



LUNDS UNIVERSITET

Campus Helsingborg

Institutionen för service management
och tjänstvetenskap

Examensarbete för kandidatexamen

Den inlåsta distributionen av lokalproducerad mat

- En fallstudie om aktörer som handlar med
lokalproducerad mat

Mikaela Amsköld
Julia Trost

Antal ord: 14 158

Gruppenr: 55

Handledare:

Hervé Corvellec

Examensarbete

VT 2017

Förord

Den här studien har genomförts som sista moment vid kandidatprogrammet Logistics Service Management, Campus Helsingborg. Arbetet med detta examensarbete har utförts med lika stor insats av båda författarna. Vi vill ta tillfälle i akt att rikta ett stort tack till intervjupersonerna som ställt upp i vår studie, trots pressat tidsschema. Vi vill även tacka Miljöbron för idéer och stöd under skrivprocessen. Slutligen, ett stort tack till vår handledare, Hervé Corvellec, som med god kunskap, guidat och utmanat oss under studiens gång.

Helsingborg, maj 2017

Mikaela Amsköld och Julia Trost

Sammanfattning

Denna studie belyser hur det ökade intresset för lokalproducerad mat medfört behov av ett fungerande distributionssystem som genererar effektivitet för alla aktörer. Då de redan etablerade systemen är utvecklade för andra typer av livsmedel, medför det problematik för handeln med lokalproducerad mat. Det finns möjlighet att utveckla ett lokalt matdistributionssystem, men i praktiken finns det flertal barriärer som försvårar denna etablering. Syftet med denna studie var att undersöka fenomenet inlåsnings vilka kan hindra utvecklingen av lokala matdistributionssystem genom att studera olika aktörers agerande. Som grund för studiens uppbyggnad valde vi följande frågeställning: "Vilka hinder kan identifieras för uppkomsten av ett lokalt matdistributionssystem?". För att besvara vårt syfte och frågeställning utgick vi ifrån kvalitativ metod och genomförde semistrukturerade djupintervjuer med aktörer som handlar med lokalproducerad mat i Skåne. Studiens empiriska material genererades utifrån sex intervjupersoner, som verkar i olika delar av försörjningskedjan. I analysen använde vi oss utav induktiv ansats då vi utgick ifrån vårt insamlade material och sökte stöd i teorin. Därav analyserades empiri med hjälp av den teoretiska referensramen som består av två teorier, Local Food System samt inlåsnings. Vidare identifierades tre inlåsnings vid uppkomsten av ett lokalt matdistributionssystem. Dessa inlåsnings urskiljs främst i arbetsprocessen hos aktörerna, i informationshanteringen samt i maktförhållandet mellan aktörerna. Slutsatsen visar att det krävs stora resurser för att etablera och utveckla ett effektivt lokalt matdistributionssystem. Det ställer krav på aktörerna att förändra sina arbetssätt i flera led, vilket medför att det uppstår flertal hinder i etableringen av ett sådant system. Resultatet öppnar upp för vidare forskning och fallstudier i ämnet.

Nyckelord: Lokala matdistributionssystem, inlåsnings, maktförhållanden, arbetsprocesser, informationshantering

Innehållsförteckning

| | |
|--|-----------|
| 1. Inledning | 1 |
| 1.1 Problematisering | 2 |
| 1.2 Syfte och frågeställningar | 3 |
| 1.3 Avgränsningar | 3 |
| 1.4 Disposition | 4 |
| 2. Metod | 4 |
| 2.1 Kvalitativ metod | 4 |
| 2.2 Urval av aktörer | 5 |
| 2.2.1 <i>Representativa intervjupersoner</i> | 6 |
| 2.3 Utförande | 8 |
| 2.3.1 <i>Intervjuguides</i> | 8 |
| 2.4 Etiska reflektioner | 9 |
| 2.5 Tillvägagångssätt vid analys | 10 |
| 2.6 Reflektioner kring studien | 11 |
| 3. Teoretisk referensram | 12 |
| 3.1 Samordning av aktörer genom ett Local Food System | 12 |
| 3.1.1 <i>Utmaningar i ett Local Food System</i> | 13 |
| 3.1.2 <i>Grossistens roll i distributionssystemet</i> | 14 |
| 3.2 Inläsning: oförmåga till förändring..... | 16 |
| 3.2.1 <i>Variationer av inläsning</i> | 17 |
| 3.2.2 <i>Path dependency: restriktioner från förr</i> | 19 |
| 4. Empiri och analys | 20 |
| 4.1 Inläsning i arbetsprocesserna hos aktörerna | 20 |
| 4.2 Inläsning i informationshanteringen | 25 |
| 4.3 Inläsning i maktförhållanden | 28 |
| 5. Diskussion och slutsats | 33 |
| 5.1 Framtida forskning..... | 36 |
| 6. Källförteckning | 37 |
| 7. Bilagor | 41 |
| Bilaga 1. Intervjuguide: Ägare av småskalig restaurangverksamhet..... | 41 |
| Bilaga 2. Intervjuguide: Chef på mellanstor grossistverksamhet | 42 |
| Bilaga 3. Intervjuguide: Verksamhetsledare i nätverksorganisation för LPF | 44 |
| Bilaga 4. Intervjuguide: Producent av LPF | 46 |
| Bilaga 5. Intervjuguide: Ägare av småskalig grossistverksamhet | 48 |
| Bilaga 6. Intervjuguide: Butikschef och ägare av mellanstor dagligvaruhandel | 50 |

1. Inledning

Intresset för lokalproducerad mat, som hädanefter kommer refereras till som Local Produced Food (LPF), har vuxit i Sverige de senaste decennierna (Jordbruksverket, 2014; Nordmark et al. 2012). LPF definieras som mat, vilken är producerad och konsumerad inom ett specifikt geografiskt område. En del av denna lokala livsmedelsproduktion sker i liten skala av små producenter (Jordbruksverket, 2010). Det som återfinns och karaktäriseras som den gemensamma nämnaren i olika definitioner av LPF, är att det alltid utgår utifrån avståndet mellan producent och kund. Därmed är det avståndet som lyfts fram och som ska vara förhållandevis litet (Bosona et al. 2011; Jones et al. 2004; Jordbruksverket, 2010; Niemi & Pekkanen, 2016). Enligt Jordbruksverkets undersökning (2014) är det 61 procent som köper närproducerade produkter i så stor utsträckning som möjligt, jämfört med 45 procent år 2011. Trots ökat behov och ökad medvetenhet, såväl på samhälls- som individnivå, gällande de positiva påföljder lokal handel bidrar till, är det idag inte lika lättillgängligt som övriga livsmedel. Dessa påföljder handlar bland annat om att konsumera produkter av hög kvalitet och säkerhet, stärka lokal ekonomi samt öka arbetstillfällena på landsbygden (Bosona et al. 2011; Hardesty et al. 2014). Det finns därmed ett stort antal småskaliga producenter som värderar att behålla produktionen och distributionen av sina råvaror lokalt. Intresset grundas i att aktörer, som antingen förädlar produkterna eller distribuerar dem vidare, i större utsträckning söker efter råvaror som är producerade av mindre lokala aktörer (Hardesty et al. 2014; Niemi & Pekkanen, 2016; Schmit et al. 2016). De mindre producenterna av LPF möter därmed flera utmaningar, bland annat gällande det faktum att de ofta sköter flera led i försörjningskedjan själva (Jordbruksverket, 2010). I och med detta finner mindre lokala producenter svårigheter att få tillträde till livsmedelsmarknaden (Dreyer et al. 2014), även fast handeln med LPF sker inom ett nischat marknadssegment med mindre marknadsandelar (Niemi & Pekkanen, 2016). Utmaningar som identifieras av aktörer som handlar med LPF, är att få in sina produkter på marknaden, distribuera dem samt nå ut med information gällande tillgängligheten (Dreyer et al. 2014).

I samband med att handeln med LPF ökar återfinns också större behov för utvecklingen av lokala matdistributionssystem, vilket i tidigare forskning beskrivs som Local Food System (LFS). Detta system syftar till integration och samordning av lokala aktörer som handlar och producerar livsmedel i samma effektiva nätverk (Schmit et al. 2016). Behovet av ett LFS har uppstått av flera anledningar, en av dessa är att det är ett stort arbete för en småskalig lokal producent att sköta distributionen av sina produkter. I vissa fall finns heller inte möjlighet hos producenten att

distribuera produkten (Bosona & Gebresenbet, 2011). Utöver producentens behov av ett LFS finns det även intresse hos grossisterna, då efterfrågan av LPF blir allt större. Det kräver att grossisterna agerar dynamiskt och följer marknadens utveckling (Chandrasekhar & Rajesh, 1994). Därmed är det av vikt att grossisterna blir tillförlitliga distributionskanaler, vilket kräver relationsbyggande med de små lokala producenterna (Hughes et al. 2014). Intresset kan även lokaliseras hos kundgruppen handlare och restauranger, då ökad efterfrågan ställer krav på att tillhandahålla LPF (Dreyer et al. 2014). Användningen av ett fungerande LFS underlättar handeln med LPF vilket genererar fördelar, som nämnt ovan, både ur ekonomiska och sociala perspektiv. Syftet med ett LFS är att göra flödet mer effektivt vilket vidare kan leda till förenkling av distributionen av LPF (Bosona et al. 2011).

För att effektivisera distributionen krävs relationsbyggande mellan återförsäljare, grossister och mindre lokala producenter. Dessa relationer är dock utmanande och utsätts för konstanta påfrestningar, vilka behöver anpassas för att kunna möta efterfrågan (Aghazadeh, 2004). Etableringen av distributionssystem likt ett LFS är dock lättare sagt än gjort även fast intresse och behov finns (Hughes et al. 2014). Något som kan härledas till problematiken återfinns i arbetsprocesserna hos aktörerna, kring hur de ska förenkla samarbetet inom försörjningskedjan. Det identifieras svårigheter för de inblandade aktörerna att på effektivt sätt koordinera sina aktiviteter i samma riktning (Mikkola, 2008). Därav är det avgörande att aktörerna identifierar arbetet som resurskrävande och har förståelse för vikten av tillit och relationsbyggande (Abatekassa & Peterson, 2011). Det är även av betydelse att informationshanteringen mellan parterna fungerar, dock är det något som ofta fallerar (Hughes et al. 2014).

1.1 Problematisering

De barriärer som identifierats ovan är även de som oftast diskuteras i forskningen kring relationen mellan små lokala producenter, grossister och kunder, samt hur detta i sin förlängning leder till att distributionen av LPF blir hämmad (Hughes et al. 2014). Det tyder på en komplex situation och vi anser det därmed vara relevant att undersöka hur inlåsning, även kallat lock-in, kan bli ytterligare en barriär för uppkomsten av ett LFS. Fenomenet inlåsning innebär att marknader eller aktörer kan vara fast i ett system eller resonemang som utvecklats genom tidigare historiska händelser (David, 1985; Unruh, 2002). Även fast det finns intresse för LPF är det en utmaning att översätta det i ett praktiskt alternativt distributionssystem.

Handeln och distributionen av livsmedel har etablerats under årtionden och så även stommen för hur det arbetet ska gå till (Chandrasekhar & Rajesh, 1994). Det krävs mer resurser när en annorlunda produktkategori, likt LPF, slår sig in på marknaden då det kan vara svårt för aktörerna att förändra sina etablerade arbetsprocesser (Dreyer et al. 2014). Det handlar om olika moment som kan förhindra aktörerna och etableringen av nya strukturer, då de sedan länge varit inlåsta i specifika system och handlingsmönster. Deras sätt att arbeta följer specifika förutbestämda banor, path dependency, vilket innebär att agerandet inom verksamheter eller marknader är uppbyggt utav tidigare beslut, som med tiden blir allt mer integrerade och förstärkta (Corvellec et al. 2013). Det vill säga, sättet aktörerna arbetar på kan utgöra hinder som gör det svårt för ett LFS att etableras (Bosona & Gebresenbet, 2011; Hughes et al. 2014). Williander (2014) menar på att denna inlåsnings kan vara förklaringen till hur företag kan uppfattas som ovilliga att förändra sitt utbud av produkter, då de är fastlåsta i sitt resonemang av olika anledningar. Denna inlåsnings hotar verksamheten när den hindrar förändring och utveckling i samma takt som marknaden och efterfrågan (Williander, 2014). Det är något vi anser stämmer in på situationen gällande handeln och distributionen av LPF. Vi har därmed som avsikt att undersöka inlåsnings i olika delar av försörjningskedjan och vilka hinder det kan utgöra för etableringen av ett LFS.

1.2 Syfte och frågeställningar

Syftet med denna studie är att undersöka fenomenet inlåsnings vilka kan hindra utvecklingen av lokala matdistributionssystem genom att studera olika aktörers agerande.

Som grund för studiens uppbyggnad och för att driva studien framåt har vi valt följande frågeställning:

- Vilka hinder kan identifieras för uppkomsten av ett lokalt matdistributionssystem?

1.3 Avgränsningar

För att denna studie skulle vara genomförbar har vi valt att endast behandla handeln med LPF i Skåne, Sverige. Denna avgränsning har gjorts med hänsyn till vårt uppdrag via Miljöbron, som knyter samman stunder med näringslivet. Hänsyn har även tagits till åtkomsten av intervjupersoner och till studiens längd. Uppdraget vi tagit oss an tar avstamp i företag med bas i Skåne och utvalda intervjupersoner som vi ansett varit relevanta då de agerat på samma marknad. Det har även varit

viktigt att skapa en bredd gällande flera olika typer av aktörer som arbetar med LPF, då detta var något vi fann inom Skåne-regionen. Vi har i studien valt att enbart fokusera på aktörer i form av företag. Dessa avgränsningar möjliggjorde vår studie samt förenklade vårt insamlade av empiriskt material.

1.4 Disposition

Studiens inledande del beskriver hur handeln med LPF ser ut idag, vad detta inneburit för producenterna, grossisterna samt andra aktörer i försörjningskedjan. Vidare uppmärksammas det ökade intresset för LPF, vilket leder oss in på behovet av att utveckla ett LFS. Denna diskussion förs sedan vidare till problematiseringen där vi konstaterar att etableringen av ett LFS kan stöta på hinder och sedan utmytnar i studiens syfte och forskningsfråga. Efter syftet och frågeställningen redogörs studiens avgränsningar, för att läsaren ska veta hur vi förhåller oss till fallstudien. Därefter kommer metodavsnittet, där vi beskriver utförligt hur vår studie är uppbyggd, hur insamling av empiri fungerat och varför samt hur analysen genomförts. I detta avsnitt tillkommer även egna reflektioner gällande tillvägagångssättet samt etiska överväganden. Därefter presenteras vår teoretiska referensram vilken är uppdelad i två huvudsakliga ämnesområden, dessa är LFS samt inlåsnings. Vi tydliggör även varför de kommit att verka av relevans för vår studie. När den teoretiska referensramen är klarlagd så inleds analysen med att definiera LPF. Vidare följer analysen i tre delar och i detta avsnitt kommer vårt empiriska material sättas i relation till den teoretiska referensramen och utifrån vårt formulerade syfte. I studiens sista kapitel kommer vi, genom diskussion av det generella vår analys givit exempel på, fram till svar på vår frågeställning vilket vidare utmytnar i vår slutsats. Som sista del avsätts ett avsnitt för framtida forskning.

2. Metod

2.1 Kvalitativ metod

Utgångsläget för denna studie var en fallstudie av en småskalig restaurangverksamhet som upplevde svårigheter angående samordningen och distributionen av LPF. Detta problem tog vi oss an efter intervju med organisationen Miljöbron, som verkar för att koppla samman studenter och näringslivet. Vi fick utrymme att forma och avgränsa problemet ur den infallsvinkel som vi ansåg vara relevant och lämplig. Utifrån detta har studien bedrivits med kvalitativ forskningsstrategi där tyngdpunkten i det producerade materialet fokuserats på ord vid insamling och analys av data

(Bryman, 2011). Vi ansåg att kvalitativ metod var mest lämplig för att besvara studiens syfte och frågeställning. Vi utgick från den småskaliga restaurangverksamheten och gick sedan vidare med att samla in empiri från olika aktörer som verkar inom försörjningskedjan av LPF. Därefter bearbetades empiri, texter samt teorier för att tydliggöra samt lokalisera hinder och utmaningar gällande etableringen av ett LFS. Semistrukturerade djupintervjuer (Alvehus, 2013; Bryman, 2011) genomfördes, vilket gav ingående svar samt betydlig information. Grundtanken var att frågorna skulle öppna upp för berättande svar men samtidigt se till att vi höll oss inom det undersökta kunskapsområdet. Vi utgick från Brymans (2011) tolkning av semistrukturerade intervjuer och utformade intervjuguider där vi hade teman att följa som hjälp under intervjuerna. Vidare arbetade vi med att systematiskt förklara hur vi ser på aktörernas situation, vilket ökade förståelsen på ett generellt sätt. Dessutom gav en kvalitativ studie förutsättningar att beskriva både mening och beteende (Alvehus, 2013), vilket vi ansåg skapat relevans samt djupare insikt om forskningsfältet.

Vår bild av verkligheten, sociala företeelser och dess betydelse är något som sociala aktörer skapar i samverkan med varandra. Dessa konstruktioner förändras kontinuerligt och kan därmed aldrig ses som slutliga, vilket gör att en annan forskare inte nödvändigtvis behöver få samma resultat (Bryman, 2011). Den epistemologiska ståndpunkten har varit hermeneutisk, det innebär att uppfattningen av kunskap bygger på förståelse och tolkning av mänskliga handlingar (Bryman, 2011). Detta har medfört att vi haft genomgående tolkande ståndpunkt, där hindren i etableringen av ett LFS kommit att ha central betydelse. Vi som forskare har försökt förmedla vår mening i texten utifrån det perspektiv som vi har haft genom studien samt med utgångspunkt i studiens syfte. Vår avsikt har varit att skapa ökad förståelse och tolka hur de småskaliga aktörerna som handlar med LPF upplever svårigheterna, samt hur grossister upplever den nuvarande situationen. Detta för att bilda vidare uppfattning om hur aktörernas föreställning av verkligheten är utformad.

2.2 Urval av aktörer

Utifrån syftet och forskningsfrågan som formulerades i början av studien, genomfördes vad Bryman (2011) kallar för målstyrt urval, eller vad Alvehus (2013) beskriver som strategiskt urval. Denna typ av urval innebär att respondenterna inte var slumpmässigt utvalda (Alvehus, 2013; Bryman, 2011). Detta tillvägagångssätt användes för att hålla en tydlig ram kring vårt undersökningsområde och mer djupgående kunna belysa problemet. Då den småskaliga restaurangverksamheten upplevde svårigheter som var centrala gällande samordningen av småskaliga aktörer, valde vi att studera dessa närmare. Vid mötet med den småskaliga aktören fick

vi vidare åtkomst och kontaktuppgifter till andra aktörer i försörjningskedjan, därefter valde vi att kontakta och intervjua vissa av dem. Dessa intervjupersoner har vidare i studien benämnts vid deras aktörsnamn exempelvis “ägare av småskalig restaurangverksamhet (IP 1)”, “chef på mellanstor grossistverksamhet (IP 2)” och så vidare (se tabell 1 nedan).

Tabell 1. Kvalitativa semistrukturerade djupintervjuer

| Kodning | Aktör | Datum och intervjulängd | Plats | Intervju-guide |
|---------|---|-------------------------|---------|----------------|
| IP 1 | Ägare av småskalig restaurangverksamhet | 23/3-17, 40 min | Lund | Bilaga 1 |
| IP 2 | Chef på mellanstor grossistverksamhet | 19/4-17, 54 min | Malmö | Bilaga 2 |
| IP 3 | Verksamhetsledare i nätverksorganisation för LPF | 20/4-17, 1h 14 min | Malmö | Bilaga 3 |
| IP 4 | Producent av LPF | 21/4-17, 45 min | Lund | Bilaga 4 |
| IP 5 | Ägare av småskalig grossistverksamhet | 24/4-17, 57 min | Telefon | Bilaga 5 |
| IP 6 | Butikschef och ägare av mellanstor dagligvaruhandel | 27/4-17, 1h 12 min | Lund | Bilaga 6 |

2.2.1 Representativa intervjupersoner

IP 1: Ägaren av den småskaliga restaurangverksamheten handlar och förädlar lokalproducerade råvaror i egenskap av att bedriva restaurangverksamhet. Ägarens koncept och företagsstrategi är att i så stor utsträckning som möjligt servera mat gjord av lokalproducerade råvaror. I och med detta står ägaren i relation till både lokala producenter och grossister, dock upplevs eventuella svårigheter i samspelet med båda dessa aktörer. Verksamheten befinner sig även i beroendeposition till både producenter och grossister, då de inte själva producerar några råvaror och det blir därmed intressant att lyfta deras resonemang och tankar i denna studie.

IP 2: Chefen på den mellanstora grossistverksamheten bedriver en verksamhet som distribuerar mat till kunder i Malmöområdet med omnejd. Redan innan kontakt togs visste vi om att de handlade och distribuerade viss mängd lokalproducerade råvaror, vilket vi ansåg vara relevant när vi beslutade oss för att intervjua personen. Därmed gav det oss möjligheten att få djupare förståelse för hur beslutsfattande kring inköpsprocessen av LPF går till. Som grossist står de även på andra

sidan i försörjningskedjan än vad ägaren av den småskaliga restaurangverksamheten gör, och det var av intresse att kontrastera deras svar och vidare analysera dessa.

IP 3: Verksamhetsledaren i nätverksorganisationen för LPF är en oberoende aktör som arbetar för att främja handeln av lokalproducerad mat i Skåne-regionen. Genom att intervjua verksamhetsledaren ansåg vi att det skulle ge oss objektiv och övergripande syn på hur det ser ut idag, gällande handeln och nätverkandet mellan producenter, grossister och kunder. Vi hade även förhoppningen om att hen i position av "expert" vidare kunde berätta hur utvecklingen sett ut över tid samt vad som förväntas ske i framtiden.

IP 4: Producenten av LPF odlar grönsaker vilket även utgör största delen av deras försäljning. Genom de beskrivna erfarenheterna och synen på den rådande situationen kunde vi få uppfattningen om hur producenter resonerar i sin arbetsprocess, det vill säga vad de anser fungerar och vad som behöver förändras. Som aktör har denna producent behov av att distribuera sina råvaror, utöka sin kundkrets samt försäljning. Deras roll innefattar relationer till både restauranger och handlare men även till grossister, vilket blir nödvändigt för att gynna deras verksamhet.

IP 5: Ägaren av den småskaliga grossistverksamheten handlar enbart med lokalproducerade och närodlade råvaror. Verksamheten jobbar för att effektivt samordna och distribuera dessa råvaror varav de blir länken mellan aktörerna. Denna aktör tillför ytterligare dimension och synvinkel på svårigheterna av handeln med LPF. Verksamheten genomför aktiviteter för att koordinera och effektivisera handeln med LPF och det blir därmed intressant att ta del av deras arbetssätt och uppfattning.

IP 6: Butikschefen samt ägaren av den mellanstora dagligvaruhandeln har lagt stort fokus på att tillhandahålla närodlade produkter och främja marknaden. Det här gör att de innefattar roller som både kunder och distributörer av LPF. Denna butik har stort engagemang gällande lokalproducerad mat och genom intervjun med butikschefen och ägaren har detta gett oss information samt god uppfattning om efterfrågan, då de befinner sig i ständig dialog med producenter. Dessa respondenter bidrog även med ytterligare perspektiv på problematiken.

2.3 Utförande

I kvalitativ forskning ligger betoningen på det generella vid formuleringen av intervjufrågor och det ligger tyngd på intervjupersonernas egna synsätt och uppfattning (Alvehus, 2013). Vårt intresse har därmed riktats mot intervjupersonens ståndpunkter och våra intervjuer har tillåtits vara rörliga. Det innebär att intervjufrågorna inte haft helt fast struktur eller att intervjuerna varit styrda (Bryman, 2011). Frågorna bör i hög grad vara förankrade i teorin (Alvehus, 2013), vilket uppnåddes då vi förberett oss väl genom att studera forskningsfältet.

Alla intervjuer genomfördes ansikte-mot-ansikte, förutom intervjun med ägaren av den småskaliga grossistverksamheten (se tabell 1), vilket skapade utrymme för kroppsspråk och tolkandet av det. Detta medförde att det behövde uppstå en personkemi mellan oss för att intervjupersonen skulle känna sig bekväm och själv vilja berätta mer. Det resulterade i högre förväntningar på oss som forskare, att utstråla öppenhet samt positiv inställning. Vi ansåg detta som fördelaktigt när man möter en person för första gången och vill skapa en varm miljö i intervjuprocessen. Intervjun med ägaren av den småskaliga grossistverksamheten genomfördes via telefon, då det inte fanns möjlighet att ta sig till hans kontor på grund av fysiskt avstånd. Det fanns därav en avsaknad av gester och ansiktsuttryck oss emellan men öppenhet och personkemi uppnåddes likafullt. Vi märkte dock ingen skillnad på utförligheten i svaren, däremot blir det en annan typ av närvaro. Med detta sagt, fann vi telefonkontakt som ett välfungerande verktyg att utföra en semistrukturerad intervju på.

Innan respektive intervju var vi tydliga och frågade intervjupersonerna om deras godkännande att få spela in och dokumentera intervjuerna. Vidare bearbetning av ljudfilerna gjordes i form av transkribering. Detta möjliggjorde vår tematisering som sedan kommit att verka som grund samt givit struktur åt vårt material, vilket även varit fördelaktigt vidare i analysen.

2.3.1 Intervjuguider

Vi valde att inleda våra intervjuer med etiska frågor gällande anonymisering och inspelning. Bryman (2011) förklarar att intervjuguider kan tematiseras, därmed arbetade vi utifrån tre teman: bakgrund, arbetsprocessen och relationen till de olika inblandade aktörerna. Under respektive tema hade vi antalet frågor som förändrades utifrån intervjupersonens roll som aktör, personens arbetsuppgifter samt potentiella problem de kunde uppleva från sina synvinklar (se tabell 1). Vi bad

respondenterna presentera sig och beskriva sina arbetsprocesser, vilket ledde dem till att själva ta upp problematiska situationer, och vi kunde fråga vad de ansåg behövde förbättras eller ändras. Detta tog intervjun vidare till hur relationen ser ut mellan aktörerna, hur relationen skapades och numera underhålls. Det här gav även exempel på vad som fungerar och inte fungerar i relationerna. Vi bad även intervjupersonerna att beskriva en idealisk arbetssituation ur deras synvinkel och varför de ser ett värde av LPF i stort. Vi ville belysa samma problematik men från olika håll, vilket gjorde att enstaka ord ibland kunde bytas ut för att frågan skulle riktas åt rätt håll.

2.4 Etiska reflektioner

I denna studie har det varit av relevans att reflektera kring etiska principer och överväganden gällande insamlandet och hanteringen av empiri. Det har varit väsentligt att behandla det empiriska materialet på etiskt korrekt vis (Bryman, 2011). Det är aspekter som berör våra intervjupersoners integritet och i förlängningen även vår trovärdighet som forskare samt studiens kvalitet. Enligt Bryman (2011) finns de fyra krav som rör frågor kring respondenternas medverkande. Dessa krav är informationskravet, samtyckeskravet, nyttjandekravet samt konfidentialitetskravet (Bryman, 2011). Innan respektive intervju var vi tydliga och frågade intervjupersonerna om deras godkännande att få spela in och dokumentera intervjuerna. Vi informerade även dem om studiens syfte, hur vi skulle gå tillväga under arbetets gång och att deras deltagande var frivilligt, vilket uppfyller informationskravet. Detta går även i linje med samtyckeskravet, där Bryman (2011) belyser att respondenternas medverkan bygger på deras egen vilja om att delta i studien. Det var viktigt för oss att våra intervjupersoner skulle känna en trygghet under och efter intervjun och vi var tydliga med att de kunde dra tillbaka sin medverkan. Här förhöll vi oss också till nyttjandekravet (Bryman, 2011) och klargjorde för respondenterna att uppgifterna och informationen endast skulle användas i denna studie. Vi fastställde även att alla intervjupersoner skulle hållas anonyma i studien och förklarade för dem att deras samt företagets namn skulle behandlas med största möjliga sekretess och inte finnas tillgängliga för obehöriga. I det avseendet tog vi hänsyn till vad Bryman (2011) kallar konfidentialitetskravet. Detta krav gäller även hanteringen av det inspelade materialet och ljudfilerna, som har förvarats på säkert sätt och behandlats konfidentiellt. Detta för att öka vår trovärdighet som forskare samt att intervjupersonerna skulle kunna känna sig trygga i informationshanteringen.

2.5 Tillvägagångssätt vid analys

I analysen arbetade vi med induktiv ansats vilket förklaras av Bryman (2011) som att teorin blir resultatet av forskningen. Vi utgick ifrån vårt insamlade material och sökte stöd i teorin, vilket medförde att generaliserbara slutsatser, grundade i det studerade ämnet, kunde dras. All empiri som vi samlat in har transkriberats för att till slut analyseras. Tillvägagångssättet i analysen grundas i kodning av det transkriberade materialet (Bryman, 2011). Detta förklarar Bryman (2011) som att man under läsningen av transkriberingarna placerar relevanta stycken och uttryck under teman och underkategorier. Det var av relevans för oss att kodningarna vi använde befann sig inom ramen för vår studie. Gällande LFS, handlade det om att se vad som krävs av de aktörer som är inblandade och hur man effektivt ska bygga upp ett LFS. När vi har tittat på sådant som tyder på inlåsning och path dependency, såg vi att det handlade om makt, arbetsprocesser och informationshantering.

Vidare utfördes kontinuerliga jämförelser av vårt material. Då vi lagt tyngdpunkten på dessa jämförelser, att hitta likheter och skillnader, har det medfört att materialet blivit lätthanterligt och begripligt. Denna arbetsprocess innebär att särdragen som kodats kontrasteras för att en teoretisk bearbetning av den specifika kategorin skulle kunna uppstå (Bryman, 2011). Detta hjälpte oss att upptäcka mönster men likaså skillnader, mellan kategorier och resonemang som varit till nytta för analysen. Det återfinns kritik mot att kodningen gör data fragmenterad och tar den ur sin kontext (Bryman, 2011). Detta är något vi har haft med oss under processens gång, men att koda materialet har ändå varit vårt främsta analysverktyg.

Gällande spridningen av svaren från respondenterna, har mycket varit samstämmigt och enhetligt med varandra. Främst belystes dessa likheter när det gäller marknaden i stort och hur den är unik i sitt slag. När det sedan har handlat om hur problem, uppfattningen och resonemangen kring dem, har svaren blivit mer skiftande. Detta har dock varit givande då det gav andra infallsvinklar för analysen. Vi ansåg detta vara effekt av urvalet, då intervjupersonerna haft olika utgångspunkter och syften med sina verksamheter, även fast de verkar på samma marknad och i samma försörjningskedja. Strukturen på svaren har dock påvisat att det eftersöks någon som bör ta på sig ansvaret och att det är mer än bara en faktor som gör att det brister för samtliga inblandade.

Transkriberingsprocessen har tagit lång tid, då vi haft totalt ca sex timmar intervjuer. Vi ansåg dock att efter dessa sex timmar av intervjuer ha nått mättnad i vår informationsinsamling. Mättnad innebär att svaren och resonemangen från respondenterna berörde samma teman och

ämnesområden (Alvehus, 2013). De beskrev sina upplevelser i liknande termer och denna upprepning gjorde att vi valde att nöja oss med insamlad data. Däremot hade studien kunnat breddas och fördjupas, men insamlad data har ändå varit nog för att kunna genomföra analysen. Det går att hävda att det finns en viss undermålighet i vårt empiriska material då vi nöjde oss vid sex intervjuer. Vi har dock genom dessa sex intervjuer täckt in olika aktörer i ett LFS (grossist, producent, kund) samt en oberoende organisation som arbetat med LPF under en längre tidsperiod (se tabell 1). Vår insamlade data har därav nått större omfattning samt bredd och vi hävdar att det på så vis tydliggjorts att det finns ett djup i problematiken, som var lämplig att bearbeta vidare i analysen.

2.6 Reflektioner kring studien

Vissa delar av studien, både förberedande uppgifter och under processens gång, har varit mer tidskrävande än förväntat. Detta gäller bland annat utformandet av vår teoretiska referensram, då det enbart involverade informationshantering samt att avgöra vad som var relevant för det vi ville studera. Vi har även upplevt störningsmoment och oförutsedda händelser som sker under intervjuer, vilket var svårt att vara förberedd på. Det kan handla om personer som avbryter eller som "bjuder in" sig själva i intervjun. Det skedde exempelvis i intervjun med butikschefen och ägaren av den mellanstora dagligvaruhandeln, där ägaren var med i rummet från första början vilket vi inte hade förberett oss på. Vi anser att det inte blev skadligt utan att det istället gav mer vidd åt materialet. Angående insamlandet av empiri och den vidare transkriberingen, har det också tagit mer tid än vi först räknat med. Utöver detta har kontinuerliga diskussioner förts mellan författarna angående tolkning av empiri och teori, bland annat vid kodningen där det transkriberade materialet behandlades växelvis mellan oss. Vi är medvetna om att våra tidigare erfarenheter och kunskaper kan ha format samt haft inverkan på resultatet. Med det sagt, anser vi ändå att denna studie uppnått den objektivitet som krävs för att kunna genomföra analys, samt föra vidare diskussion för att slutligen landa i studiens slutsatser.

Reflektion kring studiens kvalitet är också av vikt, även vid användningen av kvalitativ metod. Angående reliabiliteten i studien, avser den avvägningen gällande om samma resultat kan uppnås på nytt av andra forskare (Bryman, 2011). Det beror på att det är omöjligt att fixera den kontext, inom vilket fenomenet verkat precis vid undersökningens tillfälle, samt eftersom vi tolkat respondenternas svar. Föränderligheten i verkligheten samt ett tolkande arbetssätt kan därav bli problematiskt (Bryman, 2011), vilket är något vi varit medvetna om under studiens gång. Ändock

anser vi att tillförlitligheten är så pass stark att den kan ge övergripande förståelse för problematiken. Gällande studiens giltighet, validiteten (Bryman, 2011), blir den påverkad av att vi utgått från en fallstudie samt genomfört ett målstyrt urval av respondenter. Då ambitionen varit att skapa djupare kunskap inom ämnet och inte att ge allmän tillämpning åt resultatet menar vi ändå att det medfört att våra slutsatser nått hög validitet. Vi anser även att validiteten stärks i och med att vi tagit in åsikter från alla aktörer som agerar i handeln med LPF.

3. Teoretisk referensram

Den teoretiska referensramen är uppbyggd på två ben. I den första delen presenteras definitionen av lokala matdistributionssystem, Local Food System (LFS), samt hur småskaliga aktörer samordnas för att effektivisera samt optimera flödet av lokala produkter (Bosona & Gebresenbet, 2011; Schmit et al. 2016). Det lyfts vad som krävs av aktörerna för att samordnas i den här typen av distributionssystem, samt vilka svårigheter det finns i etableringen av ett sådant system. LFS belyser handeln i ett nischat marknadssegment och ett system anpassat för vissa typer av produkter med specifika krav på de inblandade aktörerna (Bosona & Gebresenbet, 2011; Bosona et al. 2011). Därmed presenteras, i andra delen, teorier kring inlåsning och path dependency. Dessa teorier belyser vad som hindrar marknader, system och företag till att fortskrida utveckling på grund av tidigare beslut (Unruh, 2000). Inlåsning och path dependency som begrepp, förtydligar mönster som återfinns i verksamheternas nuvarande arbetssätt och hur det kan vara hämmande för utvecklingen av ett LFS (Corvellec et al. 2013). Då LFS är en typ av distributionssystem som utmanar hur distributionen av råvaror ser ut idag kommer de välkända arbetssätten bli ifrågasatta och behöva förändras (Chandrasekhar & Rajesh, 1994). Inlåsning och path dependency i dessa strukturer kan hämma utvecklingen på marknaden (Corvellec et al. 2013) och bidra till hinder för uppkomsten av ett LFS. Genom att utgå från dessa teorier tillsammans, anser vi att det ger tydlig struktur på hur vi kommer analysera den insamlade empirin som presenteras senare i uppsatsen.

3.1 Samordning av aktörer genom ett Local Food System

Integrationen och samordningen av lokala aktörer som handlar och producerar livsmedel i ett nätverk brukar i forskning identifieras som Local Food System (LFS), Local Food Supply Chain (LFSC) eller Food Supply Chain (FSC) (Bosona et al. 2011; Mikkola, 2008). I denna studie kommer dessa ovan nämnda distributionssystem refereras till som Local Food System (LFS). De aktörer som ingår i ett LFS är lokala småskaliga producenter, distributörer samt kunder och

återförsäljare (Bosona & Gebresenbet, 2011). Gällande handeln med LPF är logistiken relaterad till aktiviteterna inom arbetsprocesserna en kritisk punkt för många aktörer. Logistikens funktion upplevs stundtals som fragmenterad och till viss del verkningslös och bör förbättras mer ändamålsenligt (Bosona & Gebresenbet, 2011). Funktionell hantering av logistikaktiviteterna i ett LFS handlar om att effektivt tackla den dynamiska miljön, förenkla samarbetet i försörjningskedjan samt erhålla konkurrensfördelar (Aghazadeh, 2004; Bosona & Gebresenbet, 2011; Bosona et al. 2011; Mikkola, 2008).

I tidigare forskning beskrivs tre huvudsakliga påföljder som uppstår genom uppkomsten av ett LFS, vilket är fördelar ur ekonomiska, sociala samt miljöbetingade perspektiv (Bosona et al. 2011). Dessa perspektiv handlar om att stärka den lokala ekonomin, skapa fler arbetstillfällen på landsbygden och stödja mindre samhällens gemenskap samt minska transportsträckorna (Bosona et al. 2011). Det poängteras även att etableringen av ett LFS förbättrar hälsan, livsmedelssäkerheten och välmående hos individer och kommuner (Abatekassa & Peterson, 2011; Bosona et al. 2011). Gällande utformningen och hanteringen av distributionssystem, finns det enligt Bosona och Gebresenbet (2011), mycket att vinna genom att utföra aktiviteterna på sätt som genererar effektivitet. I förlängningen kommer det påverka både producenter och kunder. Effektivitet i detta sammanhang syftar till att alla aktiviteter ska vara värdeadderande samt genomföras på korrekt vis. Det berör bland annat aktiviteter kring informationshantering, kommunikation, resursfördelning och fysiska förflyttningar (Bosona & Gebresenbet, 2011; Nordmark et al. 2012; Schmit et al. 2016). Det återfinns således samband mellan välkoordinerade försörjningskedjor och sättet de sedan vidareutvecklas på i förhållande till produktiviteten i resultaten för alla inblandade parter (Mikkola, 2008).

3.1.1 Utmaningar i ett Local Food System

Det går att identifiera problematik gällande koordineringen inom ett LFS, och det handlar främst om bristande effektivitet mellan inblandade aktörer, vilket syftar till hur de tar sig an den starkt konkurrensutsatta marknaden (Bosona & Gebresenbet, 2011; Mikkola, 2008). Ett integrerat nätverk av aktörer, som handlar med LPF, kan förenkla arbetsprocesserna emellan sig, men det råder brist på koordination och integrering av logistikaktiviteterna. Ur produktivitetperspektiv är det därmed inte optimalt för små producenter att sköta sina egna transporter (Bosona & Gebresenbet, 2011; Nordmark et al. 2012). Genom att samordna lokala aktörer och producenter, ökar även chansen att regionen når lokala konkurrensfördelar (Bosona & Gebresenbet, 2011; Bosona et al. 2011). I och

med det allt mer utbredda engagemanget för LPF, finns det mycket att göra gällande tillvägagångssättet för att integrera aktörer i försörjningskedjan. Olika barriärer som försvårar tillkomsten av ett LFS har identifierats (Bosona & Gebresenbet, 2011; Hughes et al. 2014). Dessa barriärer handlar om informationshantering gällande kvalitet, kvantitet, säsongbaserad produktion och svårigheter med att etablera ordersystem. Dessa är alla tidskrävande processer och kräver stöd av flera parter i verksamheten (Hughes et al. 2014). Dessutom handlar det om att aktörerna har svårt att anpassa sig till den tillgänglighet, servicenivå och omsättning som de större grossisternas försörjningskedjor kräver. De småskaliga aktörerna saknar därmed den volym som krävs för att vinna skalfördelar (Dreyer et al. 2014).

I produktionen av LPF är hantverket och variationen i kvantitet det som främst skiljer LPF från de kontroversiellt och industriellt producerade livsmedelsprodukterna (Dreyer et al. 2014). Den traditionella marknaden för LPF har innan varit inriktad på bondemarknader och gårdsbutiker, men det ökade behovet av LPF fortskrider vilket driver utveckling. Dagens trend är att sälja LPF på restauranger, i livsmedelsbutiker, på hotell och andra kanaler för livsmedelsdistribution, vilket kräver en ny form av distributionssystem. Denna utveckling har skett då småskaliga aktörer får tillgång till allt större marknadssegment, men detta kräver att leverantören av LPF passar in i återförsäljarens försörjningskedja (Dreyer et al. 2014).

3.1.2 Grossistens roll i distributionssystemet

Grossisten är en avgörande länk i ett distributionssystem och den traditionella synen, det vill säga att de endast ska förflytta produkter fysiskt, har ändrats över tid (Chandrasekhar & Rajesh, 1994). När LPF säljs genom grossister innebär det att de konkurrerar på marknaden där industriella aktörer har kompetenser och skalfördelar som är svåra att stå i linje med som liten aktör (Dreyer et al. 2014). Småskaliga aktörer har inte lika stor konkurrenskraft som välkända etablerade märken och måste därmed finna sin styrka i produkten, platsen eller produktionsprocessen (Dreyer et al. 2014). Samtidigt är det numera allt viktigare att grossisten kan agera i en dynamisk miljö och förändra sig efter vad kunden efterfrågar (Chandrasekhar & Rajesh, 1994). Vidare poängterar Chandrasekhar och Rajesh (1994) att det är mer än bara hur godset transporteras som avgör vilken grossist kunderna vänder sig till. Det finns fler faktorer som spelar in och blir viktiga beståndsdelar i grossisternas erbjudande. För att lyckas som grossist handlar det om hur väl de matchar och utvecklar sitt tjänsteerbjudande i linje med vad som efterfrågas (Chandrasekhar & Rajesh, 1994). När det handlar om att grossister ska bli villiga att integreras, som del av ett LFS, kommer det

kräva arbete med att identifiera lokala små producenter, för att sedan bygga upp vidare relationer med dessa vilket ofta ses som tidskrävande aktiviteter (Hughes et al. 2014).

Arbetsprocesserna, vid handel med LPF, är resurskrävande och beslutsfattandet påverkas av varierande faktorer för grossisten inom distributionssystemet (Abatekassa & Peterson, 2011). Viktiga faktorer utöver volym, pris och kvalitet vid inköp och försäljning av LPF för grossister, är bland annat de sociala interaktionerna och fördelarna som medföljer vid försäljning av LPF (Abatekassa & Peterson, 2011; Hughes et al. 2014). Fördelarna är bland annat att jordbrukssektorn stärks, sysselsättning och företagande på landsbygden ökar samt den svenska livsmedelshandeln utvecklas (Jordbruksverket, 2010). Långsiktigt kan detta stötta utvecklingen och generera ekonomiska fördelar för alla aktörer som verkar och samordnas i ett LFS (Abatekassa & Peterson, 2011; Bosona et al. 2011). Därmed anses även tillförlitlighet och relationsbyggandet med lokala producenter vara viktiga faktorer. Dock finns det luckor gällande vårdandet av relationen mellan grossister och lokala producenter, och aktörerna arbetar inte proaktivt för att vårda och utveckla sina relationer (Abatekassa & Peterson, 2011). Ytterligare problematik hos större grossister återfinns i avsaknaden av informationsflöde till köparen eller slutkonsumenten om fördelarna med konsumtionen av LPF. Det kan argumenteras att kunden inte är medveten om fördelarna med valen de gör och grossisterna har då i förlängningen inget intresse av att vara del av ett LFS (Abatekassa & Peterson, 2011). Problemet för alla inblandade aktörer som handlar med LPF blir att planera och kontrollera det distributionssystem som råder, så produkterna framgångsrikt når marknaden. Det kan relateras till att aktörerna behöver definiera vilket system som är mest lämpligt för distributionen av deras produkter (Dreyer et al. 2014).

LFS är ett distributionssystem anpassat för lokalproducerad mat som syftar till att samordna, effektivisera och främja arbetsprocesserna för de aktörer som handlar med denna typ av råvaror (Bosona et al. 2011; Mikkola, 2008; Nordmark et al. 2012). Det är inte oproblemiskt och det finns utmaningar i etableringen av ett sådant system, speciellt då det skiljer sig från hur rådande system fungerar (Hughes et al. 2014). Främst handlar det om ökat relationsskapande, effektivisera flödet inom försörjningskedjan, tillit och transparens. Målet är att det genom koordinering och samordning ska resultera i positiva effekter för inblandade aktörer (Abatekassa & Peterson, 2011; Aghazadeh, 2004; Mikkola, 2008). Dessa faktorer tar stort utrymme i ett LFS vilket även medför att aktörernas nuvarande agerande behöver prövas och ifrågasättas. Därav blir det av relevans att titta vidare på teorier om inlåsning och path dependency i dessa handlingsmönster för att kunna analysera de upplevda svårigheterna närmare.

3.2 Inlåsnig: oförmåga till förändring

Inlåsnig (lock-in på engelska) som företeelse utvecklas genom samevolution av teknologi, organisationer, samhället och institutioner (Corvellec et al. 2013; Unruh, 2000). Det är varken ett stadie som uppstår av sig själv, eller en fas organisationer genomgår, utan det växer fram i sammanvävning av de ovan nämnda parterna. Inlåsnig är inte ett nytt fenomen som oförutsett drabbar eller styr specifika marknader och låser fast de (David, 1985). Tidigare forskning har identifierat att fenomenet inlåsnig kan uppstå i situationer där exakta detaljer i utvecklingen går i linje med det som passar människors vanor för det givna tillfället (Corvellec et al. 2013; Cowan & Hulten, 1996; Unruh 2000; 2002). Därav kan inlåsnig, utifrån given kontext, även förstås som en slumpartad företeelse som fortfarande styr hur designen av arbetsprocesser eller teknologi ser ut. Det här fortskrider även om beslutsfattandet ägde rum för flera decennier sedan (David, 1985).

Historiska händelser kan sätta standarden, begränsa möjligheter samt hämma innovation än i dag. Vägen till inlåsnig har även beskrivits som utvecklingen genom en historisk händelse, som kan vara liten och slumpartad, vilken krävt omedelbara handlingsåtgärder (Cowan & Hulten, 1996). Med detta sagt är det flertal faktorer inblandade i uppkomsten av inlåsnig och det blir därmed inte rättvist att skuldbelägga enbart enskilda aktörer eller organisationer. Timingen i utvecklingsprocesser kan påverka hur beslutsfattandet går till inom marknadssegmenten (David, 1985). Sammanvävningen av teknologi, organisationer, samhället och institutioner, innebär även att det kan vara svårt för enskilda parter att ta sig ur inlåsnig (Unruh, 2002). Förändringar och utveckling innebär att ett flertal aktörer måste genomgå processer för omställning, vilket inte alltid är uppskattat eller genomförbart (Svingstedt & Corvellec, 2015).

Utifrån tidigare forskning kring inlåsnig som fenomen, har det gång på gång förklarats och grundats i teknologin, främst i kontexten av etablerade industrier och funktioner som utvecklats utifrån dessa (David, 1985; Unruh, 2000; 2002; Unruh & Carrillo-Hermosilla, 2006). Det som skett tidigare är att det utvecklats mängder av sammanvävningar inom branschen för att främja den specifika teknologin, vilket gör att den fortsätter leva kvar och fyller viktiga funktioner i samhället. Det finns tydligt uppbyggda nätverk av funktioner kring etablerade teknologiska lösningar, produkter samt dess funktioner som än idag låser fast resonemang, och förklaras med termen teknologisk inlåsnig (Cowan & Hulten, 1996; Unruh, 2000; 2002; Unruh & Carrillo-Hermosilla, 2006; Williander, 2014). Det som sker med teknologiska inlåsnigar är ofta att inlåsnigen blir

intensiv och hårt hållen, då produkterna blir integrerade i samhället, befolkningen, organisationen eller institutionens vardagliga liv. Det blir således svårt att rucka på inlåsnigen då den utvecklats tillsammans med andra aktörer (Unruh, 2000; 2002). Vidare menar Unruh (2002) att inlåsnigarna och förhindrandet av utveckling, som det resulterar i, inte enbart ligger i den rent teknologiska aspekten. Det råder även inlåsnig inom de ovan nämnda samhällsaktörerna och dess problematik måste undersökas uppåt i alla led (Unruh, 2002).

Den fortsatta diskussionen kring inlåsnig påvisar att det är dominanta designern som blir inlåsta, och i förlängningen drabbas andra handlingsalternativ. Det här tvingar mindre företag till innovation och utveckling kring sin kärnkompetens för att kunna slå sig in på marknaden, eller erhålla konkurrensfördelar (Unruh, 2000). Det i sin tur kan leda till att det inte finns någon ”på andra sidan” som kan fungera som ersättning för den dominanta designern, och därmed sker inlåsnigen per automatik och blir svår att ta sig ur. Det råder brist på alternativa handlingsmöjligheter samt konkurrens och det finns ingen som driver på någon typ av förändring, varken inifrån eller utifrån (Unruh, 2000).

3.2.1 Variationer av inlåsnig

Bortom den grundläggande synen på inlåsnig i teknologin, finns det även forskning som tyder på andra typer av inlåsnigar. De olika variationerna av inlåsnig är teknologisk, institutionell, kulturell och materiell inlåsnig (Corvellec et al. 2013). Dessa kan användas för att förstå hur etablerade strukturer hämmas från att utvecklas mer innovativt. Utvecklingen av system kommer således omedvetet anpassas efter den tid de fungerar i och kan då resultera i olika variationer av inlåsnig (Corvellec et al. 2013).

Teknologisk inlåsnig kan även handla om den ekonomiska aspekten. Om ett samhälle historiskt sett investerat mycket kapital i ett specifikt system, förväntas också långsiktig avkastning vilket gör att samhället blir inlåst i tillvägagångssättet (Corvellec et al. 2013). Har systemet eller teknologin genererat ekonomisk avkastning, dessutom legat i framkant gällande innovation, kan det medföra att ingen aktör anser det vara relevant att ifrågasätta det fortsatta användandet av metoden. Är teknologin eller systemet även komplext kan innovativa förslag och idéer gällande förbättringsåtgärder ses som alltför vaga. Konsekvensen blir att samhället eller aktörerna runt omkring inte vågar sig på att utveckla eller bryta sig ur inlåsnigen, speciellt i förhållande till de ekonomiska argument som nämnts ovan (Corvellec et al. 2013).

Institutionell inlåsning berör politiska och rättsliga dimensioner och hur det hämmar utvecklingen av en marknad, tjänst eller produkt. Följaktligen begränsas även utvecklingen av lagar och regler (Corvellec et al. 2013). Institutionella inlåsnings påvisar bland annat hur krav och framtidsvisioner från högre instanser kan förbises med hänvisning till förankring i lagstiftning. Dessa nya handlingsalternativ syftar till hur man kan ta sig an förändring i etablerade system, vilket inte alltid är uppskattat. Beslutshavare på lokal nivå kan därmed verka som den hämmande faktorn. Det påvisar att lagar kan försvåra användningen av vissa system trots att det finns bättre handlingsalternativ, och att uttalade krav och framtidsvisioner inte lyckas rubba det inlåsta systemet på grund utav lagstiftning (Corvellec et al. 2013; Unruh, 2000).

Kulturell inlåsning handlar om hur starka aktörer på marknaden kan bygga upp förtroendet i samhället som styrker framgången i deras arbete, samt deras tillvägagångssätt (Corvellec et al. 2013). Föreställningen om att det rådande angreppssättet är det bästa blir förankrat i kulturen och medborgarnas allmänna uppfattning om vad som är rätt och fel (Corvellec et al. 2013). I förlängningen slutar man jämföra situationen med hur andra system fungerar eller försöker hitta förbättringsåtgärder, utan det kvarstår som förankrat i samhället. Agerandet i den specifika kulturella kontexten och de etablerade arbetsprocesserna uppfattas även som det bästa (Corvellec et al. 2013).

Materiell inlåsning kretsar kring vikten av den fysiska etableringen av en produkt eller tjänst (Corvellec et al. 2013). Dels handlar det om svårigheten att byta ut den materiella tillgången till någonting lika bra, vilket dessutom kan bli både dyrt och misslyckat. Det handlar också om hur något materiellt utvecklat en specifik maktposition i var den geografiskt befinner sig och hur den ser ut. Finns det ett system med fysisk etablering, blir den lätt djupt rotad när det gäller hur bilden av till exempel en stad eller ett grafiskt uttryck ser ut. Vidare uppfattas den ofta som oersättlig och materiell inlåsning uppstår (Corvellec et al. 2013).

Ytterligare en aspekt av inlåsning beskrivs som problem grundat i kunskap, vad vi vet är bra eller dåligt. Denna kunskap plockas sedan upp genom observationer och inlåsnings som problem uppstår då vi fortsätter att producera det som egentligen är dåligt (Williander, 2014). Ofta sker detta på grund utav att det som definieras som dåligt är en biprodukt av kärnprodukten eller kärntjänsten vi använder. Sakta men säkert får kärnprodukten sin roll i samhället och det blir svårt att komma till någon slags förändring (Cowan & Hulten, 1996; Williander, 2014). Williander

(2014) menar på att teknologi och organisationer återspeglar varandra men att det nödvändigtvis inte behöver handla om dålig moral, kunskapsbrist eller ignorans. Det tyder på en utveckling som skett över tid och som etablerat denna typ av teknologi eller tjänst som är svår att förändra (Williander, 2014).

3.2.2 Path dependency: restriktioner från förr

Idén om path dependency ligger nära begreppet inlåsning, och som ovan nämnt handlar båda termerna om att de rådande systemen och lösningarna är baserade på sådant som var aktuellt för flera decennier sedan (Corvellec et al. 2013). Nya idéer som skulle generera mer effektivitet lyckas ändå inte etablera sig och bli mer dominanta på grund utav path dependency (Hunt & Morgan, 1996). Skillnaden mellan begreppen beskrivs som att path dependency fokuserar kring restriktionerna från förr och hur dessa påverkar nuvarande beslut medan inlåsning berör situationers nuvarande tillstånd (Corvellec et al. 2013). En kompletterande innebörd av begreppet path dependency är hur det fungerar som frånvaron av grundläggande förändringar och hur resultatet av path dependency formar beslutsfattande (Kiess et al. 2017).

Path dependency brukar skildras som processen där institutioner på ett strukturellt sätt bygger upp samt upprätthåller policys och konstruktioner på olika nivåer i samhället (Trouvé et al. 2010). I och med att organisationer och aktörer alla är delaktiga av institutioner så struktureras och inriktas deras beteendemönster och aktiviteter längs med etablerade banor. I förlängningen antingen hjälper det till eller begränsar organisationer och andra aktörer samt de aktiviteter som de är inblandade i (Trouvé et al. 2010). Denna bana är uppbyggd av tidigare beslut och genom utvecklingsprocesser som med tiden blir allt mer integrerade och förstärkta. Det här medför svårigheter för organisationer eller aktörer att slå sig ut från den givna banan, då det kommer kräva att man satsar på bland annat inlärning, investeringar och koordination (Trouvé et al. 2010). Liebowitz och Margolis (1995) menar på att inlåsning, på en specifik bana, kommer generera sämre ekonomiskt utfall, då det finns andra överlägsna alternativ och där omställningskostnaderna inte är höga. Den path dependency som präglar aktörerna kommer dock fortsätta låsa in verksamheten på den specifika banan. Hunt och Morgan (1996) påvisar att den mest förekommande tolkningen av path dependency, och i förlängningen inlåsning, uppstår som resultatet av nätverkseffekter och storskalighet. Detta på grund utav att företagen tillsammans upptar stor maktposition på den aktuella marknaden (Hunt & Morgan, 1996). Path dependency kan även prägla organisatoriska faktorer, som grundläggande organisationskultur samt frågor och beslut gällande

personalhantering. Detta tar sig i uttryck i att väletablerade arbetssätt lever kvar och det blir svårt för medarbetare och verksamheter att bryta sig ur välkända mönster (Žalimienė, 2014).

För att summera kan vi se hur inlåsning och path dependency uppstår ur historiska händelser, när flera organisationer och institutioner synkroniserar deras utveckling. Dessa händelser kan vara i brist på bättre alternativ såväl som slumpartade (Corvellec et al. 2013; Unruh, 2000). Inlåsning och path dependency kan också uppstå av rådande dominant design, genom vanor, traditioner och erfarenheter samt i brist på andra tjänste- eller produktalternativ (Unruh, 2000; Williander 2014). Olika typer av inlåsnings har identifierats, som verkar i olika kontexter och medför olika typer av blockeringar (Corvellec et al. 2013). På grund av att inlåsnings uppstår i sammanvävningen av olika institutioner och organisationer blir det därmed svårt att slå sig ut från den bestämda banan, ta sig ur det etablerade arbetssättet eller systemet (Svingstedt & Corvellec, 2015). Vidare i analysen undersöks hur inlåsning och path dependency kan identifieras i agerandet hos aktörer som handlar med LPF, hur deras handlingsmönster präglas av detta samt utgör hinder i uppkomsten av ett LFS.

4. Empiri och analys

4.1 Inlåsnings i arbetsprocesserna hos aktörerna

Det finns underliggande strävan och idéer i teorierna om LFS, att det genom koordinering och samordning av resurser ska kunna bidra till effektivisering av aktiviteterna fram till slutkund. Det kommer stödja samt motivera aktörerna som väljer att agera på en så pass avgränsad marknad (Bosona & Gebresenbet, 2011; Bosona et al. 2011; Mikkola, 2008). För att skapa det mervärde LFS syftar till att främja, är det intressant att vidareutveckla diskussionen kring den mängd resurser som behöver avsättas i arbetsprocesserna hos alla aktörer i systemet.

Problematiken som upplevs kring LPF och uppkomsten av ett fungerande LFS, är att det går att se mönster och krav gällande avsättning av resurser och samordning. Som mindre aktör med småskalig produktion, är detta utmanande och det är därmed svårt att finna resurserna. Det beskrivs av ägaren till den småskaliga restaurangverksamheten (IP 1), som att vissa producenter är för små för att komma in hos större grossister. Samtidigt är dessa producenter för stora för att kunna distribuera sina produkter självständigt. De små producenterna måste finna konkurrenskraft i det som skiljer dem från den storskaliga massproduktionen (Dreyer et al. 2014). Resonemanget känns igen från chefen på den mellanstora grossistverksamheten (IP 2) samt av producenten av LPF (IP

4). Trots det, ligger inte enbart beslutet för producenten i valet om att växa och bli tillräckligt stor för att kunna samordna distributionen med grossisten. Valet består även av att producenterna inte har de interna resurser som krävs för att kunna utöka sin verksamhet i den mån som förväntas. De pendlar istället mellan frågan om det är lönt för verksamheten att bli större eller om det kommer kosta dem för mycket (Producent av LPF, IP 4). Det här går i linje med teorin kring hur inlåsning uppstår samt hur det ställer krav på förändringar i arbetsprocesserna när resursfördelningen omprövas (David, 1985; Svingstedt & Corvellec, 2015).

Rädslan för att inte kunna producera i den volym de tror grossisterna kräver (Producent av LPF, IP 4; Ägare av småskalig grossistverksamhet, IP 5) bidrar också till den inlåsta arbetsprocessen. LPF kräver flexibilitet och benägenhet till förändring hos grossisterna (Chandrasekhar & Rajesh, 1994), vilket gör att kvantiteten måste förbises annars utgör det ett hinder för uppkomsten av ett LFS. Volymfrågan har på så vis varit återkommande hos flera av intervjupersonerna, men i kontrast till producenternas upplevelse menar verksamhetsledaren i nätverksorganisationen för LPF (IP 3) att det egentligen inte är frågan om volym från första början, utan aktörerna ser det ur fel vinkel:

“Vi har jobbat med butiksledet, här så handlar det ju inte om volym överhuvudtaget. Utan man är istället stolt att hyllorna kan vara tomma för det blir ju en dragningskraft när hyllorna blir fulla.”

Verksamhetsledare i nätverksorganisation för LPF (IP 3)

Som verksamhetsledaren i nätverksorganisationen för LPF (IP 3) beskriver, är det snarare god marknadsföring att sälja slut på LPF. Detta för att det sedan blir åtråvärt att handla när det väl finns i butik, det vill säga att låg volym är något positivt. Det som verksamhetsledaren (IP 3) dock nämner är att ju större distributören blir, desto mindre benägen blir den att se utanför boxen gällande volym, pris och ett ständigt flöde av produkter. Kravet på grossistens anpassning gentemot kund (Chandrasekhar & Rajesh, 1994) menar verksamhetsledaren (IP 3) att de större grossisterna inte lever upp till. Gällande hur grossisterna alltid arbetat gentemot kund, påvisas inlåsning i arbetsprocessen och path dependency präglar deras resonemang i samband med att de utökar sin verksamhet. Det kan vidare ses som att path dependency kommer leda till att beslutsfattandet, det vill säga hur de arbetar med andra produkter i sortimentet, influeras av redan etablerade tillvägagångssätt (Corvellec et al. 2013). Detta kommer i sin tur utgöra hinder för uppkomsten av ett LFS.

Producenternas rädsla har även butikschefen och ägaren av den mellanstora dagligvaruhandeln (IP 6) upplevt, då de är både kunder och distributörer av lokalproducerad mat. Butikschefen (IP 6) hävdar att dessa föreställningar enbart ligger hos producenterna själva och inte kommer utifrån. Detta skulle kunna beskrivas i termer av det som kallas kulturell inlåsning (Corvellec et al. 2013) i de små lokala producenternas arbetsprocess. De själva har en allmän uppfattning om hur grossisterna resonerar och av deras egen självbild gällande hur små lokala producenter förväntas arbeta. Det här återspeglar path dependency likt Trouvé et al. (2010) beskriver det. Deras uppfattning och inlåsta arbetsprocess kommer fortsätta leda till produktion av låg volym, alternativt att de inte får tillgång till större marknadsandelar, med den volym de redan producerar. Den etablerade rollfördelningen som utvecklats över tid inverkar på arbetssättet. Ägaren av den småskaliga grossistverksamheten (IP 5), beskriver hur producenterna är väldigt bra på att producera och förädla sin produkt i den volym de är bekväma med, men mindre bra på försäljningsledet. Det återfinns där med mycket osäkerhet kring hur producenten skall gå tillväga. Vidare poängterar ägaren av den småskaliga grossistverksamheten (IP 5) att det är där dem kan komma till hands och hjälpa producenten med den delen av arbetsprocessen. I detta skede återspeglas således den kulturella inlåsnings och rollfördelningen. Producenterna behöver komma ur inlåsnings som hindrar dem från att våga samarbeta med grossister och handlare. Fortsätter de arbeta likt detta sätt och drar sig ifrån kontakt med andra aktörer i flödet på grund av press och rädsla, kommer detta bli ett hinder för etableringen av ett LFS.

Som Abatekassa och Peterson (2011) beskriver, ger hantering och försäljning av LPF sociala värden, genom att stötta och utveckla den lokala marknaden. För försäljaren eller restaurangen som tillhandahåller LPF genererar det på lång sikt även ekonomiska fördelar. Utöver arbete kring volym, pris och kvalitet vid inköp av LPF beskriver butikschefen av den mellanstora dagligvaruhandeln (IP 6) att det är frågan om avsättning av tid och personal i arbetet för att handla med LPF:

“på daglig basis kan man väl säga att det som är mest tidskrävande är just att om du har många olika lokala leverantörer va, istället för att jag ska ringa ett samtal till en distributör får jag ringa 10 samtal till flera stycken. Det är väl egentligen det som blir det stora bekymret, det tar ju tid att lägga varje order för sig”

Butikschef på mellanstor dagligvaruhandel (IP 6)

Detta visar att det krävs resurser och engagemang att upprätthålla relationer med flera distributörer, gentemot vad övriga produkter kräver. Detta kan vidare kopplas till att det finns avsaknad av etablerade ordersystem (Hughes et al. 2014). Det ställer krav på ytterligare interaktion, relationsskapande och kommunikation (Abatekassa & Peterson, 2011). Chefen på den mellanstora grossistverksamheten (IP 2) beskriver situationen:

“det handlar om att det sätter en helt annan kravställning på oss, hur vi ska agera. Asså det krävs rätt mycket resurser för att detta verkligen ska fungera”

Chef på mellanstor grossistverksamhet (IP 2)

Ägaren av den småskaliga grossistverksamheten (IP 5) handlar enbart med lokalproducerad mat, men identifierar också resursfördelningen som tidsslukande moment och förlängning i arbetsprocessen. Producenter och kunder stämmer in i resonemanget kring de resurskrävande arbetsprocesserna och behovet av fungerande ordersystem blir på så vis påtagligt. Flera aktörer upplever det som praktiska hinder i inläsningen av arbetsprocesserna, vilket försvårar etableringen av ett LFS. Problematiken kring ordersystem och digitala lösningar går att återfinna, verksamhetsledaren i nätverksorganisationen för LPF (IP 3) berättar att digitala lösningar finns på olika håll men att det numera råder förändrat marknadsklimat som ställer krav:

“bara under det sista året skulle jag vilja säga har det kommit 3, 4, 5 olika lösningar till digitala plattformar och håller på att utvecklas [...] eftersom digitaliseringen och som verktyg inte varit så viktiga än så har man kunnat klara sig utan den digitaliserade världen. Men det kommer man ju inte, alltså det kommer man inte kunna”

Verksamhetsledare i nätverksorganisation för LPF (IP 3)

Producenten av LPF (IP 4) och butikschefen på den mellanstora dagligvaruhandeln (IP 6) upplever också detta praktiska hinder och inläsning i arbetsprocessen:

“ja nu igår så klockan halv 9 och så satt jag och titta på sms och så har jag själv glömt ett sms om en hel order, ja då är det bara ut och sätta igång och packa ju [...] hade du bara fått in allting nu, senast nu, vad jag ska leverera imorgon, fått in det på mailen så är det bara att göra en perfekt lista sen är det bara att köra”

Producent av LPF (IP 4)

“Ja du kan t.o.m. ha asså liksom på datorn att här ska jag kunna gå in och beställa [...] så länge du vet dina deadliner så hade du bara kunnat gå in. Du hade inte ens behövt ringa ett samtal, jag hade bara kunnat gå in samma morgon jag vill ha det av den, det av den, det av

den, det av den. Men då handlar det ju om att alla små odlare och leverantörer ska få ihop och enas om att vi kör på detta systemet”

Butikschef på mellanstor dagligvaruhandel (IP 6)

Ytterligare praktiska hinder vid etableringen av ordersystem beskriver chefen på den mellanstora grossistverksamheten, då deras etablerade ordersystem bygger på säkerhetslager, vilket inte fungerar med LPF delvis på grund av produkternas kortare hållbarhet. Detta praktiska hinder som identifierats ovan är en del av inlåsningsen i alla aktörers arbetsprocesser, vilket kan ses som teknologisk inlåsningsen. Detta är främst påtagligt hos grossister och återförsäljare av LPF som redan har integrerade och fungerande ordersystem, vid distribution och inköp av andra livsmedel. Det resulterar i att det inte är relevant för dessa aktörer att investera i utvecklingen av nya ordersystem (Corvellec et al. 2013). Det är inte konstigt att detta hinder uppstår då det ställer krav på att alla aktörer behöver genomgå stora förändringar, både internt och externt, vilket inte alltid är uppskattat eller genomförbart (Svingstedt & Corvellec, 2015). Samtidigt uppdagas också det ökade behovet av digitaliserat stöd i arbetsprocesserna.

Intressant att belysa i kontexten av inlåsta arbetsprocesser är dock resonemang hos intervjupersonerna kring uppfattningen av värdet av att handla med LPF. Några av intervjupersonerna beskriver vikten av att främja handeln i termer som:

“det jag tycker är viktigt är väl att vi ska ju gynna dom små producenterna vi har i vår närhet”

Ägaren av en småskalig grossistverksamhet (IP 5)

“det är ju kul att göra någonting för handlarna också ju. Och sen upplever man ju själv också det är ju roligt att handla produkter som är närproducerade, det gör vi ju själva”

Producent av LPF (IP 4)

“det är den lokala marknaden där maten kommer ifrån. Dels så är det ju viktigt att stötta för man vill att det ska finnas kvar, närheten till det”

Ägaren av en mellanstor dagligvaruhandel (IP 6)

“det är viktigt att vi försöker driva dom här frågorna också och eh, att man känner att man på något sätt visar att det finns”

Chef på en mellanstor grossistverksamhet (IP 2)

Handeln med LPF är uppenbart viktigt för aktörerna i studien och det återfinns ett engagemang och

driv. Ser man dock på inlåsningsarna i arbetsprocesserna så upplevs bristande motivation och avsaknad av handlingsalternativ för förändring av arbetsprocesserna vilket slutar upp i hinder för etableringen av ett LFS. Något som också tidskrävande och arbetsamt för aktörerna är informationshanteringen, vilken vi kommer analysera närmare i nästa avsnitt.

4.2 Inlåsnings i informationshanteringen

Hantering av information i ett LFS är en ansträngande aktivitet då det kräver att alla aktörer har väl fungerande flöden av information (Bosona & Gebresenbet, 2011; Mikkola, 2008).

Problematiken ligger i hur aktörerna ska tillskansa sig den information som behövs för att fatta beslut och förmedla innebörden av LPF, och där utgör grossisterna centrala roller. Detta gör att grossisterna verkar som länken mellan producent och kund i distributionen, vilket beskrivs av chefen på den mellanstora grossistverksamheten (IP 2) och ägaren av den småskaliga grossistverksamheten (IP 5). Dessa arbetsprocesser tyder på inlåsnings i informationshanteringen (Corvellec et al. 2013).

Det är tidskrävande och arbetsamt att vara länken i ett LFS mellan producent och kund, då LPF handlar mycket om hantverket, kvaliteten och producenternas stolthet kring detta (Dreyer et al. 2014). Varje enskild producent har olika krav eller åsikter kring hur dennes produkt skall hanteras vid distribution eller vid försäljning i butik.

“Den ser ju tråkig ut och också när den ligger en vecka-14 dagar i butiken. Det är ju inte det vi vill, asså tittar folk, vi har ju byggt upp ett varumärke på en bra produkt. Då får man vara rädd om den asså.”

Producent av LPF (IP 4)

Det här visar på producentens strävan efter att transparens och kvalitet ska säkerställas i alla led fram till slutkund (Dreyer et al. 2014). Ansvaret kommer förflyttas till distributören efter produkten lämnat producenten, och producenten måste känna sig trygg med det. Det ställer även krav på att producenten måste tillgängliggöra all information om produkten. Här kan det uppstå inlåsnings i informationshanteringen som grundar sig i kulturell inlåsnings (Corvellec et al. 2013), vilket i sin tur kan hindra etableringen av ett LFS. Genom att systematiskt arbeta med att säkerställa produktens egenskaper samt tillfredsställa producenten kan arbetsbelastningen vara anledning för grossister eller handlare att välja bort LPF. Inlåsnings i informationshanteringen och detta ansvar

innefattar hur aktörerna samlar in samt kommunicerar ut information gällande LPF. Denna typ av produkter kräver mer och tydligare information, då hållbarheten generellt inte är lika lång som på övriga produkter. Chefen på den mellanstora grossistverksamheten (IP 2) berättar hur de behöver förklara och försvara LPF:

“Sen kan vi ju få på tafsens för att ‘era sparrisar är för dyra’ - ‘jo men dom är närproducerade men’ och så vidare. Och brukar man liksom få ett bättre exempel på att varför de kanske kostar en krona mer”

Chef på en mellanstor grossistverksamhet (IP 2)

Detta identifierar Hughes et al. (2014) som en kritisk punkt i informationshanteringen. Hanteringen av information kring LPF berör faktorer som transparens och kvalitet vilket skiljer sig från arbetet med till exempel importerade råvaror. I citat ovan påvisas hur argumenten för, och informationen om, produkterna blir viktiga. Abatekassa och Peterson (2011) menar att grossister misslyckas med detta informationsflöde, och på så sätt är inte deras kunder medvetna om vilket alternativ de väljer bort när de köper billigare och mer lättillgängliga produkter.

Både ägaren av den småskaliga grossistverksamheten (IP 5), butikschefen och ägaren av den mellanstora dagligvaruhandeln (IP 6) lägger mycket resurser på kommunikation och upprätthållningen av dialoger med sina kunder och konsumenter. Detta är processer som, enligt dem, styrs av intresset och strävan mot att vara kunderna till lags. Utan detta intresse kan inlåsning i informationshanteringen utgöra hinder för uppkomsten av ett LFS, då det ställer krav på transparens och interaktion. Enligt verksamhetsledaren i nätverksorganisationen för LPF (IP 3), har det tidigare inte funnits intresse för vilket ursprung livsmedel har i samma utsträckning som idag. I förlängningen har det medfört att grossisterna inte behövt visa det, då distribution av råvaror har varit deras expertis därav har de inte kritiserats eller ifrågasatts. Enligt verksamhetsledaren i nätverksorganisationen för LPF (IP 3) har man inom den offentliga sektorn antagit att livsmedel kommer från Sverige och de gårdar den tidigare gjort. Intresse har inte funnits för att ifrågasätta livsmedlens ursprung och därav har ingen informerat mer om detta, vilket också bidragit till en inlåst informationshantering.

Informationsflödet mellan de olika aktörerna behöver fungera både upp- och nedströms, om inte blir detta hinder för uppkomsten av ett LFS. Problematiken ligger generellt inte bara hos en part, och för att hitta vidare lösningar behövs stöd av flera aktörer i flödet (Hughes et al. 2014). Ägaren

av den mellanstora dagligvaruhandeln (IP 6) beskriver hur viktigt det är för dem att ha all information om produkterna. Nedan resonerar de kring informationen om de lokala och närproducerade produkterna hos deras befintliga grossist:

“vi har ju haft en önskan om när det finns lokala, låt oss säga knippe-morötter, kommer upp och man kan beställa det, då vill vi att det ska stå vart knippe-morötterna kommer ifrån. För kommer dom ifrån Örtofta så kan vi beställa 10 gånger mer än om dom kommer ifrån Kristianstad”

Ägaren av mellanstor dagligvaruhandel (IP 6)

Som vi ser i citatet ovan behöver informationshanteringen underlättas av alla parter i distributionssystemet. För kunden i försörjningskedjan och i distributionssystemet, likt ägaren av den småskaliga restaurangverksamheten (IP 1), upplevs processen gällande att finna rätt information som inlåst. Då det för restaurangverksamheten (IP 1) handlar om att undersöka marknaden och producenter vid inköp av råvaror, innebär det praktiska åtaganden och praktisk inlåstning i informationshanteringen. Lokalisering av producenter och undersöka tillgängliga råvaror och sedan, i mån av tid, åka runt mellan producenterna är en tidskrävande process.

“som jag själv gör och åker ut till odlaren eller uppfödaren och köper det jag ska och det är ju tidskrävande och det är inte speciellt miljösmart heller, framförallt om man tänker sig att det är en, tre till fyra som åker till samma odlare och tar hem”

Ägare av småskalig restaurangverksamhet (IP 1)

Här återfinns minst tre aktörer som alla använder samma producent, men den inlåsta informationshanteringen genererar varken effektivitet eller marknadsutveckling. Det finns inget utbyte av information eller kommunikation mellan dessa tre aktörer och den effektivitet Bosona och Gebresenbet (2011) talar om uppnås aldrig. Samtidigt handlar det även om att veta vilken sorts råvaror som producenten erbjuder, i vilken kvantitet och till vilket pris. Detta går i linje med den problematik som ägaren av den mellanstora dagligvaruhandeln (IP 6) berättar om ovan. Inlåstning i informationshanteringen utgör på så vis hinder i etableringen av ett LFS. Informationshanteringen berör också vilka som har tillgång till informationen och hur den kommuniceras ut, vilket för oss vidare till att se på rollfördelningen och de rådande maktförhållandena mellan aktörerna.

4.3 Inlåsning i maktförhållanden

Verksamhetsledaren i nätverksorganisationen för LPF (IP 3) beskriver att importen, sedan de ekonomiska kriserna på 90-talet, har ökat under längre tid och priserna har i samband med detta pressats. Efterfrågan och intresset om var livsmedel kommer ifrån har tidigare inte varit lika relevant, som nämnt ovan. Ändock har det inte varit konsumenten som bestämt utbudet hos grossister, i butik eller på restaurangkedjor, utan vilka livsmedel som konsumeras har bestämts av flödet av import. Detta tyder på att grossisterna i förlängningen, om än omedvetet, fått makten över vad som distribueras (Chandrasekhar & Rajesh, 1994). Maktförhållanden, som sedan länge är etablerade, låser än idag fast aktörernas roller i distributionssystemet och utgör hinder för framväxten av ett LFS.

Vid distributionen i ett LFS krävs det ökade mängder resurser, vilket diskuterats ovan. Det är grossisten som har den största kraften i försörjningskedjan och fungerar som nav. Problematiken kring detta är något som upplevs hos ägaren av den småskaliga restaurangverksamheten (IP 1), då aktören har försökt att skapa relationer och upprätthålla dialog med grossister, men upplevt det som svårt. Det är viktigt att grossisterna är lyhörda och flexibla, då marknaden är dynamisk och i ständig förändring, vilket likväl är lättare sagt än gjort (Chandrasekhar & Rajesh, 1994; Dreyer et al. 2014). Finns det strukturella hinder, som över tid låst in aktörerna i utpräglade maktförhållanden, resulterar det i hinder för uppkomsten av ett LFS. Ytterligare anledning till varför denna förändring inte sker kan kopplas till inlåsning i maktförhållanden och att grossisterna över tid blivit den dominanta designen (Unruh, 2000; 2002). Path dependency återfinns i hur grossisterna jobbar, de är inlåsta i resonemang och arbetssätt sedan marknaden var dominerad av importen och storskalig produktion. Det går inte att arbeta på samma sätt med LPF som med övriga produkter då det kräver förändrade arbetsprocesser som nämnt i 4.1. Utvecklad path dependency kommer därmed begränsa organisationer och förhindra dem att se utanför givna arbetssätt och etablerade roller (Trouvé et al. 2010).

Grossisternas koordinerande roll bidrar också till inlåsningen i maktförhållanden, då det är grossisterna som är kopplingen mellan producenter och kunder. Chefen på den mellanstora grossistverksamheten (IP 2) och ägaren av den småskaliga grossistverksamheten (IP 5) medger att de har en viktig samordnande roll. Grossistens roll i ett LFS innebär att de måste vara mottagliga för förändringar, och kunna samspela med vad kunder och producenter efterfrågar på andra sätt

(Chandrasekhar & Rajesh, 1994). Chefen på den mellanstora grossistverksamheten (IP 2) beskriver synen på den egna verksamheten i relation till andra aktörer som att:

"och inte det vi köper in som vi tycker är billigt eller någonting så och så vidare. Utan vi har väldigt väldigt stark dialog med våra kunder [...] eller som jag brukar säga egentligen, det är våra samarbetspartners, för vi ska hjälpas åt att tjäna pengar och hitta alternativ"

Chef på mellanstor grossistverksamhet (IP 2)

Detta påvisar medvetenhet hos chefen av den mellanstora grossistverksamheten (IP 2), kring hur de agerar som aktör i distributionssystemet och att de arbetar i samspel med kunder och producenter. Det framstår som en fördelaktig attityd för rollen som grossist i ett LFS om man ser till syftet med denna typ av distributionssystem (Bosona et al. 2011; Mikkola, 2008). Ändock påvisar chefen (IP 2), trots att hen lyfter aspekten av samarbete, att det är de som har makten. Ägaren av den småskaliga grossistverksamheten (IP 5) visar samma tendenser på att vara överst i makthierarkin. Ägaren (IP 5) beskriver att de inför varje säsong av olika råvaror har möten med producenterna, så att de som grossister kan ha kontroll över volymen och i förlängningen över försäljningen:

"Under februari månad t.ex. så har jag jättemycket producentmöten med odlare. Odlaren då, som ska odla, så att dom vet vad dom ska odla och vi gör en uppskattning, kanske på vad som, hur mycket utav varje sak som kan säljas"

Ägare av småskalig grossistverksamhet (IP 5)

Ägaren av den småskaliga grossistverksamheten (IP 5) beskriver dessa möten som något som sker i samråd med producenten, men i förlängningen är det ändå de som har mest inflytande och fattar beslut i egenskap av distributör. Det tenderar således att bli inlåsning i maktförhållanden, vilket kan ha ursprung ur det som beskrivs som kulturell inlåsning (Corvellec et al. 2013). Uppfattningen att grossisten besitter mest kunskap gällande bland annat försäljning, medför att dennes maktposition blir förankrad och fortsatt accepterad. Den mellanstora dagligvaruhandeln (IP 6) har rollen som både kund och distributör men inte på samma sätt som grossisten. Däremot visar de inlåsning i maktförhållanden liknande grossistens. De har möjlighet att vara selektiva i sitt urval och de har makten att påverka producenterna. Butikschefen av den mellanstora dagligvaruhandeln (IP 6) beskriver deras arbetsprocess:

"varje gång får man egentligen ta ett beslut, eller fråga att, det är klart man vill prova så mycket som möjligt men det måste även tillföra någonting. Det kan inte vara att man ska

prova bara för att prova [...] sen har vi även befintliga leverantörer som vi jobbar med som kanske utökar sin verksamhet, att man kanske frågar dom redan: 'skulle ni kunna tänka er att odla knippelök till oss, kan det vara till exempel, så vi kan få den?'"

Butikschef av mellanstor dagligvaruhandel (IP 6)

Ovan påvisas exempel på hur deras val och beslut präglar producenter samt kunder, även om uppfattningen är att arbetet utförs i dialog med respektive part. Det uppstår situationer där grossisten och handlaren, i egenskap av distributör, bestämmer huruvida lokala producenter ska få ut sina produkter eller inte. I och med att grossisterna är starka aktörer, och den kanal som binder samman producenter och kunder (Chandrasekhar & Rajesh, 1994), finns det även en grundläggande beroenderelation som kan vara svårt att bryta. Det kan vara besvärligt för andra aktörer att uttrycka sitt missnöje och komma med förbättringsåtgärder, och inlåsnings i maktförhållandet blir därmed ett faktum. Willander (2014) hävdar att inlåsnings kan uppstå som reproduktionen av något negativt, trots att kunskapen om andra alternativ finns. Om inlåsnings i dessa maktförhållanden medför känslan av att vara bundna till grossister, blir hierarkin bieffekten av vad grossisternas tjänst faktiskt erbjuder. Det kan därav vara problematiskt för kunder och producenter att välja bort dem. Grossistens tjänst är att erbjuda hjälp med att distribuera råvaror och producenterna får göra ett aktivt ställningstagande om de vill inleda ett samarbete. Det visar också på att path dependency är en pågående process då aktörernas beteendemönster följer konstruktioner som de sedan länge inrättat tillsammans (Trouvé et al. 2010). På så vis fortsätter inlåsnings i maktförhållanden och även path dependency att utgöra hinder för uppkomsten av ett LFS.

För att ett LFS ska etableras krävs samarbete och grundläggande relationsbyggande (Abatekassa & Peterson, 2011). Både ägaren av den småskaliga restaurangverksamheten (IP 1), chefen på den mellanstora grossistverksamheten (IP 2) samt ägaren av den mellanstora dagligvaruhandeln (IP 6) beskriver att grossisterna besitter maktpositioner som är svåra att förändra. Nedan redogör producenten av LPF (IP 4) att de helst inte säljer för mycket av sina råvaror till grossister eller enbart använder sig av en grossist för sin distribution.

“anledningen varför man inte väljer ha mer till grossist är ju att ena veckan beställer dom och andra veckan beställer dom inte och ja, det går upp och ner”

Producent av LPF (IP 4)

Chefen på den mellanstora grossistverksamheten (IP 2) beskriver relationen som att:

“Som det ser ut idag så är det framförallt grönsaker som vi köper ifrån lokala producenter runt omkring. När tid och möjlighet ges. Vi har inte skrivit kontrakt egentligen med dom men eh, vi har en rätt så, vad ska jag säga. Ett handslag med bönderna.”

Chef på en mellanstor grossistverksamhet (IP 2)

Dessa uttalanden vittnar om osäkerhet från producentens sida kring att samordna sin distribution med större grossister. Producenten behöver säkerställa att grossisten inte drar sig ur när säsongen närmar sig och bestämmer sig för att handla med andra råvaror som är mer lättillgängliga. Detta visar att även om grossisten erkänner samarbetet, bryr de sig inte om varken avtal eller löften. Vad som dock är relevant, är att denna analys tyder på att de inte heller verkar vara medvetna om sin maktposition. Samtidigt är de selektiva i sitt urval av LPF, och det är snarare en fråga gällande när de själva har tid över eller resurser att avsätta. Detta blir problematiskt vid etableringen av ett LFS om man ser till vad teorin menar krävs av aktörerna rent praktiskt (Aghazadeh, 2004; Bosona & Gebresenbet, 2011; Bosona et al. 2011; Mikkola, 2008).

Inlåsningen i maktförhållanden mellan grossister och de övriga aktörerna i kombination med att det inte är någon som verkar emot denna typ av verksamhet rent konkurrensmässigt kan resultera i hinder. Få alternativ erbjuds, vilket tyder på att grossisternas erbjudande är den dominanta designen (Unruh, 2002). Finns inga erbjudanden eller alternativ på motsatt sida, som erbjuder någonting i kontrast till grossisterna, är path dependency ett faktum och inlåsningen i maktförhållandet fortskrider (Trouvé et al. 2010; Unruh, 2002). Med detta sagt finns det för många aktörer inga andra alternativ än att vända sig till grossisterna. Ägaren av den småskaliga restaurangverksamheten (IP 1) beskriver sin situation enligt följande:

“Det finns inte tillräckligt många och inte tillräckligt bra grossister i dagsläget”

Ägare av småskalig restaurangverksamhet (IP 1)

Som mindre aktör upplever ägaren av den småskaliga restaurangverksamheten (IP 1) det som svårt att påverka eller nå ut till grossisterna i deras position. Det är något som verksamhetsledaren i nätverksorganisationen för LPF (IP 3) styrker, när hen berättar om deras uppfattning av samordningen som extern part. Som konsekvens av denna inlåsning samt som hinder för

etableringen av ett LFS, kan då producenter och kunder väljer bort grossisterna och fortsätter försöka komma runt problematiken:

“så har det löst sig därför som det är en så stor drive i liksom att komma ut med sina varor och det finns kunder där ute [...] så det funkar ju på någon höger, därför att det finns ett behov så är det någon som löser det”

Verksamhetsledare i nätverksorganisation för LPF (IP 3)

Den rådande situationen och rollfördelningen mellan aktörerna som handlar med LPF är inte unik. Det är inte ovanligt att organisationer hamnar i specifika arbetsbanor där strukturer och processer sedan länge är givna och mönster som är svåra att bryta. Det är det som både Trouvé et al. (2010) och Liebowitz och Margolis (1995) beskriver som path dependency. Utvecklingen av både marknaden och utbudet fortskrider inte förens en ny konkurrent eller annan aktör tillkommer på marknaden, utmanar befintliga aktörer och skapar konkurrens (Unruh, 2002). Som verksamhetsledaren i nätverksorganisationen för LPF (IP 3) beskriver så lyckas aktörer samordna sina verksamheter utan hjälp av en grossist. Det här påvisar potentiell förändring i den nuvarande rollfördelningen och mindre aktörer behöver inte hamna i beroendeposition. Det återspeglar även att någon typ av omställning håller på att förverkligas, men att det varken görs på det mest effektiva eller fördelaktiga sättet. Ett distributionssystem utan grossistfunktion kan bli problematiskt då deras uppgift som länk mellan aktörerna är av betydelse. Hade däremot de andra aktörerna tagit mer plats och utmanat samt ifrågasatt grossisten i deras kontrollerade roll, hade systemet blivit mer horisontellt och hierarkin mattats av. Verksamhetsledaren i nätverksorganisationen för LPF (IP 3) redogör för flera initiativ för distribution utan grossist, mestadels i form av en hub, där samordning sker, och mindre centrallager. Det som dock varit svagheten i dessa är hur det drivits i projektförm och sedan abrupt avslutas när projekttiden tagit slut. Det påvisar både att kapital och ansvarstagande är viktiga faktorer för att den typen av system ska fungera men också att en sammanlänkande funktion behövs. Det som måste förstås är att i etableringen av ett LFS blir grossistens roll förändrad, och det handlar inte enbart om distributionen av de lokalproducerade råvarorna. Så länge inlåsning i maktförhållanden fortsätter kommer de etablerade rollerna utgöra hinder för uppkomsten av ett LFS.

Genom att belysa inlåsning ur tre olika perspektiv, arbetsprocessen, informationshanteringen samt maktförhållanden, kan det konstateras att det finns flertalet faktorer som verkar som hinder för uppkomsten av ett LFS. Arbetsprocessens inlåsningar berör resursfördelningen i de olika

momenten, relationsbyggandet samt hur aktörerna påverkas av praktiska hinder som avsaknad av ordersystem. Gällande informationshanteringen i ett LFS så är transparens och kvalitet det som behöver fastställas och kommuniceras ut från alla aktörer. Inlåsnigen i hanteringen av information idag utmynnar också i ett hinder. Det kan även konstateras att aktörernas arbetssätt formas av etablerade rollfördelningar och det resulterar i inlåsta maktförhållanden dem emellan, där grossisten befinner sig högst i hierarkin. Dessa hinder och påföljder det medför, kommer i följande avsnitt att diskuteras och preciseras för att sedan resultera i studiens slutsatser.

5. Diskussion och slutsats

Nedan kommer vi redogöra för, samt diskutera, studiens resultat och bidrag. Dessa resonemang och redogörelser har vi funnit genom vår analys. Ambitionen var att bidra med kunskap samt skapa större förståelse kring hur handeln med LPF ser ut för de inblandade aktörerna. Först vill vi ge en tillbakablick och återge syftet med studien, vilket är att undersöka fenomenet inlåsnigar vilka kan hindra utvecklingen av lokala matdistributionssystem genom att studera olika aktörers agerande. Vi hade utifrån syftet med oss en frågeställning genom hela studien vilken var “vilka hinder kan identifieras för uppkomsten av ett lokalt matdistributionssystem?”.

Vi tog avstamp ur svårigheter som beskrevs av en aktör i försörjningskedjan, därefter utökade vi vår fallstudie och tog in flera av de inblandade aktörernas syn i beaktning. Som beskrivit tidigare i studien, vilket stärks av intervjupersonerna, finns svårigheter för de inblandade aktörerna att koordinera sina aktiviteter i samma riktning på effektivt sätt (Hughes et al. 2014). Genom olika typer av inlåsnigar identifieras flera hinder som visar sig i arbetsprocesserna, informationshanteringen och maktförhållanden mellan aktörerna. Vidare konstateras att de hinder som identifierats samt belysts berör flertalet faktorer som försvårar uppkomsten av ett LFS. Gällande inlåsnigen i arbetsprocessen, så har studien och teorierna kring LFS, inlåsnig och path dependency påvisat svårigheter gällande resursfördelningen i uppkomsten av ett LFS. Dessa resurser har främst uppdagats som tid och engagemang hos samtliga undersökta aktörer, för att kunna fortskrida arbetet med att samordna distributionen i alla led. Det har visat sig innefatta flera olika moment där tillsättningen av resurser varit otillräcklig och dessa har ändrats utifrån vem aktören varit. Det kan konstateras att de inblandade har olika sätt att arbeta på, se på prioriteringar och se på hur deras roll påverkar distributionssystemet. Merparten av inlåsnigarna i arbetsprocessen cirkulerar kring transparens, relationsbyggande och volymfrågan samt

underliggande motvilja för förändring. Arbetsprocesserna i ett LFS präglas av förändrad resursfördelning och kontinuitet. Detta kan medföra att aktörerna blir inlåsta i det arbetssätt som blir mest fördelaktigt för dem. Det här gör att de missar ändamålet med ett LFS, vilket tidigare nämnts, är att skapa fördelar samt effektivitet för inblandade aktörer (Bosona & Gebresenbet, 2011; Bosona et al. 2011; Mikkola, 2008). Utformningen av ett LFS stöter även på hinder i form av inlåsning i informationshanteringen vilket är vår andra identifierade inlåsning.

Transparens och kvalitet är något som särpräglar handeln med LPF och innefattas av att lokalisera samt sprida information, vilket även visat sig vara nyckelfaktorer för aktörerna. Samtidigt påvisas att det inte är lätt för aktörerna att verka med samma förutsättningar gällande arbetet kring information, men i uppkomsten av ett LFS måste flödet vara lättåtkomligt, annars utgör det hinder. På så vis blir den kulturella inlåsningen (Corvellec et al. 2013) ett faktum, då grossister inte behövt informera sina kunder i samma utsträckning gällande ursprunget av sina livsmedel. Transparensen har inte varit lika påtaglig eller efterfrågad tidigare, vilket nu pressar grossisterna att utveckla sin informationshantering för att kunna vara del av ett LFS. Med detta sagt, belyses även informationshanteringen mellan alla inblandade parter för att kunna effektivisera flödet av LPF (Bosona & Gebresenbet, 2011). Aktörerna måste kommunicera ut tillgänglighet och acceptera viss nivå av genomskinlighet in i de egna verksamheterna annars kommer samspelet försvåras. Det har även påvisats att det finns efterfrågan av ett ordersystem eller utveckling av digitala verktyg för att effektivisera och göra informationshanteringen smidigare. Det är dock svårt att motivera och fortskrida denna utveckling då det inte är lika attraktivt för aktörer med redan etablerade ordersystem. Det resulterar i en fråga om motivation, kostnad och avsättning av tid samt resurser, vilket hejdar utvecklingen av alternativa ordersystem och teknologisk inlåsning (Corvellec et al. 2013) blir en följd av detta. Denna avsaknad av digitala verktyg blir då även ett praktiskt hinder för utvecklingen av ett LFS och hämmar marknadens utveckling.

Ett strukturellt hinder i utvecklingen av ett LFS är inlåsningen i maktförhållanden mellan aktörerna, då tilliten och förtroendet mellan parterna har betydande roll. Det som måste klargöras är att grossisterna hamnar i maktpositionen oavsett om de vill eller inte. Det kan ske ofrivilligt och omedvetet vilket även är grunden i teorin om inlåsning. I och med detta, medför det att makthierarkin fortsätter att reproduceras, så länge grossisterna ses som navet i systemet. Detta hinder kommer därmed fortsätta stå i vägen för uppkomsten av ett LFS om inte rådande maktförhållanden ifrågasätts. Det handlar även om att det finns avsaknad av konkurrens i form av alternativa distributionssystem av LPF. Utvecklingen av marknaden och utbudet hos grossisterna

kommer inte fortskrida eller utökas om inte någon annan aktör agerar och skapar konkurrens. Frågan om tillit kommer även krävas överlag om man är en aktör i ett LFS gällande samordning och effektivitet, som vi nämnt ovan (Abatekassa & Peterson, 2011). Alla kunder och producenter behöver visa förtroende för den grossist de samarbetar med, men då bör villkoren även gälla för grossisten. De måste visa lika mycket samarbetsvillighet och tillit gentemot andra aktörer, då samspelet mellan parterna ligger till grund för uppkomsten av ett LFS.

Förståelsen för hindren vid uppkomsten av lokala matdistributionssystem skapades genom att undersöka, analysera och kontrastera inlåsning i aktörernas agerande. Studien har kommit till insikt att det inte är enkelt att i praktiken bygga upp alternativa distributionssystem som utmanar välkända och inarbetade sätt att agera. Då ett LFS syftar till att förenkla distributionen av en specifik produktkategori (Bosona et al. 2011; Mikkola, 2008), har det belyst att det blir en fråga gällande hur något nytt ska integreras med något gammalt. Det är i denna motsättning som dilemmat förankras. Det som är intressant att belysa är att de system som redan finns inte är helt obrukbara gällande distributionen av LPF. Många av delarna i distributionssystemen är användbara och aktörernas kunskap är fortfarande av relevans. Med det sagt hade en vidareutveckling av dessa system varit givande, då vissa processer bör förändras. Det är inte nödvändigtvis tvunget att konstruera om allt, vilket kan vara ett scenario många aktörer ser framför sig. Det påvisar att genom integration och sammanslagning av nya och gamla arbetssätt kan utvecklingen av ett LFS uppstå. Det kommer dock involvera korrigering av väletablerade arbetsprocesser samt förändring i resursfördelningen för alla aktörer i distributionssystemet.

En av de slutsatser vi funnit gällande identifiering av hindren är att de berörda aktörerna bör inse att det inte är samma sak att vara "en restaurang" eller "en grossist" som att vara "en restaurang som serverar LPF" eller "en grossist som säljer LPF". Det är mer resurskrävande att vara en aktör som handlar med LPF då arbetsprocesserna, informationshanteringen och tilliten kräver mer. Det behövs skapas större förståelse för hur aktörerna ska agera i distributionssystemet av LPF och vad det innebär så att aktörerna kan se sitt ansvar och agera. Ytterligare en slutsats är att de traditionella rollerna utgör hinder och måste ifrågasättas för att förändring ska ske. Samma sak gäller arbetsprocesserna och informationshanteringen. Det räcker inte med att sträva efter samordning, effektivitet och utdelning för alla inblandade (Mikkola, 2008) utan de måste även vara beredda på att göra avsättningar i sina resurser och förändra maktstrukturen i distributionssystemet. För dessa aktörer blir nästa steg att våga ifrågasätta och göra ett aktivt ställningstagande som utmanar de rådande systemen. Det blir ett risktagande att förändra sina invanda arbetssätt men resultatet

möjliggör ökad framgång. Det är först därefter aktörerna kan ta itu med de hinder som blockerar uppkomsten av ett LFS och istället skapa förutsättningar för att etablera ett nytt distributionssystem. I ett LFS ska samordningen och koordineringen av aktörernas verksamheter och tjänster generera effektivitet för alla inblandade parter (Bosona & Gebresenbet, 2011; Nordmark et al. 2012). Interaktionen dem emellan ska i förlängningen förenkla arbetsprocesserna och flödet, men det går dock inte att agera på marknaden med LPF med samma förutsättningar som på den traditionella industriella livsmedelsmarknaden. Då det efterfrågar mer resurser innebär detta att aktörerna måste vara villiga att bistå med det lilla extra, som krävs, för att kunna ingå i ett LFS.

Avslutningsvis har vi kunnat se att organisationer kan komma att bli påverkade, och i förlängningen hindrade, av deras etablerade processer. Detta gäller speciellt om processerna funnits under en längre period. Detta kan medföra att marknaden i stort blir berörd och präglad av gamla system och invanda arbetsätt hos de aktiva aktörerna. Det här gör också att förändring och omställning blir faktorer som inverkar på organisationer, och i förlängningen även avskräcker dem att våga bryta gamla mönster. Aktörer i ett dynamiskt marknadsklimat bör vara flexibla, annars kommer inlåsnings hinder dem från att utvecklas i takt med efterfrågan och konkurrenser. Detta ställer krav på förändring och kan även medföra efterfrågan av ökad tillit och förtroende mellan de aktörer som verkar på samma marknad. Det handlar dock i grunden om att våga utmana och ifrågasätta rådande system och tillvägagångssätten, vilket är lättare sagt än gjort.

5.1 Framtida forskning

Med tanke på studiens omfång och den tidsram vi som forskare agerat inom finns det utrymme för vidare studier och analyser av vad som hindrar uppkomsten av ett LFS. Detta syftar främst till att gå djupare i analysen men också bredda vidden av intervjupersoner som är inblandade i distributionssystemet. Då vår studie begränsades till aktörer som verkar inom Skåne, Sverige hade det varit av intresse att för framtida forskning studera andra delar av Sverige. Då fokus i denna studie har varit att identifiera hinder hade det även varit intressant med studier gällande hur en annan ny produktkategori utmanar system och vilka typer av hinder som kan identifieras där. Ytterligare möjlig fortsättning på forskningen hade varit att se vilka faktorer som kan skapa förutsättningar för att ta sig runt dessa hinder eller eliminera dem helt.

6. Källförteckning

Abatekassa, G, & Peterson, C. 2011. 'Market Access for Local Food through the Conventional Food Supply Chain', *International Food & Agribusiness Management Review*, 14, (1), 63-82.

Aghazadeh, S-M. 2004. 'Improving Logistics Operations across the Food Industry Supply Chain', *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 16, (4), 263.

Alvehus, Johan. 2013. *Skriva uppsats med kvalitativ metod: En handbok*. 1 uppl. Stockholm: Liber AB.

Bosona, T, & Gebresenbet, G. 2011. 'Cluster Building and Logistics Network Integration of Local Food Supply Chain', *Biosystems Engineering*, 108, (4), 293-302.

Bosona, T, Gebresenbet, G, Nordmark, I och Ljungberg, D. 2011. 'Integrated Logistics Network for the Supply Chain of Locally Produced Food, Part I: Location and Route Optimization Analyses', *Journal of Service Science and Management*, 4, (2), 174-183.

Bryman, Alan. 2011. *Samhällsvetenskapliga metoder*. 2:3 uppl. Malmö: Liber AB.

Carrillo-Hermosilla, J. 2006. 'Analysis: A Policy Approach to the Environmental Impacts of Technological Lock-in', *Ecological Economics*, 58, (4), 717-742.

Chandrasekhar, D, & Rajesh, T. 1994. 'Wholesaler: A Decision Support System for Wholesale Procurement and Distribution', *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 24, (10), 4-12.

Corvellec, H, Campos, M, Zapata, P. 2013. 'Infrastructures, Lock-in, and Sustainable Urban Development. The case of waste incineration in the Göteborg Metropolitan Area', *Journal Of Cleaner Production*, 50, 32-39.

Cowan, R, & Hulten, S. 1996. 'Escaping Lock-in: The Case of the Electric Vehicle', *Technological Forecasting & Social Change*, 53, (1), 61-79.

David, P.A. 1985. 'Clio and the Economics of QWERTY', *The American Economic Review*, 75 (2), 332-337.

Dreyer C. H, Strandhagen O. J, Thomassen K. M, Romsdal, A, & Gran, E. 2014. 'Supply Chain Control Principles in Local Food Production: A Norwegian Case Study', *International Journal on Food System Dynamics*, 5, (2), 53-68.

Hardesty, S, Feenstra, G, Visher, D, Lerman, T, Thilmany-McFadden, D, Bauman, A, Gillpatrick, T, & Rainbolt, G n.d. 2014. 'Values-Based Supply Chains Supporting Regional Food and Farms', *Economic Development Quarterly*, 28, (1), 17-27.

Hughes, D, Crissy, H, & Boys, K. 2014. 'Limehouse Produce: A Unique Wholesaler of Locally Sourced Produce', *Journal Of Food Distribution Research*, 45, (3), 58-67.

Hunt, S, & Morgan, R. 1996. 'The Resource-Advantage Theory of Competition: Dynamics, Path Dependencies, and Evolutionary Dimensions', *Journal Of Marketing*, 60, (4), 107-114.

Jones, P, Comfort, D, & Hillier, D. 2004. 'A Case Study of Local Food and Its Routes to Market in the UK', *British Food Journal*, 106, (4), 328-335.

Jordbruksverket. 2017. *Basfakta om svenskt jordbruk*.

<https://www.jordbruksverket.se/omjordbruksverket/statistik/statistikomr/jordbruksstatistisksammanstallning/basfaktaomsvensktjordbruk.4.116e9b9d159b31e6cb936b4a.html> [Hämtad 2017-04-05].

Jordbruksverket. 2010. *Hållbar Konsumtion av Jordbruksvaror - Vad får du som Konsument när du Köper Närproducerat?* (Rapport 2010:19). Jönköping: Jordbruksverket.

Jordbruksverket. 2014. *Svensk och närproducerad mat blir allt mer efterfrågad*.

<http://www.jordbruksverket.se/pressochmedia/nyheter/nyhetsarkiv20092015/nyheter2014/svenskocnharproduceradmatbliralltmerefterfragad.5.724b0a8b148f52338a35f49.html> [Hämtad 2017-04-05].

- Kiess, J, Norman, L, Temple, L, & Uba, K. 2017. 'Path dependency and convergence of three worlds of welfare policy during the Great Recession: UK, Germany and Sweden', *Journal of International and Comparative Social Policy*, 33, (1), 1-17.
- Liebowitz, S, & Margolis, S. 1995. 'Path Dependence, Lock-in, and History', *Journal of Law, Economics, & Organization*, 11, (1), 205-226.
- Mikkola, M. 2008. 'Coordinative Structures and Development of Food Supply Chains', *British Food Journal*, 110, (2), 189-205.
- Niemi, P, & Pekkanen, P. 2016. 'Estimating the Business Potential for Operators in a Local Food Supply Chain', *British Food Journal*, 118, (11), 2815-2827.
- Nordmark, I, Ljungberg, D, Gebresenbet, G, Bosona, T, & Jürjado, R. 2012. 'Integrated Logistics Network for the Supply Chain of Locally Produced Food, Part II: Assessment of E-Trade, Economic Benefit and Environmental Impact', *Journal of Service Science and Management*, 5, (3), 249-262.
- Schmit, T, Jablonski, B, & Mansury, Y. 2016. 'Assessing the Economic Impacts of Local Food System Producers by Scale', *Economic Development Quarterly*, 30, (4), 316-328.
- Svingstedt, A, & Corvellec, H. 2015. *Frikopplingstjänster - En Lösning För Avfallsförebyggande?* Helsingborg: Lunds Universitet. Institutionen för service management och tjänstvetenskap.
- Trouvé, H, Couturier, Y, Etheridge, F, Saint-Jean, O, & Somme, D. 2010. 'The Path Dependency Theory: Analytical Framework to Study Institutional Integration'. The Case of France. *International Journal of Integrated Care [serial online]*, 10, (2), 1-9.
- Unruh, GC. 2000. 'Understanding Carbon Lock-in', *Energy Policy*, 28, (12), 817-830.
- Unruh, GC. 2002. 'Escaping Carbon Lock-in', *Energy Policy*, 30, (4), 317-325.
- Unruh, G, & Carrillo-Hermosilla, J. 2006. 'Globalizing Carbon Lock-in', *Energy Policy*, 34, (10), 1185-1197.

Williander, M. 2014. Dismantling Lock-ins and Tragedies of the Commons. I Alänge, S & Lundqvist, M (red.). *Sustainable Business Development: Frameworks for Idea Evaluation and Cases of Realized Ideas*, 2 uppl. Göteborg: Chalmers University Press, 21-42.

Žalimienė, L. 2014. 'Organizational Support in Personal Social Services in Lithuania: Does Path Dependency Matter?', *Social Work Review / Revista de Asistentă Socială*, 13, (4), 43-55.

7. Bilagor

Bilaga 1. Intervjuguide: Ägare av småskalig restaurangverksamhet

Introducerar oss, vad vi skriver om och i vilket syfte vi skriver detta.

Etiska frågor

Får vi nämna ditt namn och position i examensarbetet?

Får vi spela in intervjun?

Bakgrund

Berätta om dig själv, huvudsaklig sysselsättning, intressen och liknande?

Hur kom du på idén att bedriva restaurangverksamheten?

Arbetsprocessen

Kan Du ge mig exempel på saker som är problematiskt i det sättet du arbetar idag när du köper in råmaterial?

Om Du kunde ändra på något, vad skulle Du ändra på?

Berätta hur det går till när du försöker få tag på närodlat och lokalproducerad mat.

- Vilka moment är mest tidskrävande?

- Vad hade kunnat underlätta, tror Du?

Relationen till lokala producenter/aktörer

Hur ser relationen ut er aktörer emellan?

Hur har ni skapat den relation ni har idag?

Vilken uppfattning tror du de andra aktörerna har?

Vilken är den största problematiken för dem?

Hur tror Du en idealisk arbetssituation mellan dig och producenterna skulle se ut?

Relationen till grossisterna

Hur tror Du det hade sett ut om de större grossisterna hade köpt in och haft ett större sortiment med närodlade produkter?

Har du någon form av dialog med de större grossisterna?

Har du några tankar kring varför de har ett smalt utbud av lokalproducerat och närodlat?

Har du haft samarbeten med större grossister?

- Om ja vad har fungerat bra och dåligt?

Avslutande fråga

Kan du berätta varför Du anser det viktigt att stötta handeln med lokalproducerad mat?

Avslutning, tackar för oss och frågar om intervjupersonen har några frågor till oss

Bilaga 2. Intervjuguide: Chef på mellanstor grossistverksamhet

Introducerar oss, vad vi skriver om och i vilket syfte vi skriver detta.

Etiska frågor

Får vi nämna ditt namn och position i examensarbetet?

Får vi spela in intervjun?

Bakgrund

Berätta om dig själv, huvudsaklig sysselsättning, intressen och liknande?

Vad innebär det att arbeta som grossistchef?

Berätta om en typisk arbetsdag

Arbetsprocessen

Köper du in från någon lokal producent i dagsläget?

Berätta hur det går till när du letar efter lokala råvaror idag

- Vad är beslutsgrundande när du köper in lokalproducerad mat?

- Hade ni velat distribuera mer lokalproducerade råvaror än vad ni gör i dagsläget?

Kan Du ge mig exempel på saker som är problematiskt i det sättet du arbetar idag?

Vilka moment är mest tidskrävande i ditt arbete när det gäller lokalproducerad mat?

Vad hade kunnat underlätta, tror Du?

Upplever Du att ni som grossist har något typ av ansvar att tillhandahålla lokalproducerade råvaror?

Vilka följder tror Du handeln av lokalproducerad mat har på samhällsnivå?

Är det lätt att genomföra förändringar i en större grossistverksamhet som Eran?

Om Du kunde ändra på något i den här arbetsprocessen, vad skulle Du ändra på?

Relationen mellan aktörer

Hur ser relationen ut mellan er och lokala aktörer?

- Vem tar kontakt med vem?

Hur har ni skapat den relation ni har idag?

Upplever du en bristande samordning eller koordination?

Vilken uppfattning tror du de lokala producenterna samt era kunder har gällande situationen?

Vilken är den största problematiken för dem tror du?

Hur tror Du en idealisk arbetssituation mellan dig och producenter och kunder skulle se ut?

- Har du några konkreta exempel på sådant som behöver förbättras?

Relationen till externa parter

Har ni någon form av dialog med andra organisationer som arbetar med lokalproducerad mat?

Känner ni någon press från externa parter att handla mer med lokalproducerad mat?

Hur tror Du det hade sett ut om Ni hade köpt in och haft ett större sortiment med närodlade produkter?

Har Du några tankar kring varför grossister generellt sett har ett smalt utbud av lokalproducerat och närodlat?

- Om ekonomiskt och volym, tror Du det kan ligga något ytterligare bakom varför?

Har Ni haft några enskilda samarbeten med små lokala producenter?

- Om ja vad har fungerat bra och dåligt?

- Om nej, varför inte?

Om Ni har haft/har samarbete med lokala producenter

- Hur har ni kommunicerat ut och informerat era kunder om ert lokala och närodlade sortiment?

Avslutande fråga

Kan du berätta varför Ni anser det viktigt att stötta handeln med lokalproducerad mat?

Avslutning, tackar för oss och frågar om intervjupersonen har några frågor till oss

Bilaga 3. Intervjuguide: Verksamhetsledare i nätverksorganisation för LPF

Introducerar oss, vad vi skriver om och i vilket syfte vi skriver detta.

Etiska frågor

Får vi nämna ditt namn och position i examensarbetet?

Får vi spela in intervjun?

Bakgrund

Berätta om dig själv, huvudsaklig sysselsättning, liknande?

Vad innebär det att arbeta som verksamhetsledare för denna nätverksorganisation?

Berätta om en typisk arbetsdag

Arbetsprocessen på marknaden

Berätta hur du upplever handeln med lokala råvaror idag, den rådande situationen?

Kan Du ge mig exempel på saker som du upplever som problematiskt för alla inblandade aktörer?

Vad hade kunnat underlätta, tror Du?

Är det lätt att genomföra förändringar för Er som extern organisation?

Relationen mellan aktörer

Hur ser relationen ut mellan er och lokala aktörer?

- Vem tar kontakt med vem?

- Vilken hjälp bistår ni med?

Hur har ni skapat den relation ni har idag?

Upplever du en bristande samordning mellan aktörerna?

Vilken uppfattning tror du de lokala aktörerna har gällande situationen?

Hur tror Du en idealisk arbetssituation mellan producenter, grossister och kunder skulle se ut?

Grossisternas arbete

Har du några tankar kring varför grossister generellt sett har ett smalt utbud av lokalproducerat och närodlad?

Hur tror Du det hade sett ut om fler grossister hade köpt in och haft ett större sortiment med närodlade produkter?

Hur upplever ni relationen mellan grossister och lokala aktörer?

Vet ni om situationer där lokala producenter försökt arbeta med grossister eller tvärtom?

- Om ja vad har fungerat bra och dåligt?

- Om nej, varför inte?

Upplever ni att det finns ett ointresse hos grossisterna för denna typ av produkter?

- Om ekonomisk eller volym, tror du det finns ytterligare anledningar?

Upplever ni att ointresset kommer från producenterna av LPF?

Relationen till externa parter

Hur upplever ni stödet ni får från samhället/kommunen för att kunna fortsätta driva Ert arbete framåt?

- Vad är bra och vad är mindre bra?
- Hur hade det samarbetet kunnat utvecklas?

Känner ni någon press från kommunen eller annan organisation att främja handeln med lokalproducerad mat och visa resultat?

Hur upplever ni intresset av lokalproducerad mat generellt i samhället?

- Upplever ni att behovet av lokalproducerad mat har ökat från restaurangbranschen och andra aktörer som handlar LPF?

Avslutande fråga

Kan du berätta varför Du anser det viktigt att stötta handeln med lokalproducerad mat?

Avslutning, tackar för oss och frågar om intervjupersonen har några frågor till oss

Bilaga 4. Intervjuguide: Producent av LPF

Introducerar oss, vad vi skriver om och i vilket syfte vi skriver detta.

Etiska frågor

Får vi nämna ditt namn och position i examensarbetet?

Får vi spela in intervjun?

Bakgrund

Berätta om dig själv, huvudsaklig sysselsättning, intressen och liknande?

Hur kom du på idén att bedriva denna verksamhet?

Arbetsprocessen

Berätta hur det går till när du säljer dina råvaror idag

- Skiljer det sig mellan privatpersoner och andra kunder?

- Säljer du till någon grossist?

Kan Du ge mig exempel på saker som är problematiskt i det sättet du arbetar idag?

Vilka moment är mest tidskrävande i arbetet med försäljningen?

Vad hade kunnat underlätta, tror Du?

Tycker du det saknas nytänkande idéer eller mer innovativa lösningar gällande hur Er marknad ska utvecklas?

Om Du kunde ändra på något, vad skulle Du ändra på?

Relationen mellan andra lokala aktörer

Hur ser relationen ut mellan er lokala aktörer som handlar av varandra?

Hur har ni byggt upp den relation ni har idag?

Upplever du en bristande samordning eller koordination?

Vilken uppfattning tror du de andra aktörerna har om situationen?

Vilken är den största problematiken för dem?

Hur tror Du en idealisk arbetssituation mellan dig och kunder/inköpare skulle se ut?

- Har du några konkreta exempel på sådant som behöver förbättras?

Relationen till grossisterna

Har du någon form av dialog med de större grossisterna?

Har du haft samarbeten med större grossister?

- Om ja vad har fungerat bra och dåligt?

- Om nej, varför inte?

Har du några tankar kring varför de har ett smalt utbud av lokalproducerat och närodlat?

- Om svaret är ekonomiskt eller volym, tror du att det kan vara något utöver det?

Hur tror Du det hade sett ut om de större grossisterna hade köpt in och haft ett större sortiment med närodlade produkter?

Tror Du konsumenten är medveten om vilka fördelar det finns med lokalproducerad mat?

- Finns tillräckligt med information om lokalproducerad mat?

Avslutande fråga

Kan du berätta varför Du anser det viktigt att stötta handeln med lokalproducerad mat?

Avslutning, tackar för oss och frågar om intervjupersonen har några frågor till oss

Bilaga 5. Intervjuguide: Ägare av småskalig grossistverksamhet

Introducerar oss, vad vi skriver om och i vilket syfte vi skriver detta.

Etiska frågor

Får vi nämna ditt namn och position i examensarbetet?

Får vi spela in intervjun?

Bakgrund

Berätta om dig själv, huvudsaklig sysselsättning, vad är din roll i verksamheten?

Vad innebär det att arbeta som ägare av denna verksamhet?

Berätta om en typisk arbetsdag

Arbetsprocessen

Vad erbjuder ni era kunder för tjänster idag? Hur är er verksamhet uppbyggd?

Berätta hur det går till när du letar efter lokala råvaror idag

- Vad är beslutsgrundande när du köper in lokalproducerad mat?

- Hade ni velat distribuera ännu mer lokalproducerade råvaror än vad ni gör i dagsläget?

Kan Du ge mig exempel på saker som är problematiskt i det sättet du arbetar idag?

Vilka moment är mest tidskrävande i ditt arbete när det gäller lokalproducerad mat?

Vad hade kunnat underlätta, tror Du?

Upplever Du att ni som distributör och samordnare av lokalproducerad mat har något typ av ansvar att tillhandahålla lokalproducerade råvaror?

Vilka följder tror Du handeln av lokalproducerad mat har på samhällsnivå?

Om Du kunde ändra på något i den arbetsprocessen ni har idag, vad skulle Du ändra på?

Relationen mellan aktörer

Hur ser relationen ut mellan er och lokala aktörer?

- Vem tar kontakt med vem?

Hur har ni skapat den relation ni har idag?

Upplever du en bristande samordning eller koordination?

Vilken uppfattning tror du de lokala producenterna samt era kunder har gällande situationen?

Vilken är den största problematiken för dem tror du?

Hur tror Du en idealisk arbetssituation mellan er och producenter och kunder skulle se ut?

- Har du några konkreta exempel på sådant som behöver förbättras?

Relationen till externa parter

Har ni någon form av dialog med andra organisationer som arbetar med lokalproducerad mat?

Känner ni någon press från externa parter att handla mer med lokalproducerad mat?

Har Du några tankar kring varför grossister generellt sett har ett smalt utbud av lokalproducerat och närodlat?

- Om ekonomiskt och volym, tror Du det kan ligga något ytterligare bakom varför?

Hur har ni kommunicerat ut och informerat era kunder om er organisation och ert lokala och närodlade sortiment?

Vilka konsumenter har stort intresse och behov för er tjänst?

Avslutande fråga

Kan du berätta varför Du anser det viktigt att stötta handeln med lokalproducerad mat?

Avslutning, tackar för oss och frågar om intervjupersonen har några frågor till oss

Bilaga 6. Intervjuguide: Butikschef och ägare av mellanstor dagligvaruhandel

Introducera oss, vad vi skriver om och i vilket syfte vi anser området intressant.

Etiska frågor

Får vi nämna ditt namn och position i examensarbetet?

Får vi spela in intervjun?

Bakgrund

Berätta om dig själv, huvudsaklig sysselsättning, intressen och liknande?

Vad innebär det att vara butikschef på denna butik?

Berätta om en typisk arbetsdag

Arbetsprocessen

Köper du in lokalproducerad mat i dagsläget?

Berätta hur det går till när du letar efter lokala råvaror idag

- Vad är beslutsgrundande när du köper in lokalproducerad mat?

- Hade ni velat distribuera mer lokalproducerade råvaror än vad ni gör idag?

Kan Du ge mig exempel på saker som är problematiskt i det sättet du arbetar idag?

Vilka moment är mest tidskrävande i ditt arbete när det gäller lokalproducerad mat?

Vad hade kunnat underlätta, tror Du?

Upplever Du att ni som återförsäljare har något typ av ansvar att tillhandahålla lokalproducerade råvaror?

Berätta om hur Du ser på värdet av lokalproducerad mat

Vilka följder tror Du handeln av lokalproducerad mat har på samhällsnivå?

Hur upplever Du intresset av lokalproducerad mat generellt i samhället?

Är det lätt att genomföra förändringar i en Ica butik som Eran?

Hur kommunicerar ni ut och informerar era kunder om ert lokala och närodlade sortiment?

Om Du kunde ändra på något i den här arbetsprocessen, vad skulle Du ändra på?

Relationen mellan aktörer

Hur ser relationen ut mellan er och lokala aktörer?

- Vem tar kontakt med vem?

Hur har ni skapat den relation ni har idag?

Upplever du en bristande samordning eller koordination?

Vilken uppfattning tror du de lokala producenterna samt era kunder har gällande situationen?

Vilken är den största problematiken för dem tror du?

Hur tror Du en idealisk arbetssituation mellan dig och producenter och kunder skulle se ut?

- Har du några konkreta exempel på sådant som behöver förbättras?

Relationen till externa parter

Känner ni någon press från externa parter att handla mer med lokalproducerad mat?

Hur tror Du det hade sett ut om Ni hade köpt in och haft ett ännu större sortiment med närodlade produkter än vad ni redan har idag?

Grossisttjänster

Har ni någon form av dialog med andra organisationer (grossister, distributörer av andra slag) som arbetar med lokalproducerad mat?

Har Du några tankar kring varför grossister generellt sett har ett smalt utbud av lokalproducerat och närodlad?

- om ekonomiskt och volym, tror Du det kan ligga något ytterligare bakom varför?

Hur tror du att ert kundsegment skiljer sig från större grossister?

Avslutande fråga

Kan du berätta varför Ni anser det viktigt att stötta handeln med lokalproducerad mat?

Avslutning, tackar för oss och frågar om intervjupersonen har några frågor till oss