

## **Intervjuguide for eksterne fagfolk**

(Jord-ekspert/agronomisk rådgiver/selger/maskinprodusent/finansiell rådgiver)

### GENERELLE SPØRSMÅL:

Deg som person/arbeidstaker:

- Har du som "arbeidstaker" dannet deg erfaringer om hvordan å rådføre bønder hvis de er usikre rundt? (mangler, styrker, forbedringspotensiale)
- Har du fått inntrykk av/føler at bønder driver med erfaringsdeling? (åpen kommunikasjon? hemmelig/taushetsbelagt?)
- Hvilke av dine egenskaper føler du lønner seg å ha i din jobb?
- Hvordan løser du nye utfordringer/svarer på spørsmål bønder kommer med?
- Som arbeidstaker, hvordan spørsmål svarer du oftest på?

Ved investering:

- Hvilke barrierer tenker du er mest relevant for bønder? (økonomi, kunnskap, etc)
- Hvilke kriterier opplever du at bønder ser på når de vurderer å investere?

Ny teknologi:

- Hvordan opplever du utviklingen av ny teknologi i landbruket? / Føler du at utviklingen henger sammen med behovet til bøndene i norsk jordbruk? / Vil du si at redskapene utvikler seg i samsvar med omgivelsene/behovet i norsk landbruk?
- Hvordan oppdateres du på ny innovasjon i landbruket? (NLR, Bondelaget, jobberelatert, annet?)

Avslutningsvis, kjenner du noen som vurderer å investere i en direktesåmaskin? Evt. ikke vil investere i en slik maskin?

### SPØRSMÅL TIL ULIKE SEKTORER/ARBEIDSTAKERE:

Spørsmål til jord-ekspert:

- Hvordan ble du med i prosjektet du har deltatt i? Hvordan var forespørselen?
- Konsekvenser ved bruk av direktesåing? noen felter som ikke spirer like godt?
- Endret resultat på avling (bedre avling? dårligere?)
- Påvirkninger på marktrykk?
- Hvordan jord det passer for? hvilket område er den jorda i?
- Er det ulike bruksområder til tind- vs. skål-maskiner i jordforholdene i Østfold?
- Hender det at du er i kontakt med bønder for å rådgi dem om hva de bør gjøre?

Spørsmål til agronomisk rådgiver:

- Prosjektet du har vært med i: når startet det? hvordan har tilbakemeldingene vært? fra pilotbønder, aktører, etc.?
- Kan du beskrive hvilke konsekvenser som kan oppstå ved bruk av direktesåing?

Spørsmål til selger:

- Hva er dine arbeidsoppgaver som selger?
- Hva er det du selger? Hvordan maskiner?
- Hva fikk deg til å bli selger i selskapet?
- Er det noen kjennetegn ved bønder som liker å være pionerer/tidlig ute?
- Hvor mye oppfølging bistår selskapet eller produsenter med? Opplever du at bøndene er fornøyd med mengden?
- Har du fått tilbakemelding på om avlingen har gitt endret resultat etter investeringen? (bedre avling? dårligere?)

Spørsmål til produsent:

- Produktsortimentet deres: har dere vanlige såmaskiner også, eller bare direktesåmaskiner?
- Maskinen blir kategorisert ut ifra hvor mye den behandler jorden. Hvordan påvirker kategoriseringen dere?
- Har du direkte kontakt med bønder, eller via selgere?
- Hvilke tilbakemeldinger fra brukerne er mest gjentakende? Noen eksempler på gjentakende tilbakemeldinger?
- Hvordan påvirker tilbakemeldingene/kommentarer deres utvikling av maskiner (direktesåmaskiner)? basert på brukererfaring?
- Har utviklingen av deres direktesåmaskin noe sammenheng med utviklingen på treskere?
- Er det ulike brukerområder til tind- eller skålmaskin? Hvorfor?
- Er det bevist at det er bedre resultat på avlingen hvis direktesådd (bedre avling? dårligere?)

Spørsmål til finansiell rådgiver i LB:

- Hva er dine tanker rundt at lønnsomheten til gårdene er vanskeligere nå? Har det vært noen endringer i finansieringsevnen til bønder?
- Hvilke trender ser du for økonomien i landbruket?
- Hvilke påvirkninger medføres av nytt reglement/nye retningslinjer?