie ut jakt alene.”

”Den største gevinsten ved et stort grunneierlag ville være å kunne regulere elgjakt i forhold til utleie av småviltjakta. Nå låses området under elgjakta.”

”Man trenger et større område å drive elgforvaltningen på.”

Når det gjelder organisering ligger hovedfordelen i det å stille sterkere samlet enn man ville gjort alene, samtidig som det er ønsket og forventet at samtlige deltakere får økt nytte ved å være med i organisasjonen. Ved å organisere seg og samarbeide om aktiviteter vil man kunne utvikle mer helhetlige aktiviteter. For eksempel ved å selge guidet jakt med hytte og mat

istedenfor kun jaktkort. Det er mer arbeid, men gir samtidig en betydelig verdiøkning på produktet.

”De fleste som har vært på møtene har skjönt at det er en merverdi knyttet til samarbeid og at det er for dårlig organisert i dag.”

Organisering i et utmarkslag vil også føre til at man får en forvaltningsenhet for utmarksutnyttelse med flere saksområder, som vil bli i stand til å foreta en samordnet utnyttelse og planlegging av området ved at man lettere kan se sammenhengen av ressursutnyttelsen (Kristensen & Sigstadstø 1995). I Hjuksebø er det veldig aktuelt å foreta en slik organisering med utmarkslaget på toppen og med flere utvalg under, på for eksempel jakt, fisk og hytteutvikling. Utmarkslaget blir da en arena for å ta opp mulige tiltak og aktiviteter og få diskutert dem på en ordentlig måte, for så å avgjøre den videre gangen i prosessen. På denne måten får man muligheten til å se hele området og alle aktivitetene under ett, som en helhet. Felles reguleringsplaner vil være et viktig element under planlegging av videre hyttebebyggelse.

”Det bør utformes et større utmarkslag, og ha organisering innenfor dette utmarkslaget igjen i grupper på for eksempel fiske, jakt og hytteutbygging, men formålet må være vidt.”

Markedsmakt er ofte visjonen bak et samarbeid, og en viktig del av samarbeidet er det å organisere seg og ha en felles markedsføring samt deling av kunder. Dette er noe som vil gi en bedre inntjening og lavere kostnader for den enkelte tilbyder eller bedrift. Å være samlokalisert og gå inn i et felles samarbeid fører også til at man lettere kan utveksle kunnskaper og dra nytte av hverandres erfaringer. Blant grunneierne eksisterer det mye kunnskap og erfaringer som man vil kunne dra nytte av i det videre arbeidet. Et samarbeid kan også bidra til å styrke samholdet i bygda og opprettholdelse av et godt miljø. I mange områder er turistindustrien dominert av familiebedrifter, og Tinsley & Lynch (2001) hevder familienettverket blant småbedrifter spiller en viktig rolle i destinasjonsutvikling (Getz & Carlsen 2005). Når det gjelder Breiset var det tidligere en skidestinasjon på 60 og 70 tallet, mens det i dag er relativt stille der. Ved dannelse av et utmarkslag og utnyttelse av de nettverkene som finnes i bygda til å skape aktivitet, vil det kunne være mulig å få pustet nytt liv i området som reiselivsdestinasjon. Viktigheten av samarbeid og det å involvere alle i

lokalmiljøet har vært en viktig del for utvikling av andre områder som helårsdestinasjoner. En forutsetning er imidlertid at det finnes ildsjeler til å mobilisere de kreftene som finnes i bygda.

Et organisert utmarkslag vil kunne bidra til mer aktivitet og videreutvikling av området. Dette vil skape økonomisk avkastning og nye arbeidsplasser både for grunneiere og andre i og rundt Hjuksebø.

De viktigste elementene et samarbeid vil føre med seg er hensiktsmessige driftsenheter, med tanke på jakt og viltforvaltning. Det vil også være mulig å selge mer helhetlig produkter og ta ut en høyere fortjeneste på de produktene man tilbyr. Hele området kan sees under ett, noe som vil gjøre det lettere å se helheten og sammenhengen i ressursutnyttelsen. Her kommer helhetlige planer for bruk av området inn, og felles reguleringsplan i forbindelse med utbygging muliggjør avsettelse av friarealer og kompensasjon for disse. Samtidig vil felles markedsføring og deling av kunder føre til bedre fortjeneste og lavere kostnader for den enkelte tilbyder.

6 Diskusjon

I diskusjonen vil metode, teori og analyse bli sett på med et kritisk blikk for å se om det er ting som kunne vært gjort annerledes eller om det kan være andre løsninger på problemene.

6.1 Diskusjon av metode

For å samle inn data i denne undersøkelsen ble det brukt halvstrukturerte personlige dybdeintervjuer som ble gjennomført enten ansikt til ansikt eller som telefonintervju. Denne metoden ble valgt fremfor gruppeintervjuer som var det andre alternativet i denne oppgaven. Bakgrunnen for dette var at ved å bruke personlige intervjuer kan man få tilgang til data som ikke ville kommet frem foran naboen. Gjennom gruppeintervjuer kunne man kanskje fått med noen flere, og spart tid. Men det ville vært fare for at en dominerende person kunne styrt svarene til andre deltakere i gruppa.

Tidspunktet for intervjuene fungerte bra, og det gikk greit å avtale møter med de som ønsket å være med. Høstjakt eller våronna ville vært vanskelige tidspunkter for å gjennomføre intervjuer.

Når det gjelder utvalget av de som ble invitert til å være med i undersøkelsen var dette 18 grunneiere med tilknytning til området. Flere av dem har også tidligere vært involvert i jobben for å få til et større og bredere organisert samarbeid. Det faktum at 7 av disse 18 ikke ønsket å delta i undersøkelsen kan ha ført til et skjevt resultat. Det er trolig de som har minst interesse av å være med i et organisert samarbeid som ikke ønsket å delta i undersøkelsen. En av de som ikke ønsket å være med sa kraftig nei, og uttrykte at han hadde fått nok av de som ønsket å starte opp et større organisert grunneiersamarbeid. En annen grunneier som ikke hadde anledning til å delta har en eiendom som deler det tenkte samarbeidsområdet i to. Data fra disse to grunneierne ville vært veldig verdifulle for oppgaven. Noen av deres holdninger og meninger ble allikevel fanget opp gjennom intervjuene, ved at andre respondenter fortalte om disse grunneierne og deres meninger.

Målefeil er forskjell mellom den sanne verdien og den vi har fått tak i. Her kan vi se på reliabiliteten og validiteten til de innsamlede dataene. Reliabilitet er nøyaktigheten til dataene, mens validiteten er dataenes relevans for problemstillingen. Reliabiliteten til dataene vil være relativt god ettersom samtlige intervjuer ble foretatt av samme intervjuer. Dette sikrer at datainnsamlingen følger samme retning, og intervjuer vil ha tilnærmet lik påvirkning på alle respondentene. Det kan derimot være en forskjell mellom intervjuene som ble foretatt ansikt til ansikt og telefonintervjuene. Dataenes reliabilitet eller pålitelighet økes også ettersom det ble gjort opptak av intervjuene, fordi det ellers er krevende å både skulle spørre, være en god lytter, notere og samtidig stille gode oppfølgingsspørsmål underveis. En ting som bidro til å øke reliabiliteten var at på slutten av intervjuene ble det åpnet for at begge parter kunne ta kontakt om det skulle komme opp noen viktige momenter i ettertid. En respondent benyttet seg av dette for å korrigere noe av den informasjonen som kom frem i intervjuet.

Andre ting som kan ha svekket reliabiliteten er at i det ene intervjuet dukket det opp en person til mot slutten av intervjuet. Dette var en god nabo av grunneieren og det virket som de hadde relativt like meninger og at den informasjonen som kom frem ikke ble påvirket av at det var en person til i rommet. I et annet intervju deltok både mann og kone. Her var det kona som i sin tid hadde overtatt gården, men mannen som per i dag stod for det meste av driften. De var begge veldig åpne og sa sine egne meninger, men det kan være at svarene hadde blitt annerledes om bare en av dem hadde deltatt.

Validiteten til dataene ble sikret ved at spørsmålene i intervjuguiden ble linket opp mot problemstillingene. På denne måten ble unødvendige temaer og spørsmål unngått, og det innsamlede datamaterialet fikk en form som enklere kunne knyttes opp mot de spesifikke problemstillingene.

6.2 Diskusjon av teori

Når det gjelder valget av teori ble det her en tredeling med tanke på organiseringen. Først tok den for seg familiebedrifter, ettersom dette kunne sammenlignes med enkelteiendommene. Deretter tok den for seg organisasjonsformer og organisasjon i utmark, for å vise hvordan grunneieren kan organisere seg ut i fra forskjellige mål og preferanser. Tilslutt ble det redegjort for hvilke fordeler det er ved å stå samlet i samarbeid og nettverksteori.

Det ble også i en tidlig fase av oppgaven vurdert å ta med noe om hvilke vedtekter og fordelingsordninger som ville lønne seg, men etter nærmere vurderinger vil dette være noe grunneierne må diskutere seg frem til. Det finnes her flere ferdig utarbeidede modeller man kan ta utgangspunkt i.

Teorien om familiebedrifter er veldig generell, og ikke direkte rettet mot landbruk og utmarksnæring. Dette kan ha ført til at deler av denne teorien ikke passer helt for å beskrive grunneiere i norske bygder. Samtidig er det interessant å se hvilke paralleller man kan dra fra større familieeide bedrifter til mindre utmarkseiendommer, for eksempel vedrørende det med interessen til å overta bedriften eller eiendommen.

6.3 Diskusjon av resultat og analyse

I analysedelen ble teori og problemstillinger linket med innsamlet data. På denne måten ble sammenhengen mellom innsamlet data og teori satt i lys av problemstillingene.

Hvilke mål har grunneierne i Hjuksebø for utnyttelse av sin eiendom?

Det kan se ut som de fleste grunneierne har ønske om kapitalinntekt i tillegg til eksisterende arbeid. Disse grunneierne ønsker at det skal være en viss aktivitet på eiendommen, samtidig som de ønsker minst mulig arbeid i forbindelse med forvaltningen av disse aktivitetene. Ting som deltakelse på elgjakt har ofte større verdi enn den inntekten de ville fått fra utleie. Her er

det hele tiden et spørsmål om penger. Så lenge den gode økonomien i Norge fortsetter vil nok livsstilmotivet være det sterkeste blant mange norske grunneiere. Dersom det skulle bli dårligere tider, ville det være nærliggende å utnytte de ressursene man har på eiendommen i større grad, eller kvitte seg med hele eiendommen. Heltidsbøndene derimot har et litt annet syn på dette. De er avhengige av inntektene fra gården og ønsker en kombinasjon av kapital- og arbeidsinntekt. Forvaltningen av ressursene på eiendommen er fulltidsjobb for disse grunneierne, og mulighetene knyttet til næringsutvikling i utmark er en verdifull tilleggssinntekt.

Som vi ser har grunneierne litt forskjellige motiver for utnyttelse av sin eiendom, noe som kan føre til at det oppstår interessekonflikter mellom de som ønsker å utnytte ressursene selv og de som ønsker å benytte ressursene for å oppnå økonomisk avkastning. Det ligger muligheter knyttet til en kombinasjon av disse målene og økt nytte til alle parter. Samtidig må man da være inneforstått med at det er de som gjør jobben som vil oppnå det meste av fortjenesten. Dette vil da i hovedsak være heltidsbøndene som har tid nok til å gjøre denne jobben, mens det kan gi en fin tilleggssinntekt til deltidsbøndene. Her kan det fort oppstå konflikter ved at deltidsbøndene føler at deres grunn kun blir utnyttet av andre. Det er derfor viktig å utarbeide gode avtaler og fordelingsordninger før man går inn i et slikt samarbeid.

Langsiktighet er noe som går igjen både hos heltidsbøndene og de som har annen jobb ved siden av. De fleste ønsker at det skal være aktivitet på eiendommen og at fremtidige generasjoner skal ønske å forvalte den videre. Ved å bygsle ut tomter istedenfor å selge, ønsker de å gjøre eiendommen mer attraktiv for fremtiden. Når det gjelder hvor lønnsomt det vil være å bygsle bort tomter er det avhenging av lovgivningen. Det har blitt vurdert lovendringer i disse dager som kan føre til en betydelig redusert økonomisk fortjeneste for grunneierne. Langsiktigheten er spesielt viktig for grunneierne når det blir snakk om jakt, og viktigheten av å forvalte viltet i et langt tidsperspektiv. Samtidig som utleie av jakt og samarbeid også krever en viss langsiktighet for å oppnå kontinuitet i utleieforhold og forenkling av organiseringen rundt jakta.

Hvilke aktiviteter bør et eventuelt utmarkslag i Hjuksebø fokusere på?

Det første de må fokusere på er hvordan de skal organisere seg. Hvem som skal inngå i et grunneiersamarbeid i Hjuksebø er da et viktig tema. Per i dag jobber pådriverne for at alle skal bli med. Dette kan se ut som en bra løsning med tanke på at man da oppnår store

sammenhengende arealer, bestående av mange eiendommer og teiger av forskjellig størrelse. En del av disse eiendommene har små teiger som ligger i utkanten av området. Eierne av disse har vist liten interesse, noe som er naturlig ut i fra hva de kan forvente å få ut av et samarbeid. Man ville kanskje være tjent med å utelate disse områdene, for å fokusere samarbeidet rundt de arealene som har størst potensial. På denne måten ville man få med de som har størst mulighet til fortjeneste, og det ville bli færre å dele denne fortjenesten på. Med en slik avgrensning vil trolig også de som ønsker utbygging lettere kunne bli enige om en plan. Det negative med dette er at det fort kan skape misnøye i resten av bygda. Hvis for eksempel de grunneierne som har areal egnet for større hytteutbygginger fra grensa til Notodden over Breisett og sørover til områdene rundt Taklås hadde gått sammen om en større utbygging ville dette gagnet disse grunneierne. Friområder ville da automatisk andre måtte stille grunnet allemannsretten og fri ferdsel. Gjennom et større samarbeid ville derimot alle kunne dra nytte av en slik utbygging, de som stiller friarealene ville få sin del av kaka. Stemningen i bygda vil forhåpentligvis forbli god, og det vil være enklere å utarbeide gode aktivitetstilbud til hytteeierene.

Et annet valg de må ta i tillegg til hvem som skal være med er hva slags organisasjonsform de skal velge. Her står først og fremst valget mellom andelslag/samvirkeforetak og aksjeselskap. En av hovedforskjellene ligger i formålet. Aksjeselskapet skal maksimere kapitalavkastning, mens i samvirkeforetaket er formålet å maksimere nytten til deltakerne. Dersom det var penger grunneierne var ute etter ville et aksjeselskap være det naturlige valget, og man kunne kjørt en mye ”råere” prosess for å maksimere inntekten fra for eksempel hytteutbygging. Ettersom de fleste grunneierne har annen jobb ved siden av kan det være nærliggende å tro at dette ville være den mest aktuelle organisasjonsformen, men tradisjoner og følelser knyttet til eiendommene og bygda spiller en sterk rolle. For mange betyr det å ha mulighetene til å jakte selv, eller det å ha urørt natur i nærheten mye mer enn de pengene de ville fått fra en utbygging. Det er jo så klart alltid et spørsmål om hvor høye beløper det er snakk om, men mange er villige til å strekke seg langt for å beholde det de har i dag. Med dette menes ikke at de ikke ønsker inntekter fra gården, men at ønsket om nyttemaksimering er sterkere enn ønsket om kapitalavkastning. Dette er derfor grunnen til at et andelslag med begrenset ansvar vil passe best i Hjuksebø i dagens situasjon.. Det vil her også være lettere å få gjennomslag for investeringer ettersom det er mindre risiko for den enkelte grunneier om det skulle gå skeis.

Et annet viktig punkt i diskusjonen rundt organiseringen er om de skal starte et nytt utmarkslag eller videreutvikle det eksisterende grunneierlaget som i dag kun fokuserer på utleie av småviltjakt. Fordelene med å starte på nytt er at de får en fersk start med nye og oppdaterte vedtekter etter dagens standard. Vedtekter som er mye bredere enn de som er i det eksisterende laget kan da utarbeides. Man slipper også å dra med seg uenigheter eller andre negative aspekter fra det eksisterende grunneierlaget. Ved å videreutvikle det eksisterende kan det være at enkelte som har vært med i det fra starten av føler at de skal ha mer å si enn andre som nettopp har kommet inn etc. Det kan derimot også være fordeler knyttet til å videreutvikle det eksisterende grunneierlaget, ved at man der har en organisering i bunn som har virket i mange år. Hvis man oppdaterer vedtektene til dagens standard kan dette være et godt alternativ til å starte på nytt. I tillegg til å oppdatere vedtekter bør det også utarbeides nye og bredere formål og vedtekter, slik at man får et bredere samarbeid som omfatter mer enn bare småviltjakta.

Uansett om man starter på nytt eller utvider det eksisterende samarbeidet er det viktig å dra med seg erfaring og kunnskap fra tidligere samarbeid. En god løsning kan være å ha utmarkslaget som en overordnet organisasjon med utvalg på for eksempel fiske, jakt, hytteutbygging etc. under. På denne måten vil det være lettere å komme i gang med aktiviteter i utmarkslaget. Det er da ingen grunn til at man ikke kan få til noe på fiske fordi man ikke er enige om for eksempel elgjakta. Problemet er imidlertid at en så kompleks organisasjonsstruktur kan føre til mye papirarbeid og at mye av inntektene går bort i administrasjonen av utmarkslaget. Det kan samtidig føre til at man ikke kommer i gang med de aktivitetene det er mer uenighet om ettersom det ikke er noe pressmiddel at man må bli enige om dem før man kan sette i gang med enklere aktiviteter.

Et godt sted å starte med tanke på aktiviteter for å skape inntekter til utmarkslaget er småviltjakt og fiske. Det er ikke de samme følelsene knyttet til disse aktivitetene som til elgjakta. Noe av grunnen til dette kan være at det er knyttet mindre inntektsmuligheter til småviltjakt og fiske sammenlignet med for eksempel elgjakt og hytteutbygging. Det som bremser for videreutvikling av jakta og da spesielt elgjakta er de sprikende interessene blant grunneierne. Enkelte vil jakte selv, mens andre vil leie ut. Per i dag får de som vil jakte selv styre, men dette er trolig noe som kommer til å endre seg i fremtiden da færre og færre av grunneieren vil være like ivrige jegere som dagens grunneiere. Omlegging av elgjakta vil trolig følge som et resultat av lavere jaktinteresse blant grunneierne. Det trenger derimot ikke

å bety at det er slutt på grunneierjakta av den grunn. Det vil fortsatt være muligheter for en kombinasjon av utleie og grunneierjakt.

Rundt organiseringen av elgjakta ligger det mange muligheter. En løsning kan være at de deler opp arealene uavhengig av eiendomsgrenser og leier ut noe, og jakter selv på resten. Grunneierne som ikke jakter selv vil få den største økonomiske avkastningen fra utleie, og de som jakter selv vil få avkastning i form av kjøtt og muligheten til å delta i jakta. Verdien av jakttagelse må den enkelte grunneier vurdere, for deretter å ta valget om man vil jakte selv eller få økonomisk avkastning fra utleie. Problemet her er at den enkelte grunneier kan føle seg presset til det ene eller det andre. Derfor vil det være viktig å ha en åpen dialog rundt temaet for ikke å skape misnøye i bygda. Ved omorganisering av jakta vil det også være mulig å ta ut en mergevinst ved samkjøring av elg og småviltjakt. På denne måten kan man tilby småviltjakt i en periode hvor etterspørsel er stor. God organisering er her viktig for å unngå konflikter mellom elg- og småviltjegere, ved at for eksempel småviltjegere skremmer elgen, eller at de forstyrrer for hverandre.

Hyttebygging med ettermarkedet er nok det stedet det ligger størst muligheter for økonomisk avkastning. Området har gode forutsetninger med den rette markedsføringen og god tilrettelegging. Grunneiere som bygger ut på sin grunn vil få gode inntekter under utbyggingen, og skape muligheten for nye arbeidsplasser i bygda knyttet til ettermarkedet. Når det bygges ut på enkelte eiendommer og ikke på andre kan det ofte oppstå problematikk rundt friarealer og rekreasjonsområder. Hvem skal stå til ansvar for den slitasjen én grunneiers hytteiere utfører på naboens grunn? Grunnet allemannsretten til fri ferdsel i Norge er det ikke noe krav om kompensasjon til de som stiller friarealer, noe som ofte kan skape anstrengte naboforhold. Løsningen på dette er ofte at de som stiller friarealer til disposisjon får kompensasjon for den ulempen dette medfører. For at man skal få til en bra løsning på denne problematikken er det imidlertid viktig at man lager en helhetlig plan for utbygging og aktivitet i området. Dette er noe som helt klart bør gå inn i et utmarkslag. De grunneierne som bygger ut vil også kunne dra nytte av et slikt samarbeid, ved at det skaper gode holdninger i bygda og at hytteeierne kan få tilrettelagte tilbud i nærområdet. Etterverdien vil omfatte alt fra handel og lokale håndverkere til ved og snøbrøyting, og det skaper aktivitet i bygda. Det er ikke bare positive aspekter ved utbygging. Arealer blir båndlagt og det kan føre til slitasje på sårbar natur. Det virker som det er en økende etterspørsel etter ro og stillhet, og hvis denne trenden fortsetter vil kanskje områder som ikke er utbygd eller tilrettelagt for aktiviteter være

de mest verdifulle. Det at det er lite motorisert ferdsel i området vil telle positivt i denne sammenhengen. Dersom man skal prøve å dra nytte av roen og stillheten i området bør man kanskje satse på eksisterende bebyggelse istedenfor videre utbygging. Her kan Breisethytta komme inn i bildet. Dette kan være et godt utgangspunkt for avslapping og å lade opp batteriene, men det er viktig at standarden er der etter.

Et annet alternativ her er å satse større på jakt og andre opplevelser. Ved å få et høyt aktivitetsnivå i området, kan man skape en slags destinasjon med mange muligheter og et godt aktivitetstilbud. Her vil man derimot trenge eksterne investorer for å få til en høy standard på området, og eierskapet vil da ikke lenger være i bygda. Uansett hva det satses på er det de som gjør jobben som vil sitte igjen med det meste av gevinsten, enten dette er lokale eller eksterne krefter.

Dersom det skal satses på turisme og opplevelser er sesonger et viktig faktor å tenke på. Man må kunne tilby et variert aktivitetstilbud gjennom hele året for å få best mulig avkastning på investeringene sine. Her er infrastrukturen en viktig faktor, og at denne er god og kan betjene det trykket gjennom hele året. En større hytteutbygging i Taklåsområdet ville ikke være mulig slik det er i dag uten vinterbrøytet vei. Dersom dette skulle være mulig måtte veien inn til området være åpen til enhver tid og i god stand. Det ville være en fordel med en felles forvaltning av alle veiene i området, for til enhver tid å kunne tilby veier som holder en tilfredsstillende standard.

Hvilke synergieffekter kan grunneierne oppnå ved organisert samarbeid kontra det å stå alene?

Når det gjelder organisering i utmark er dette først og fremst for å øke nytten til deltakeren, og da ofte i form av økonomisk inntjening. Det er mange forhold som må ligge til grunn for at det skal være mulig å skape næring i utmarka. Ofte kan det dreie seg om nødvendig samarbeid for å få til aktiviteter som ikke ville være mulig om man skulle se eiendommene som enkeltenheter. Hensiktsmessige driftsenheter kommer inn som et viktig element her. Det finnes mange små eiendommer som sett som enkeltenheter utelukker mange typer aktiviteter. Med tanke på jakt, fiske og hyttebygging med friarealer kreves det en viss størrelse på området. Dette vil så klart variere i forhold til omfanget på aktivitetene, men skal man tilby produkter av høy kvalitet kreves det litt størrelse på området. Da er ofte samarbeid helt nødvendig for å få muligheten til å se hele området under ett, og få til en samordnet

planlegging og utnyttelse. Det å samarbeide om utvikling og utnyttelse av de ressursene man har fører også til mindre arbeid og bedre inntjening grunnet lavere kostnader for den enkelte. På denne måten kan man dele på kostnadene knyttet til markedsføring, samtidig som man får en mye bedre markedsføring av hele området under ett. Gjennom felles markedsføring og deling av kunder kan man oppnå en sterkere markedsrett. Markedsføring direkte mot hytteeierne og andre potensielle brukere av området vil være et viktig fokus her med tanke på ettermarkedet. Man ville verken hatt tid, ressurser eller aktiviteter nok til å befeste markedet alene. Ved organisering og samarbeid vil man også kunne tilby mer helhetlige aktiviteter, og hele pakker. Kunden kan da bestille alt han trenger under hele oppholdet på et sted og bare ha en person å forholde seg til.

Det er derimot enkelte grunneiere som ser seg tjent ved å stå alene, grunnet at de da slipper å dele inntekter og kan ta avgjørelser i forhold til egeninteresse. Problemet med samarbeid er at det ofte er forskjellige interesser blant deltakerne. Dette kan føre til et veldig tungrodd system uten fleksibilitet og mange mister etter hvert motivasjonen til å få til nye ting og til å drive eksisterende aktiviteter videre. På denne måten kan en organisering føre til stagnering av området og ikke utvikling. Det er viktig å vite hva man vil før man setter i gang.

7 Konklusjoner

Delproblemstilling 1: Hvilke mål har grunneierne i Hjuksebø for utnyttelse av sin eiendom?

Grunneiernes mål for utnyttelse av eiendommene er varierende. Flere av grunneierne har livsstilsmotiver og sier at gården er en fin plass og bo, og at det er en bonus å kunne delta på elgjakt og være en del av et bygdesamfunn. Det er også ønske om å få litt igjen fra de ressursene som er på gården. Dette synet gjelder i hovedsak de som har annen jobb ved siden av. De som jobber fulltid på gården har høyere krav, og ønsker at det fortsatt skal være mulig å leve av eiendommen. Det som går igjen hos alle er viktigheten av langsiktighet og at det skal være noe å overta for neste generasjon. Generelt er det ønske om å få økonomisk avkastning fra eiendommen, men ikke for enhver pris. Dette er viktig å ha i bakhodet når man skal se på hvordan organisert samarbeid kan bidra til økt verdiskaping for grunneierne i Hjuksebø. Grunneiernes mål og motiver vil spille en viktig rolle med tanke på utformingen av

formål og vedtekter for et eventuelt utmarkslag.

Delproblemstilling 2: Hvilke aktiviteter bør et eventuelt utmarkslag i Hjuksebø fokusere på?

Det første et eventuelt utmarkslag i Hjuksebø bør fokusere på er å få til en skikkelig organisering av grunneierne. Det er viktig å ikke få ”hull” i området, men at man får med flest mulig av de aktuelle grunneierne, og da spesielt de med større og sentrale eiendommer. Enkeltgrunneiere som ikke ønsker å være med i startfasen bør ikke være en hindring for å etablere et utmarkslag. Det bør tilrettelegges slik at aktuelle grunneiere skal kunne melde seg inn i ettertid, når de ser verdien og er modne for å delta i et organisert samarbeid. De vil da måtte kjøpe seg inn i utmarkslaget i forhold til hvilke investeringene som er foretatt.

Den organisasjonsformen som vil passe best i Hjuksebø er et andelslag med begrenset ansvar. Grunnen til dette er motivene for å gå inn og ønsket om lav risiko. Det bør utformes et nytt utmarkslag, eller beholde navnet på det gamle og utforme helt nye vedtekter og formål for at disse skal være oppe på dagens standard og at det er en bred spennvidde med tanke på aktiviteter som kan inngå. Utmarkslaget bør da være som en overordnet organisasjon med egne utvalg for de forskjellige aktivitetene under. Utarbeidelse av fordelingsnøkler vil også være en viktig del av jobben for å få til en velfungerende organisasjon.

Småvilt og fiske bør det ikke være noe problem å få inn i utmarkslaget og bli enige om. Når det gjelder elgjakta kan det her med fordel gjøres endringer, men man må da sette seg ned og diskutere seg frem til en god løsning. Det viktige er å være åpen for endringer, og det å prøve nye ting. Aktiviteten det er knyttet størst økonomisk potensial til er hytteutbygging med ettermarked. Her vil det være viktig å lage en plan for hvordan hele området kan utbygges og tilrettelegges på en best mulig måte med tanke på hytter, friarealer og aktiviteter. Man må også ta en avgjørelse på hvor tung utbygging man ønsker. Det virker som ønsket er å ha ro og stillhet som et varemerke for området, så lett utbyggelse er nok veien å gå. Når det gjelder eksterne investorer er det liten interesse for dette, og det vil trolig lønne seg å prøve å skaffe ressurser lokalt først. Skal det satses på Breisethytta vil dette være vanskelig uten å investere en del. Her vil alt stå og falle på driverne, og det er ikke nok interesse blant grunneierne. Hvis det er ønske om aktivitet på Breisethytta må det legges til rette for at noen utenfra kan komme og gjøre noe der. Dette er noe grunneierne ikke vil tjene noe på direkte, men det vil oppstå

muligheter knyttet til andre aktiviteter dersom det blir mer folk og aktivitet i området. Ettermarkedet i forbindelse med hytteutbygging er noe det bør fokuseres på, og markedsføring og utarbeidelse av tilbud direkte mot hytteeierne vil være en viktig del av arbeidet i et utmarkslag.

Hvilke aktiviteter et eventuelt umarkslag skal fokusere på er viktig å få avklart for at man skal få et velfungerende samarbeid. Forutsetninger for økt verdiskaping i et organisert samarbeid vil være bedre ved å identifisere og ha et samlet fokus på aktiviteter og løsninger med størst potensial, for så å velge bort dårlige alternativer.

Delproblemstilling 3: Hvilke synergieffekter kan grunneierne oppnå ved organisert samarbeid kontra det å stå alene?

Ved samarbeid vil grunneierne først og fremst ha muligheten til en omregulering av jakta som gir bedre økonomisk avkastning og gjør flere til lags. Den enkelte grunneier har ikke mulighet til å leie ut for eksempel elgjakt kun på egen eiendom, med noen få unntak. Elgjakt er det samarbeid om i dag, men det vil være en mergevinst i å kunne legge området til rette slik at det er mulig med småviltjakt i deler av området under elgjakta, og eventuelt å leie ut deler av elgjakta.

En felles plan for hytteutbygging vil gagne alle ved at man ser området som helhet. Det vil her også være store muligheter knyttet til andre aktiviteter i forbindelse med utbygging og ettermarkedet. Markedsføringsmessig vil samarbeid føre til at man treffer flere potensielle kunder og kostnadene blir lavere for den enkelte grunneier. Det vil også være flere til å ta del i arbeidet med organisering av selve utmarkslaget og aktiviteter.

Synergieffektene som oppstår ved organisert samarbeid vil ha direkte tilknytning til økt verdiskaping for grunneierne i Hjuksebø. Samarbeid skaper nye muligheter, og grunneierne kan tilby bedre produkter.

Hovedproblemstilling: Hvordan kan organisert samarbeid bidra til økt verdiskaping for grunneierne i Hjuksebø?

Det vil være mulig å se området som en helhet, og tilpasse aktiviteter og utbygging ut i fra andre hensyn enn eiendomsgrensene. Det vil gi muligheten for nye arbeidsplasser i bygda, og bidra til godt samhold. Ved riktig tilrettelegging vil det også være næringsgrunnlag på flere av eiendommene i fremtiden, og de som jobber ved siden av vil ha muligheten til en høyere økonomisk avkastning og økt nytte av området. Ved at det blir etablert aktiviteter og flere kilder til inntekt bidrar man til å sikre langsiktighet og muligheter for kommende generasjoner til å dra nytte av eiendommenes ressurser. Det viktigste er at man er villig til å gå litt utenfor de mest tradisjonelle aktivitetene og være åpen for endringer.

Andelslag med begrenset ansvar vil være en organisasjonsform som passer godt i dette tilfellet, og i tillegg til jakt og fiske bør hytteutbygging med ro og stillhet som varemerke inngå i et samarbeid. Mulighetene for økt verdiskaping er stor og det er viktig å rette en del av fokuset mot ettermarkedet hvor det er store muligheter knyttet til tjenesteyting. Jaktmessig er det en mergevinst i å kunne legge området til rette for bedre utnyttelse, ved å kombinere småviltjakt, elgjakt for grunneiere og utleie av elgjakt. På denne måten kan man sikre flere interesser, og øke avkastningen og brukernytten for grunneierne. En felles plan for hytteutbygging vil gagne alle ved at man ser området som helhet, og man kan oppnå en mer kostnadseffektiv og gjennomtenkt utbygging med tanke på hvilke arealer som egner seg best til utbygging og hvilke arealer som bør beholdes som friområder.

8 Litteratur

Damm, G. R. (2002). *The Conservation Game - Saving Africa's Biodiversity*. 1 utg., Safari Club International African Chapter. 287 s.

Deakins, D. & Freel, M. (2006). *Entrepreneurship and small firms*. 4 utg. London, McGraw-Hill. XIX, 289 s.

Det Kgl. selskap for Norges vel. (1999). *rapport: Landskonferansen om tiltaksarbeid, 20.-21. april 1999, Radisson SAS Royal Hotel på Bryggen i Bergen Samarbeid som drivkraft i næringsutviklingen*. Skjetten, Det kgl. selskap for Norges vel.

Distriktskommisjonen, Barlindhaug, J. P. & Kommunal- og regionaldepartementet. (2004). *Livskraftige distrikter og regioner rammer for en helhetlig og geografisk tilpasset politikk : utredning fra Distriktskommisjonen, oppnevnt ved kongelig resolusjon 7. februar 2003 : avgitt til Kommunal- og regionaldepartementet 12. oktober 2004 elektronisk ressurs*. Norges offentlige utredninger NOU 2004: 19. Oslo, Statens forvaltningstjeneste. 168 s.

Dybedal, P. (2005). *Ringvirkninger av reiseliv i Buskerud, Telemark og Vestfold*. TØI rapport; 780/2005. Oslo, Transportøkonomisk institutt. 48 s.

Ellingsen, K.-A. & Rosendahl, T. (2001). *Markedsføring for reiselivet*. Oslo, J.W. Cappelens forlag as.

Ericsson, B., Hagen, S. E. & Overvåg, K. (2004). *Reiselivet i Valdres og Innlandet. I: Johnstad, T. (red.) Klynger, nettverk og verdiskaping i Innlandet VS2010 Innlandet-publikasjon, NIBR og Østlandsforskningen, NIBR-rapport 2004:8, s. 243-277*. Oslo, Norsk institutt for by- og regionforskning.

ETC. (2006). *Tourism trends for Europe*, European Travel Commission. Lokalisert 29.jan. 2007 på World Wide Web: http://www.etc-corporate.org/resources/uploads/ETC_Tourism_Trends_for_Europe_09-2006_ENG.pdf

Getz, D. & Carlsen, J. (2005). Family Business in Tourism - State of the art. *Annals of Tourism Research*, Vol.32 (No.1): 237-258.

Gjems-Onstad, O. (1999). *Valg av selskapsform : en innføring i norsk selskapsrett*. 4. utg. Oslo, Ad notam Gyldendal. 197, 6 s.

Gjems-Onstad, O. & Justis- og politidepartementet. (2002). *Lov om samvirkeforetak : utredning fra et utvalg oppnevnt ved kongelig resolusjon 12. februar 1999 : avgitt til Justis- og politidepartementet 5. mars 2002*. Norges offentlige utredninger ; NOU 2002: 6. Oslo, Statens forvaltningstjeneste, Informasjonsforvaltning. 447 s.

Gripsrud, G. & Olsson, U. H. (2000). *Markedsanalyse*. 2. utg. utg. Kristiansand, Høyskoleforlaget. VIII, 398 s.

Hagen, S. E. (2003). *Utmarksbaserte næringer: utviklingsmodeller og lokal økonomi*. ØF-rapport ; nr 4/2003. Lillehammer, Østlandsforskning. 81 s.

Halvorsen, K. (2003). *Å forske på samfunnet en innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 4. utg. utg. Oslo, Cappelen akademisk forl. 208 s.

IPCC. (2007). *Hovedfunn i første delrapport*, Intergovernmental Panel on Climate Change. Lokalisert 6.feb 2007 på World Wide Web:
http://www.sft.no/nyheter/dokumenter/ipcc_faktaark_hoydepunkter020207.pdf

Johnstad, T. (2004). Økt verdiskaping i Innlandet. I: Johnstad, T. (red.) *Klynger, nettverk og verdiskaping i Innlandet VS2010 Innlandet-publikasjon, NIBR og Østlandsforskningen, NIBR-rapport 2004:8*, s. 315-328. Oslo, Norsk institutt for by- og regionforskning.

Kamfjord, G. (2001). *Reiselivsproduktet*. 3. utg. Oslo, Reiselivskompetanse. 324 s.

Keogh, W. (2006). Family Businesses. I: Deakins, D. & Freel, m. (red.) *Entrepreneurship and small firms*, s. 203-221. London, McGraw-Hill.

- Kristensen, B. (1996). *Utmarkslaget : forvaltning og saksbehandling*. Oslo, Norges skogeierforbund. 15 s.
- Kristensen, B. & Sigstadstø, P. E. (1995). *Organisering av utmark : bygde- og næringsutvikling*. Oslo, Landbruksforl. 107 s.
- Lunnan, A., Nybakk, E. & Vennesland, B. (2006). Entrepreneurial attitudes and probability for start-ups - An investigation of Norwegian non-industrial private forest owners. *ScienceDirect*, Forest policy and economics (8-2006): 683-690.
- Mauland, E., Ryen, A. & Vennesland, B. (2006). *Skogbruk pluss - nye tjenester og produkter innenfor utmarkssektoren*. . Delrapport 1 - Teoretisk forankring og metodisk tilnærming. Evje, AT Skog. 36 s.
- McKercher B. & Robbins B. (1998). Business Development Issues Affecting Nature-Based Tourism Operators in Australia. *Journal of Sustainable Tourism*, 6: 173-188.
- Norge. (1999). *Lov av 13. juni 1997 nr 45 om allmennaksjeselskaper (allmennaksjeloven)*. Oslo, Cappelen Akademisk Forlag. 85 s.
- Norge. (2003). *Lov av 21. juni 1985 nr 83 om ansvarlige selskaper og kommandittselskaper (selskapsloven) : med endringer, sist ved lov av 30.august 2002 nr. 67 (i kraft 1. januar 2003)*. Oslo, Cappelen akademisk. 30 s.
- Norge. (2004). *Lov av 13. juni 1997 nr 44 om aksjeselskaper (aksjeloven) : med endringer sist ved lov av 12. desember 2003 nr. 120 (i kraft 1. januar 2004)*. Oslo, Cappelen Akademisk forl. 95 s.
- Norges Skogeierforbund & Norges Bondelag. (2005a). Markedet for Naturbaserte opplevelser - Markedskunnskap og forslag til markedstiltak. Lokalisert 5.jan. 2007 på World Wide Web: http://www.skog.no/skog_data/Attachments/245/Rapport_naturbaserte_opplevelser.pdf

Norges Skogeierforbund & Norges Bondelag. (2005b). Marked for jaktopplevelser - Markedskunnskap og forslag til markedstiltak. Lokalisert 5.feb.2007 på World Wide Web: http://www.skog.no/skog_data/Attachments/244/Rapport_jaktopplevelser.pdf

Norges Skogeierforbund & Norges Bondelag. (2005c). Det skandinaviske markedet for innlandsfiskeopplevelser - Markedskunnskap og forslag til markedstiltak. Lokalisert 5.feb.2007 på World Wide Web: http://www.skog.no/skog_data/Attachments/243/Rapport_fiskeopplevelser.pdf

Ryen, A. (2002). *Det kvalitative intervjuet: fra vitenskapsteori til feltarbeid*. Bergen, Fagbokforlaget. 317 s.

Selnes, F. (1999). *Markedsundersøkelser*. 4. utg. Oslo, Tano Aschehoug. 480 s.

Teigen, H. (1996). *Lokal næringspolitikk*. Arbeidsnotat / Høgskolen i Lillehammer nr 35/1996. Lillehammer, Høgskolen i Lillehammer. 235 s.

Tinsley R & Lynch P. (2001). Small tourism business networks and destination development. *Hospitality management*, 20: 367-378.

Vatne, E. (2005). *Storbyene i kunnskapsøkonomien arena for kunnskapsdeling og nyskaping*. Oslo, Scandinavian Academic Press. 333 s.

Velvin, J. (2003). *Fremtidsrettet hytteutvikling. Brukerundersøkelse blant hytteiere i Hol, Rollag og Sigdal - resultater og anbefalinger.*, Buskerud fylkeskommune/Høgskolen i Buskerud.

Vennesland, B. (2004). Social Capital and Networks in Forest-based Rural Economic Development. *Scandinavian Journal of Forest Research*, 19 (Suppl. 5): 82-89.

Viken, A. & Finnmarksforskning. (2001). *Turisme : tradisjoner og trender*. Oslo, Gyldendal akademisk. 269 s.

Vistad, N. B. (1988). *Vilt og fisk organisering, bruk, næring*. Oslo, Landbruksforlaget. 254 s.

Walker, R. (1985). *Applied qualitative research*. Aldershot, Gower. 203 s.

Williams A., Shaw G. & Greenwood J. (1989). From tourist to tourism entrepreneur, from consumption to production: Evidence from Cornwall, England. *Environment and Planning A*, 21: 1639-1653.

Aanesland, N. & Holm, O. (2006). *Jordbrukspolitikken moden for reform : en analyse av jordbrukspolitikken med sikte på tilpasning til markedsøkonomi og en ny WTO-avtale*. CIVITA-rapport. Oslo, Civita. 76 s.

Websider

- AT-Skog. (2007). *Gjeddefiske på Uleberg (Heddalsvann)*. Lokalisert 8.feb. 2007 på World Wide Web: <http://www.at.skog.no/mainDesign.asp?aid=15149&gid=7080>
- boitelemark.com. *Sauherad Kommune*. Lokalisert 15.januar 2007 på World Wide Web: <http://www.boitelemark.com/images/bo-sauherad.gif>
- Geilo.no. (2007). *Destinasjon Geilo BA*. Lokalisert 18.feb 2007 på World Wide Web: <http://www.geilo.no/comweb.asp?ID=96&segment=4&session=>
- NJFF. (2007). *Fiske, Norges jeger og Fiskeforbund*. Lokalisert 6.feb. 2007 på World Wide Web:
http://www.njff.no/index.php?file=index.html&nav_collapse=1304&nav_expand_string=1124&expand=&oid=1304
- SSB.no. (2007). *Statistisk sentralbyrå*. Lokalisert januar - mai 2007 på World Wide Web: <http://www.ssb.no>

Personlige meddelelser

- Eivind Mauland, Utmarkssjef i AT-Skog, 27.02.07
- Kirsten Ingjerd Værdal, Presentasjon av Den Gyldne Omvei, 16.10.06
- Per Ove Røkholt, Professor UMB – IØR, 15.02.07

VEDLEGG 1:

Navn

Adresse

Poststed

Undersøkelse om mulighetene knyttet til grunneiersamarbeid i Hjuksebø.

Det har tidligere blitt gjort en del arbeid i samarbeid med AT Skog knyttet til etablering av et utmarkslag i Hjuksebø. På henvendelse fra Universitetet for Miljø- og Biovitenskap (UMB) har AT Skog anbefalt at prosessen videreføres som del av mastergradsoppgava til Ole Erik Elsrud ved UMB.

Som ledd i dette arbeidet ønsker vi å gjennomføre samtaler med grunneiere som er aktuelle for et samarbeid i Hjuksebø. Vi ønsker bl.a. å få fram meninger om hvilke aktiviteter et eventuelt samarbeid bør fokusere på og hvilke framtidsvisjoner den enkelte grunneier har for sin eiendom.

Den enkelte samtale vil ikke bli offentliggjort og opplysninger vil ikke kunne spores tilbake til enkeltnavn. Opplysningene skal benyttes i et forskningsmessig undersøkelsesopplegg som er del av et mastergradsstudium ved UMB. Intensjonen er at undersøkelsen vil være til hjelp for det videre arbeidet med dannelsen og utforming av et eventuelt Utmarkslag i Hjuksebø.

Deltakelse er frivillig og du vil bli kontaktet i løpet av kort tid med forespørsel om du ønsker å være med, og for avtale om tid og sted for samtale. Det er ønskelig å gjennomføre personlige samtaler med hver enkelt grunneier i perioden 24. mars – 27.(28) mars 2007. Samtalenes varighet vil være ca. 1 time, og vil bli gjennomført av Ole Erik Elsrud som er mastergradsstudent ved Universitetet for Miljø og Biovitenskap på Ås.

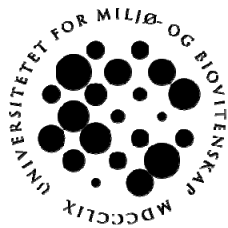
Med hilsen
for Universitetet for
Miljø og Biovitenskap

Sjur Baardsen

Med hilsen
for AT SKOG

Eivind Mauland

VEDLEGG 2:



Intervjueguide

Grunneierundersøkelse Hjuksebø
Samarbeid og verdiskaping

Intervjuet person:

Intervjuer:

Sted for intervju:

Organisasjon:

Dato:

Start:

Stopp:

Merknader:

Innledning

1. Meg selv og min bakgrunn.
2. Fortelle om prosjektet. Formålet. Og hva jeg er ute etter.
Innsamlet data/opptak blir behandlet som konfidensiell informasjon og vil ikke være allment tilgjengelig.
3. Det er grunneierens personlige mening jeg er ute etter.

Oversikts spørsmål

4. Kort om eiendommens historie.
5. Fortell om dagens drift på eiendommen.
 - a. Eiendomsstørrelse
 - b. Aktiviteter per i dag
 - c. Fremtidige prosjekter
6. Fulltid på gården eller annen jobb ved siden av? Hvor stor del av arbeidstiden går med til gården? Andre som jobber på og/eller får inntekt fra gården?
7. Hvordan ser du for deg gården i fremtiden?
 - a. Hva slags ønsker har du for den?
 - b. Arbeidsinntekt eller kapitalinntekt?

Hovedtemaene

8. Har du samarbeid med andre innenfor det aktuelle området per i dag?
 - a. I så fall hva går dette ut på?
 - b. Har samarbeidet ført til økt gevinst på noen måte?
9. Hvordan er din interesse for dannelsen av et formelt samarbeid/utmarkslag?
 - a. Hva kan du tilby/bidra med?
 - i. Kunnskap
 - ii. (Aktiviteter – Hvordan kan det utarbeides i et utmarkslag)
 - b. Hva forventer du å få ut av et eventuelt samarbeid?
 - i. Arbeid eller kapital?
10. Hvilke nye aktiviteter mener du det vil være aktuelt å satse på i området? Hvorfor?
 - a. Hva du ønsker/ ønsker ikke å samarbeide om?

11. Hvilket potensial mener du det ligger i utnyttelse av Breisethytta
 - a. Bo, spise og oppleve (transport) – Hele pakker av tilbud. (Sætre, ekstra rom/hus på gården etc.)
 - b. Eierskap i den kommersielle delen av reiselivet
12. Hvordan stiller du deg til følgende aktiviteter på din eiendom
 - a. Utleie av jaktrett
 - b. Utleie av fiskerett
 - c. Hytteutbygging (salg, bygging, utleie)
 - d. Annen turismessig tilrettelegging, merking av stier, etablering av bålplasser etc.
 - i. Opplevelses turisme utført av andre. (Eks. Breisethytta som utgangspunkt og rideturer i skogen)
13. Nytt eller gammelt samarbeid
14. Frivillig vern. Hvordan stiller du deg til dette? Muligheter og trusler?
15. Hvilke barrierer ligger det i veien for et samarbeid og eller næringsmessig utnyttelse av området?

Avslutning

16. Oppsummering av de viktigste delene av intervjuet.
17. Har respondenten noe mer å tilføye?
18. Fortelle om gangen videre i prosjektet mitt.
19. Muligheten for å ta kontakt hvis det skulle dukke opp noe mer. Begge veier.