

MASTEROPPGAVE

Emnekode: BE323E

Navn: Daniel Haram og Adrian Holmeset

Generasjonsskifte i norske fiskebåtrederier - hvordan høye kvoteverdier påvirker prosessen

Dato: 12.05.2021

Totalt antall sider: 63

Sammendrag

Formålet med masteroppgaven har vært å bidra til å gi økt innsikt i hvordan høye verdier på kvoterettigheter påvirker generasjonsskifter i norske, familieeide fiskebåtrederier. Vi ønsket også å se på hvilke langsiktige grep eierfamiliene gjør for å sikre en ryddig gjennomføring av generasjonsskiftet. Gjennom intervjuer med nøkkelpersoner i fiskebåtrederier har vi fått dybdeinnsikt i deres tanker og planer i forbindelse med prosessen rundt generasjonsskifter i bransjen, og videre hva som er driverne bak valgene som tas.

Det finnes mye litteratur som omhandler generasjonsskifter generelt, men det eksisterer lite litteratur på området som kan relateres direkte til generasjonsskifter i fiskebåtrederier spesielt. Norsk fiskerinæring er underlagt strenge reguleringer på hvem som kan eie fiskerettigheter. Når man samtidig opplever en betydelig økning i verdier, kombinert med lav direkteavkastning, så er dette faktorer som bidrar til at generasjonsskifter i fiskebåtrederier kan bli mer komplisert enn i andre næringer.

Oppgaven er basert på en kvalitativ forskningsmetode, hvor casestudie er valgt som forskningsdesign. Vi har lagt til grunn institusjonell teori der vi har sett på de regulative og normative driverne bak valgene som tas i forbindelse med generasjonsskiftet.

Vi ser at for å sikre gjennomføringen av generasjonsskiftet tar eierne tidlig grep for å sikre en åpen prosess, der kommunikasjon er avgjørende. Det er særlig viktig når en skjevfordeling av arv er nødvendig. Gjennom empiriske funn ser vi at høye kvoteverdier gjør at generasjonsskifter basert på lik fordeling av verdiene sjelden er mulig, med mindre man selger hele virksomheten. Den regulative driveren for det er deltakerloven, som krever at minimum 50% av eierne er aktive fiskere. Samtidig ser vi at de normative driverne som tradisjon og ønske om at virksomheten skal fortsette i familiens eie trumfer ønsket om lik fordeling av verdier. Med de for tiden rådende lover, regler og normer fører dette til at en skjevfordeling av verdier vil være løsningen for en overveiende del av generasjonsskiftene i fiskebåtrederier i tiden fremover.

Forord

Masteroppgaven er skrevet som en del av vår MBA ved Nord Universitet.

Over de siste 10-15 årene har norske fiskebåtredere opplevd en betydelig vekst i verdiene på kvoterettighetene de innehar. Vi har samtidig sett konflikter relatert til generasjonsskifter, der man kan få inntrykk av at de store verdiene er en utløsende faktor. Dette har gjort oss nysgjerrige på hvordan dagens familieeide fiskebåtredere ønsker å gjennomføre generasjonsskiftet, og et ønske om å finne ut hvordan høye kvoteverdier påvirker generasjonsskifter. Vi har derfor sett på hvordan ulike institusjonelle drivere påvirker valgene som tas i denne prosessen.

Gjennom arbeidet med oppgaven har en av de største utfordringene vært tilgangen til relevant data. Ettersom generasjonsskifte kan være et sensitivt tema, har mange fiskebåtredere vegret seg for å dele informasjon. Vi er derfor svært takknemlige for de fiskebåtredere som likevel har tatt seg tid til å delta i våre intervjuer. Uten deres vilje til å dele informasjon og vurderinger med oss, hadde vi ikke kunnet skrevet denne oppgaven.

Vi ønsker også å takke vår veileder, professor Frode Nilssen ved Nord Universitet, for uvurderlig støtte gjennom arbeidet med oppgaven. Hans tilbakemeldinger og veiledning har blitt satt stor pris på.

Ålesund, 12. Mai 2021



Daniel Haram



Adrian Holmeset

Innholdsfortegnelse

Sammendrag	1
Forord	2
Innholdsfortegnelse	3
1. Innledning	5
1.1 Problemstilling og forskningsspørsmål	7
1.2 Definisjoner og begreper	8
2. Teoretisk perspektiv	10
2.1 Institusjonell teori	12
2.2 Familiebedrift	13
2.3 Eierskifte	14
2.4 Normative drivere	14
2.4.1 Rettferdig fordeling	14
2.4.2 Sikre virksomheten og senior	15
2.5 Regulative drivere	17
2.5.1 Havressursloven	17
2.5.2 Deltakerloven og aktivitetskrav	18
2.5.3 Skatteplanlegging	20
2.6 Økonomiske rammer og verdsettelse	21
2.7 Struktureringen i norsk fiskeripolitikk	23
3. Metodiske momenter	24
3.1 Forskningstilnærming	24
3.2 Forskningsdesign	25
3.3 Datainnsamlingsteknikk	27
3.3.1 Utforming av intervjuguide	29
3.4 Utvalg	32
3.5 Behandling av data	34
3.6 Gjennomføring av dataanalysen	35
3.7 Validitet og reliabilitet	36
3.8 Refleksjon over egen rolle	38
3.9 Kritisk refleksjon over design og metode	38
3.10 Etske problemstillinger	40
4. Empiriske funn	42
4.1 Respondenter	42
4.2 Presentasjon av funn	42
4.2.1 Lik fordeling av verdier	43

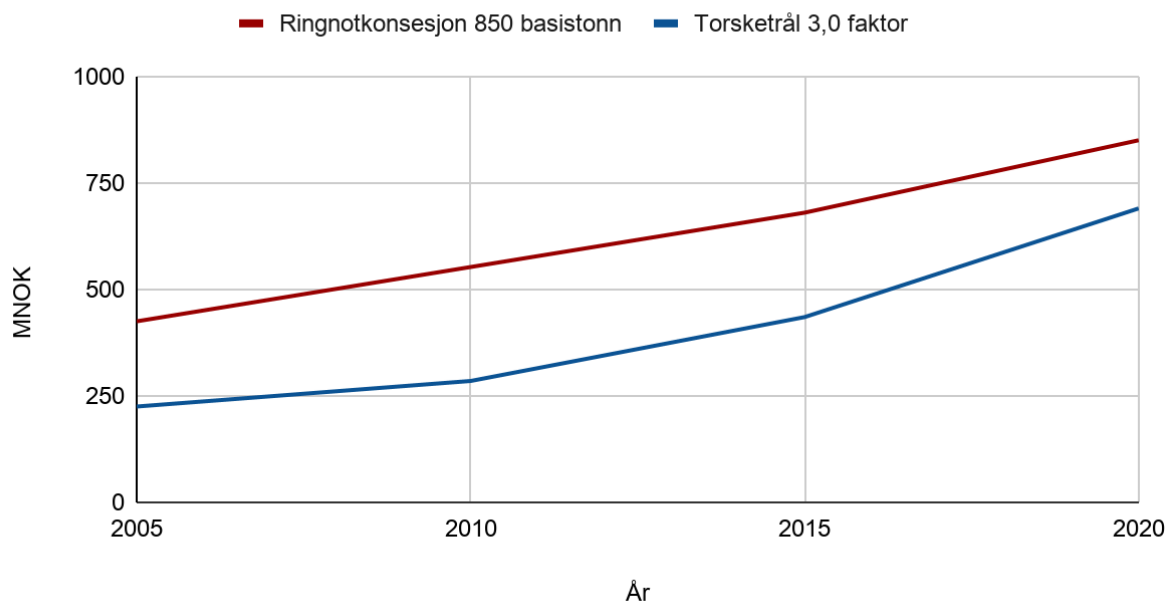
4.2.1.1 Lik fordeling av eierskap	43
4.2.2 Skjevdeling av arv	44
4.2.3 Deltakerloven	44
4.2.4 Sikre virksomheten mot oppdeling	45
4.2.5 Bruk av A- og B-aksjer	46
4.2.6 Deler av virksomheten selges	46
4.2.7 Hele virksomheten selges	47
4.3 Eksempel på økonomisk fordeling	47
5. Analyse av funn	49
5.1 Fordeling av eierskap	49
5.1.1 Seniors rolle	51
5.2 Deltakerloven	52
5.3 Sikre langsiktig drift av virksomheten	53
5.4 Bruk av A- og B-aksjer	54
5.5 Deler av virksomheten selges	54
5.6 Hele virksomheten selges	55
5.7 Regulative og normative drivere	55
6. Konklusjon	58
Litteraturliste	60
Vedlegg	63
Vedlegg 1 - Intervjuguide	63

1. Innledning

Fiskeribransjen har nå hatt mange gode år, noe som har ført til at verdien på båt og særlig fiskekvoter har hatt en sterk prisutvikling i de senere årene. Årsaken til de gode tidene er flere. En betydelig svekkelse av den norske kronen har ført til at fisken som selges til verdensmarkedet gir en økt betaling til fisker, i norske kroner. Samtidig har etterspørselen etter sjømat steget jevnt de siste årene, som også bidrar til økte fiskepriser (Brækkan og Egeness, 2019). En kombinasjon av god ressursforvaltning som gir stabile kvoter, kombinert med økt etterspørsel etter fisk har også bidratt til å skape en forventning i markedet som igjen er med på å drive prisen på rettighetene/kvotene opp. Det er særlig i kvoterettighetene den største verdien i rederiene ligger, fordelt på grunnkvoter og strukturkvoter.

En forståelse av at en økende verdensbefolkning ønsker bærekraftig mat, og da særlig mat fra havet, har også bidratt til en sterk fremtidstro i næringen (Norges Sjømatråd, 2020). Samlet kan dette gi grunnlag for en økt betalingsvilje for å sikre seg fremtidige fiskerettigheter, ettersom økt inntjening og gode framtidsutsikter gjør at en større investeringskostnad kan forsvares. De siste tiårene har det også vært en utstrakt grad av strukturering i fiskeflåten. Det foregår ved at en får anledning til å legge flere kvoter på et fartøy, mot at et annet fartøy blir tatt ut av drift. Konsekvensen av dette er at det blir færre fartøy i aktivt fiske, men de fartøyene som strukturerer får større kvoter og økt inntjening. Med en begrenset mengde kvoter tilgjengelig bidrar også dette til å presse opp prisen på fiskerettighetene.

Verdi på utvalgte fiskerettigheter



Figur 1.1: Verdiutvikling på fullstrukturerte ringnot- og torsketrålkonsesjoner hhv. 850 basistonn og 3,0 faktor.

Basert på data fra Atlantic Marine AS (2021) kan man se av figur 1.1 at verdien av en ringnotkonsesjon på 850 basistonn, som er kvotetaket, har doblet seg i verdi siste 15 år. I samme periode har en torsketrålkonsesjon med 3,0 faktorer, som er kvotetaket, tredoblet seg i verdi.

Ved verdsettelse av fiskebåtrederier medfører prisingen av fiskerettighetene at virksomheten har en helt annen verdi som “going concern” enn om man velger å avvikle og selge rettighetene. Det økonomiske vederlaget blir betydelig høyere i de tilfellene eierne selger seg ut av næringen, enn verdien man kan regne seg frem til for fiskerivirksomheten som “going concern”. Man får dermed en betydelig større sum om man selger seg ut, i forhold til hva man får av løpende inntekter fra virksomheten i overskuelig fremtid (Paulsen, 2020, s.67).

En stor del av fiskebåtrederiene i Norge er familieeid, noe som betyr at det på et tidspunkt vil måtte gjøres et generasjonsskifte. Dersom alle i neste generasjon ønsker og er egnet til å fortsette som eiere vil det ikke være noe problem, da vil generasjonsskiftet sannsynligvis foregå uten at det oppstår store utfordringer. Vanskelighetene oppstår imidlertid dersom en av

arvingene ikke lenger ønsker å fortsette som eier, men vil løses ut av rederiet. De som vil fortsette som eiere må da løse ut de som vil ut av virksomheten, men dette krever i de fleste tilfeller betydelige økonomiske muskler. Som vi så i transaksjonen hvor Dahl Fiskeri kjøpte Dønna Havfiske, som inneholdt fiskefartøyet Åkerøy inkludert kvoter, kan markedsverdi av en båt og kvoter overstige én milliard kroner i enkelte fartøygrupper (Martinussen og Torsvik, 2019). Utbytte har ofte ikke blitt utbetalt på lang tid, enten grunnet dårlig lønnsomhet tidligere år eller at overskudd har blitt investert i videre vekst i selskapet. Kapitalen til eierne av fiskebåtrederi er derfor i stor grad låst i selskapet, det gir derfor utfordringer når en av eierne vil løses ut. Man kan si at eierne i et fiskebåtrederi er kommet i et lignende dilemma som oppleves av normalinntektsfamilier med hytte i et attraktivt område på Sørlandet. Når det er tid for generasjonsskifte er det ingen av arvingene som har råd til å kjøpe ut de andre. Alternativet blir da å selge hele selskapet, men hvem har finansiell evne til å foreta en slik investering, som i enkelte flåtegrupper vil nærme seg en milliard kroner? Det vil jo gjerne være de aktørene i bransjen som allerede er store. Vi ser da at så store verdier, på lang sikt, kan gjøre det vanskelig å opprettholde dagens struktur med mange familieeide rederier. En effekt av en slik utvikling kan være at dagens spredte eierstruktur blir erstattet av færre, store og kapitalsterke aktører.

1.1 Problemstilling og forskningsspørsmål

Motivasjonen for vår oppgave er å bidra til kunnskap om hvordan høye kvoteverdier påvirker generasjonsskifter i fiskebåtrederier.

Generasjonsskifter der én eller flere av arvingene ønsker å bli løst ut av familierederiet, mens de resterende ønsker å drive videre, vanskeliggjøres av historisk høye verdier på fiskekvoter.

Dermed er vår hovedproblemstilling:

Hvordan påvirker høye kvoteverdier generasjonsskifter i norske fiskebåtrederier?

Vi vil besvare hovedproblemstillingen ved å besvare følgende forskningsspørsmål:

- 1. Hvilke langsiktige grep tar rederne for å sikre gjennomføringen av generasjonsskifte i fiskebåtrederier?*

1.2 Definisjoner og begreper

Blad B

Fiskermanntallet blad B er et register over personer som har fiske eller fangst som hovednæring (fiskeriinntekt over 1G og minst 20 ukers driftstid) (Hallenstvedt, 2020).

Ervervsmessig fiske

“Med ervervsmessig fiske og fangst menes i denne lov all høsting av viltlevende marine ressurser når vedkommende yrkesutøver har dette til levevei alene eller sammen med annen næring og hvor fartøy nyttes.” (Deltakerloven, 2000, § 3)

Ervervstillatelse

“Et fartøy kan ikke nyttes til ervervsmessig fiske eller fangst uten at det er gitt ervervstillatelse av departementet. Ervervstillatelse gis til fartøyets eier for ett bestemt fartøy. Tillatelsen gir ikke rett til å benytte annet fartøy. Andre enn den fysiske eller juridiske person som innehar tillatelsen, kan ikke uten egen tillatelse drive fiske eller fangst med fartøyet.” (Deltakerloven, 2000, §4)

Deltakerloven

En fiskereid flåte har lenge vært en sentral målsetning i norsk fiskeripolitikk. Målsetningen har vært viktig for å sikre aktivitet og bosetning i kystsamfunnene. En av de mest sentrale bestemmelsene for å sikre aktivitet og bosetning langs kysten er hjemlet i Lov om retten til å delta i fiske og fangst (Deltakerloven)¹ § 6. Bestemmelsen har følgende ordlyd:

«Ervervstillatelse kan bare gis til den som har drevet ervervsmessig fiske eller fangst på eller med norsk fartøy i minst tre av de siste fem årene og fortsatt er knyttet til fiske- og fangstyrket. For selskap eller sammenslutning kan ervervstillatelse bare gis dersom personer som oppfyller kravet i første ledd innehar mer enn 50 pst. av eierinteressene og faktisk har tilsvarende kontroll over virksomheten. Departementet kan i særlig tilfelle, når næringsmessige og regionale hensyn tilsier det, ved enkeltvedtak gjøre unntak fra kravet i første og annet ledd om tidligere aktivitet i fiske eller fangst. Kongen kan ved forskrift gjøre

unntak fra kravet om tidligere aktivitet, herunder for fartøy under en viss størrelse.»

(Petersen, 2018, s.1)

Fartøygruppe er inndelingen av de ulike fartøyene etter hvilke fiskeredskap de benytter. I oppgaven vil det være tilstrekkelig med en grov inndeling som følger: Ringnotsnurpere, pelagiske trålere, hvitfisktrålere, konvensjonelle havfiskefartøy og kystfartøy.

Fiskekvote / Fartøykvote er en kvote som tildeles et bestemt fartøy i et adgangsregulert fiskeri for en nærmere avgrenset tidsperiode, normalt ett år. Summen av fartøykvoter i en gruppe vil i utgangspunktet være lik gruppekvoten (Nærings- og fiskeridepartementet, 2019).

Kvotetak er grensen for hvor mange strukturkvoter et fiskefartøy maksimalt kan tildeles (Nærings- og fiskeridepartementet, 2019)

Grunnkvote er et fartøys opprinnelige kvote for hvordan og hvor mye det kan fiske. En grunnkvote er tidsbegrenset, det kan bare være en grunnkvote per fartøy (Nærings- og fiskeridepartementet, 2019)

Strukturkvoteordningen, normalt omtalt som strukturering, skjer ved at en fiskebåtreder som allerede eier en eller flere båter kjøper enda en båt med fiskekvoter, for så å ta denne båten ut av fiske og flytte kvotene fra den over på en av de eksisterende båtene i rederiet. Dette gir en strukturkvote. Kvotegrunnlaget øker, lønnsomheten øker. En strukturkvote kan fordeles på flere fartøy (Nærings- og fiskeridepartementet, 2019).

Strukturkvote er et tillegg til grunnkvoten et rederi har på et fartøy. Et rederi kan ha flere strukturkvoter per fartøy men er begrenset av et kvotetak over antall strukturkvoter per fartøy. En strukturkvote er tidsbegrenset, den tildeles i dagens system for ett år om gangen og kan maksimalt retildes i inntil 25 år (Nærings- og fiskeridepartementet, 2019).

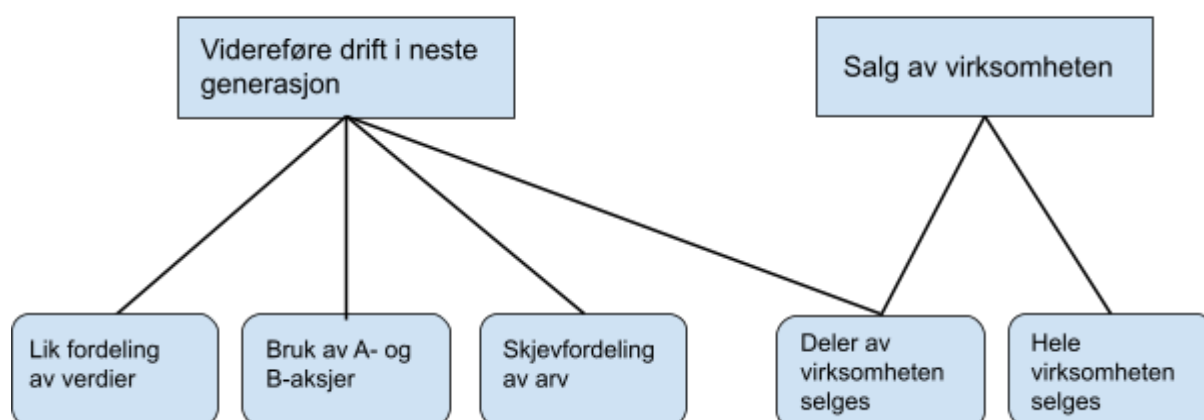
2. Teoretisk perspektiv

I dette kapitlet skal vi presentere det teoretiske perspektivet som er valgt for å diskutere og forklare mulige utfall knyttet til prosessen rundt generasjonsskifte av familieeide fiskebåtrederi. Det finnes flere ulike perspektiver på generasjonsskifte generelt, men ikke alt er direkte overførbart til prosessen rundt generasjonsskifte i fiskebåtrederi ettersom lovverket setter klare krav til hvem som kan være eiere. Generasjonsskifte i fiskeribransjen generelt, og i fiskebåtrederier spesielt, er et relativt lite fagfelt, og vi har dermed i hovedsak støttet oss på to kilder i den delen av teorikapitlet som omhandler dette. Ettersom det har vist seg å være begrenset med forskning på dette fagfeltet innen fiskeribransjen, mener vi at vår forskning vil kunne være spesielt interessant for næringen. Det meste som har vært gjenstand for mer akademisk interesse har vært relatert til juridiske sider ved spørsmålet. Det er ikke så uventet ettersom fordeling av arv der store verdier er involvert ofte havner i en advokat-assistert diskusjon mellom interessentene. I oppgaven har vi imidlertid valgt å ta et noe annet perspektiv der vi legger vekt på å forklare mulige utfall og hva som er de viktigste driverne bak de forskjellige utfallene.

For å strukturere studien har vi funnet at institusjonell teori innen perspektivet fremmet av Richard Scott kan tilby et rammeverk som er egnet for problemstillingen. Fiskerierne er strengt regulert, og deltagelse og kvotetilgang er betinget av flere faktorer som begrenser hvem som kan få tilgang. Samtidig er det åpent for nye aktører, gitt at en del grunnleggende forutsetninger er tilfredsstillt. For fiskebåtrederi er det i mange tilfeller slik at de er små familiedrevne foretak som har vært historisk knyttet til kvotetilgang. I mange fiskerfamilier har yrkesvalget gått i arv, og det har vært en underliggende norm at rettigheter og yrkesvalg skulle gå i arv i rett linje nedover. Men i de siste tiårene har kvoteverdiene hatt en enorm vekst. Dette har gjort denne normen komplisert i de tilfellene der flere barn har hatt interesse i å ta del i rederiet først og fremst ut fra økonomisk motivasjon. Dilemmaet mellom sosiale normer, regulative rammer og økonomiske muligheter setter rammene.

I tabell 2.1 har vi strukturert opp ulike alternativer for gjennomføring av generasjonsskifte. De forskjellige alternativene brukes videre i tabell 2.2 som viser de ulike institusjonelle driverne for valg av gjennomføringsmodell.

Alternativer ved generasjonsskifte



Tabell 2.1: Alternativer for gjennomføring av generasjonsskifte

Institusjonelle drivere	Regulativ	Normativ
Lik fordeling av verdier	<ul style="list-style-type: none"> - Havressursloven - Deltakerloven 	<ul style="list-style-type: none"> - Rettferdig fordeling - Hindre uenighet i familien på kort sikt
Bruk av A- og B-aksjer	<ul style="list-style-type: none"> - Havressursloven - Deltakerloven - Aksjeloven 	<ul style="list-style-type: none"> - Sosial aksept - Sikre driver kontroll - Sikre øvrige eiere økonomisk eksponering
Skjevfordeling av arv	<ul style="list-style-type: none"> - Havressursloven - Deltakerloven - Arveloven 	<ul style="list-style-type: none"> - Tradisjon - Sikre fortsatt drift i familiens eie - Langsiktig perspektiv
Deler av virksomheten selges	<ul style="list-style-type: none"> - Havressursloven - Deltakerloven 	<ul style="list-style-type: none"> - Tradisjon - Rettferdig fordeling - Økonomisk motivasjon
Hele virksomheten selges	<ul style="list-style-type: none"> - Havressursloven - Deltakerloven 	<ul style="list-style-type: none"> - Rettferdig fordeling - Økonomisk motivasjon

Tabell 2.2: Ulike drivere for valg av gjennomføringsmodell

2.1 Institusjonell teori

For å forstå hva som styrer valgene som tas i forbindelse med gjennomføring av generasjonsskifte har vi tatt i bruk et institusjonelt teoretisk rammeverk. Scott (1995, s.33) hevder at institusjoner består av regulative, normative og kognitive strukturer og aktiviteter som gir stabilitet og mening til sosiale relasjoner og situasjoner. Institusjoner blir drevet av ulike drivere som kultur, struktur og rutiner. Videre definerer han de som tre institusjonsteoretiske søyler som han betegner som de regulative, normative og kulturkognitive søylene. Scott (2008) gjør et unntak når det kommer til bedrifter, der medgir han at den normative og kognitive søylen kan sees under ett, spesielt gjelder dette små arbeidsgrupper (Grosvold, 2010). Vi anser de familieeide fiskebåtrederiene som en bedrift som blir drevet av de nevnte institusjonelle driverne. Vi vil derfor se på de regulative og normative aspektene.

Den regulative søylen handler om å etablere et sett lover, regler og politikk. Man ser til at de blir overholdt ved å bruke straff eller belønning. Slik forsøker man å påvirke oppførselen til aktørene i ønsket retning (Scott, 1995, s. 35). Å utføre straff eller belønning kan være helt formaliserte prosesser hvor ansvaret ligger hos påtalemyndighet for å utføre straffen, mens ulike direktorat og etater har ansvaret for å følge opp at reglene blir overholdt. Men det kan også være uformelle prosesser hvor aktørene bruker sosial utestengelse eller hyllest for å oppnå ønsket atferd i fremtiden (Scott, 1995, s. 35).

Den normative søylen inneholder normer og verdier. Fra et normativt ståsted er verdier med på å definere en ideell standard som atferden måles mot, mens normer definerer hvordan den ideelle atferdsstandard kan oppnås (Grosvold, 2010).

Legitimitet kan sies å være en betegnelse på at en bedrifts handlinger må være ønsket, ordentlige og passende både fra samfunnets perspektiv og innad i bedriften. De institusjonelle søylene bidrar til å legge grunnlaget for å oppnå legitimitet. I et institusjonelt perspektiv er ikke legitimitet en handelsvare som kan eies eller byttes, men en tilstand som reflekterer kulturell tilpasning, normativ støtte og i tråd med lover og regler (Scott, 1995, s. 45). Den regulative og normative søylen fremhever to ulike grunnlag for å oppnå legitimitet. I den regulative søylen vektlegges det å ta beslutninger i samsvar med lover og regler. Det som

ansees som legitime organisasjoner er de som er opprettet og opererer i samsvar med aktuelle juridiske krav. Den normative søylen vektlegger et moralsk grunnlag for å vurdere legitimitet (Scott, 1995, s. 47). Når et generasjonsskifte skal gjennomføres er det gjerne et mål at prosessen og utfallet skal oppleves som legitimt for alle parter. Man kan derfor si at de regulative og normative aspektene virker som rammene for beslutninger i forbindelse med gjennomføringen av et generasjonsskifte i en bedrift.

2.2 Familiebedrift

Definisjonen på en familiebedrift er et aksjeselskap (AS) eller allmennaksjeselskap (ASA) med en familie som majoritetseier. 66 % av norske aksjeselskaper er familieselskaper. I fiskeindustrien er tallet enda høyere, hele 76 % er familiekontrollert (Berzins, Bøhren, Stacescu, 2018). Teori om familieselskap viser også at eierskapet er sterkt konsentrert. Familien er eneeier i over halvparten av familiebedriftene. Dette betyr at familien har sterke incentiver og stor makt på generalforsamlingen til å styre bedriften slik den ønsker. Å ha minoritetseiere er dessuten unntaket, ikke regelen. Styret i familiebedriftene er også sterkt dominert av familien. Den har i gjennomsnitt 90 % av styreplassene, alle styreplassene i 83 % av tilfellene og styrelederjobben i 70 %. Styremedlemmene eier i gjennomsnitt 76 % av aksjene. (Berzins, Bøhren, Stacescu, 2018)

Fordelen med en slik kombinasjonen av eiere, styremedlemmer og ledelse fra familien er sterke incentiver til å jobbe hardt mot samme mål. Eierne kan dessuten ha en langsiktighet, taus kunnskap, utholdenhet og sosiale bånd seg imellom som forsterker bedriftens prestasjonsevne (Berzins, Bøhren, Stacescu, 2018).

Familiebedriften er en naturlig del av livet for mange av de som har vokst opp med en bedrift i familiens eie, og i mange tilfeller viser arvingene stor interesse for å ta over familiebedriften. Det er derfor naturlig at barna blir spurt om de ønsker å overta bedriften den dagen foreldrene ikke lenger kan eller ønsker (Kanstad og Knudsen, 2010, s. 19).

2.3 Eierskifte

For å forstå hva eierskifte er og hvorfor det oppstår kan det være nyttig å se på en bedrift i et livssyklusperspektiv. En bedrift går gjennom flere ulike faser i løpet av dens livssyklus. De ulike fasene er: entreprenørfasen, utviklingsfasen, vekstfasen, stagnasjonsfasen og nedgangsfasen (Kanstad og Knudsen, 2010, s. 13). Dette er faser som alle bedrifter gjennomgår, men lengden på de ulike fasene vil variere. De fleste eierskifter hvor en ny majoritetseier kommer inn, skjer i stagnasjonsfasen. Et eierskifte er en naturlig og nødvendig del i en bedrifts livssyklus siden alle bedrifter før eller siden må skifte eier eller legges ned. Når et eierskifte gjennomføres er de vanligste årsakene at eieren skal pensjoneres, endring av yrke, endring i omgivelsene, ønske om å realisere verdier eller andre hendelser slik som sykdom eller død (Ovesen og Samdal, 2006, s. 6).

2.4 Normative drivere

2.4.1 Rettferdig fordeling

Det er få områder som skaper så stor risiko for familiekonflikter som et generasjonsskifte. Konfliktpotensialet er selvsagt størst når store verdier skal fordeles, men det er påtakelig hvor mye av de samme følelsesmessige reaksjonene som oppstår selv når det bare er svært begrensede økonomiske verdier som skal fordeles. I tilfeller der konflikt oppstår ved fordeling av begrensede verdier, kan det være affeksjonsverdien som er den utløsende årsaken (Dahl, 2015, s. 3).

Det enkleste er selvsagt å selge alt, for deretter å dele pengene likt mellom arvingene, men ofte kan det være genuin interesse for å beholde enkelte eiendeler innen familien, eksempel på det kan være en familiebedrift. Dersom familiebedriften skal selges så har alle interesse av at den blir solgt til høyest mulig verdi. En slik salgsprosess er ofte omfattende og tar mye tid, noe som tilsier at man bør starte planleggingen av salg så tidlig som mulig i forberedelsene til generasjonsskiftet. Det er imidlertid ofte et ønske om å beholde bedriften innen familien, og da dukker problemstillingen om fremtidig eierskap opp (Dahl, 2015, s. 4).

Normalt ønsker foreldre at barna skal arve like mye, og dersom de får sin like store andel i alle eiendeler har man tilsynelatende vært rettferdig. Men dette er imidlertid oftest ikke

tilfelle, da man f.eks vil at et barn skal overta bedriften, mens de andre får hus, hytter og andre eiendeler. Til tross for at målet er en tilnærmet likedeling, blir det svært lett diskusjoner om hvilke verdier den enkelte egentlig har fått (Dahl, 2015 s. 4).

Overføring av en familiebedrift som utgjør det vesentligste av eiernes verdier vil kunne føre til risiko for interne stridigheter i familien dersom det er flere enn en enkelt arving. En sterk skjevfordeling av makt og økonomi vil kunne virke ødeleggende på samholdet i familien, men på en annen side kan betydelige kapitaluttak fra bedriften for å rette opp skjevfordelingen vanskeliggjøre videre lønnsom drift. En rekke grep kan tas for å redusere risikoen for interne stridigheter i familien, men uansett hva som velges vil kommunikasjon rundt hva som skal skje være sentralt (Berg, 2015, s. 14).

Paulsen (2020, s. 64) spør om dersom det ikke er mulig å behandle likt, kan noen overta fiskerivirksomheten og de øvrige få andre verdier? Og i den forbindelse er en krone i banken relativt sett mer verdt enn en krone i aksjer i familieselskapet? Verdien av en eierandel i en virksomhet er avhengig av at de fortsetter å drive på en god måte. Samtidig er risikoen normalt større ved å være investert i en virksomhet, spesielt i en syklisk næring som fiskeri, enn å ha penger i banken. Man må altså ta stilling til om man skal vekte verdiene forskjellig ut fra en slik tankegang, eller om én krone er én krone.

Sørdal (2018) skriver dette om likedeling i fiskebåtrederi:

Det er en sterk tradisjon og naturlig ønske om rettferdighet knyttet til likedeling. Har man flere barn vil man gjerne at de skal få en lik andel av det man har bygget opp, men heller ikke at splid mellom disse skal få ødelegge rederiet. Denne balansen er kanskje litt vanskeligere på sjøen enn på land. Det skyldes at loven krever aktive fiskere som er bosatt langs kysten. Det setter sterke føringer på hvem som kan eie fartøy og kvoter.

2.4.2 Sikre virksomheten og senior

Et familieselskap vil før eller siden stå foran et generasjonsskifte. I hovedsak må man da finne ut om bedriften skal selges, deles opp eller om den skal overføres i sin helhet til neste

generasjon. Dersom det er ønskelig at rederiet beholdes i familien er det viktig at generasjonsskifte i familiebedrifter planlegges, tilrettelegges og gjennomføres ut fra et helhetssyn. Virksomhetens fremtidige driftsgrunnlag må da tillegges vesentlig oppmerksomhet, der den eldre generasjons interesser ivaretas, rettferdighetshensynet mellom arvingene hensyntas, og overføringen skjer på en skatte- og avgiftsmessig gunstig måte (Knutdson, 2018).

Dersom kun en av arvingene skal overta eierskapet, vil det være en mulighet med samtidig arv eller gave til de øvrige arvingene for å rette opp den økonomiske skjevfordelingen. Men muligheten for det vil avhenge av tilgangen på fri kapital. I tillegg til å være oppspart så kan kapital frigjøres ved å øke gjeldsgraden i selskapet, få inn eksterne aksjonærer eller å selge ut deler av virksomheten (Berg, 2015, s.14).

Det er kjent at det finnes aktører som er på jakt etter gode investeringsmuligheter i norske familieeide fiskebåtrederier, der deler av selskapet blir solgt for å finansiere kapitalkrevende generasjonsskifter (Øyehaug, 2020).

Berg (2015) skisserer tre ulike tilnærminger for gjennomføring av generasjonsskifte.

Scenario A - Innebærer en ren overføring til en arving uten at andre arvinger får noen andel av familiebedriften.

Scenario B - Øvrige arvinger mottar en passiv eierandel. Scenarioet gir muligheten for de øvrige arvingene til å ta del i de verdiene som ligger i familiebedriften. Dette gjøres ved å innføre to aksjeklasser, hvor A-aksjene gir kontroll over selskapet ved at B-aksjene ikke har stemmerett, men kun gir en økonomisk eksponering i selskapet. Det bør da ligge til grunn en forholdsmessig medsalgsrett for B-aksjene dersom det overdras A-aksjer. På den måten vil eierne av B-aksjene være sikret muligheten til økonomisk gevinst dersom eieren av A-aksjene senere selger familiebedriften. For å sikre at eierne av B-aksjene har økonomi til en eventuell skattebelastning som følge av eierskapet, bør det i aksjonæravtalen legges til en forpliktelse til å stemme for utbytte til B-aksjonærene som er tilstrekkelig til å dekke den til enhver tid gjeldende skatt knyttet til aksjene.

Scenario C - Likedeling mellom arvinger. Et holdingselskap opprettes hvor arvingene får tildelt aksjer tilsvarende sin del av arven. Dersom en av arvingene likevel skal overta ledelsen kan en aksjonæravtale opprettes som sier at denne arvingens personlige holdingselskap har

rett til å utpeke et flertall i familiebedriftens styre. På den måten er han eller hun sikret styringen av selskapet. Fordi alle arvingene likestilles økonomisk vil dette normalt være til det beste for alle arvinger (Berg, 2015, s. 15-17).

Det er ulike faktorer å ta hensyn til når et fiskebåtrederi skal gjennom et generasjonsskifte. Et moment er om det er riktig at familien skal fortsette som eiere. Her er det viktig å stille spørsmål ved om arvtakerne er egnet til å føre virksomheten videre, og om neste generasjon er klar, kompetent og ikke minst motivert til å overta og fortsette som eiere og drivere av virksomheten fremover (Paulsen, 2020, s. 64).

Et annet moment som Paulsen (2020, s. 64) trekker frem er hvordan nåværende eier, også kalt senior, skal sikres økonomisk etter at generasjonsskiftet er gjennomført. Det hevdes at dette er sentralt og erfaringsmessig er utfordringen å tallfeste hvor mye senior skal sitte igjen med for å sikres økonomisk gjennom alderdommen. Her er det viktig å sikre seg en romslig økonomisk fremtid, ettersom det iallefall formelt sett er for sent når generasjonsskiftet er gjennomført. Mulige løsninger kan være at nåværende eier tar ut et tilstrekkelig utbytte før overføringen, at han/hun får et passende vederlag for overføringen av eierandelene, at en beholder noen aksjer med rett til utbytte eller at det opprettes en pensjonsavtale som belastes selskapet så lenge senior og dens ektefelle lever.

2.5 Regulative drivere

2.5.1 Havressursloven

Den overordnede loven i norsk fiskerilovgivning er Havressursloven. Formålet med Havressursloven er å sikre en bærekraftig og samfunnsøkonomisk lønnsom forvaltning av de viltlevende marine ressursene og det tilhørende genetiske materialet og å medvirke til å sikre sysselsetting og bosetning i kystsamfunnene (Havressurslova, 2008, §1). Fisken er en ressurs som tilhører fellesskapet i Norge, jf. havressurslova § 2. Den som måtte ønske det har altså en beskyttet rett til å drive fiske i havet i dag - men dette gjelder ikke for ervervsmessig fiske. Dette har gått fra å være helt åpent for alle, til å bli regulert i form av en tillatelse gitt fra offentlig myndighet. Grunnlaget for lukkingen av fiskeriet var overfiske, det gjorde at man

fikk et behov for å redusere både tilgangen til og omfanget av fiske. For å begrense antall deltakende fartøy i fiskeriene ble det innført krav om fisketillatelse (Saric, 2018, s.7). Det er idag deltakerloven som regulerer fisketillatelsene, mens fiskekvotene reguleres av havressursloven. Det gjøres ved at deltakerloven gir hjemmel til å begrense kapasiteten i fiskeflåten, mens havressurslova gir hjemmel til å begrense fartøyenes fangst (Saric, 2018, s.7).

2.5.2 Deltakerloven og aktivitetskrav

For fiskebåtredier er det særlig vurderinger knyttet til deltakerlovens vilkår om aktivt eierskap som kompliserer vurderingen rundt generasjonsskifte (Paulsen, 2020, s. 63).

Deltakerloven (2000, §6) sier at ervervstillatelse, altså retten til å drive fiske, kun kan gis til den som har drevet ervervsmessig fiske eller fangst på norsk fartøy i minst tre av de siste fem årene, og fortsatt er knyttet til fiske- og fangstyrket. For selskap eller sammenslutning kan ervervstillatelse kun gis når minimum 50 % av eierinteressene innehas av personer som oppfyller kravene til ervervstillatelse, og disse reelt sett har tilsvarende kontroll over virksomheten.

Aktivitetskravet som nevnt i deltakerloven gir dermed en betydelig innskrenking for hvilket handlingsrom man reelt sett har i generasjonsskiftet, ettersom det kreves at minst 50 prosent av en fiskebåt med fiskerettigheter må være eid og kontrollert av aktive fiskere, eventuelt sammen med en administrerende reder (Paulsen, 2020, s. 65).

I Deltakerloven §7 er det en særregel for de tilfeller der en eierandel overføres som følge av død eller som del av et generasjonsskifte. Bestemmelsen innebærer at i tilfeller der en overtar eierandel som følge av død, vil arvinger få en periode på fem år til å oppfylle aktivitetskravet i deltakerloven. I de tilfellene hvor eierandelene blir overført til arvingene i et ordinært generasjonsskifte mens senior fortsatt lever, *kan* den som mottar eierandelen få en tidsbegrenset ervervstillatelse i inntil fem år. Ved slike generasjonsskifter har forvaltningen adgang til å gi en midlertidig tillatelse, men søker har ikke rettskrav på dette (Paulsen, 2020,

s. 66).

Bakgrunnen for “kan” regelen er beskrevet slik:

Et formelt generasjonsskifte i en bedrift kan være motivert i en rekke ulike forhold, f.eks. skattemessige hensyn, uten at det er meningen at den yngre generasjon faktisk skal overta driften av fartøyet. For å ivareta hensynet til at fiskeflåten skal være eid av aktive fiskere, vil det som regel derfor ikke være aktuelt å gi en midlertidig tillatelse i generasjonsskiftetilfellene uten at det sannsynliggjøres at aktivitetskravet vil være oppfylt ved utløpet av den midlertidige tillatelsen. Dette kan sannsynliggjøres f.eks. ved en plan for hvilke funksjoner de som overtar skal gå inn i, i forhold til driften av fartøyet. Forvaltningen må derfor ha mulighet til å avslå en søknad om midlertidig ervervstillatelse ved generasjonsskifte, dersom det ikke sannsynliggjøres at de som overtar vil oppfylle aktivitetskravet ved utløpet av tillatelsen. (Paulsen, 2020, s. 66).

I tilfellene der en søker forvaltningen om midlertidig ervervstillatelse er det altså søker som må sannsynliggjøre at aktivitetskravet vil være oppfylt innen utløpet av dispensasjonsperioden. Ettersom aktivitetskravet sier at vedkommende må ha vært aktiv fisker i minimum tre år av de siste fem årene har man derfor to år på seg til å finne frem til en løsning som sikrer oppfyllelse av aktivitetskravet innen den midlertidige ervervstillatelsen utløper (Paulsen, 2020, s. 66).

Om muligheten for å komme unna kravet ved å etablere ulike aksjeklasser skriver SørDAL (2018):

Det er ikke godtatt i praksis at giver etablerer aksjeklasser som sikrer kontroll til de aktive gjennom f.eks. det å eie alle de stemmeberettigede aksjer. Dette har departementet uttalt seg negativ til. Begrepet «eier» innebærer at den aktive fisker skal ha mer enn 50 % både av det økonomiske og juridiske eierskap.

Det er kravet om at aktiv fisker kontrollerer minimum 50% av selskapet som virkelig setter hensynet til likedeling på prøve. Har senior tre barn hvor bare ett er aktiv fisker vil det være loven som setter krav om minimumseierbrøk til vedkommende (SørDAL, 2018).

Unntaket som først ble kjent under “Midøy-saken” i 1978 startet en praksis hvor man over tid har gjort unntak fra aktivitetskravet, ved at også administrerende reder skal være å anse som aktiv i lovens forstand og at det dermed ikke bare er aktive fiskere som kan få ervervstillatelse. Situasjonen i dag er at flere rederi, spesielt de største, er drevet av en aktiv reder, ikke aktiv fisker. Bakgrunnen for lovkravet blir dermed utvannet (Sørdal, 2018).

Hvordan aktivitetskravet i deltakerloven skal løses vil være sentralt i ethvert generasjonsskifte i fiskebåtrederier. Her er det to ytterpunkter. Det ene er at alle som skal eie i fiskerivirksomheten må oppfylle aktivitetskravet ved å være aktiv fisker eller administrerende reder. Dette vil diskvalifisere alle som ikke oppfyller kravet, og de må dermed tre ut av eierskapet. Et viktig tema vil da bli de økonomiske betingelsene for en slik uttreden. Det andre ytterpunktet er å ikke regulere noe rundt dette kravet, men ta utfordringene når de kommer. Aktivitetskravet er sjelden et problem før det nærmer seg grensen på 50%, men når det skjer vil det fort bli et problem for de som deretter ønsker å velge en annen yrkesvei enn fisker eller gjennomføre egne generasjonsskifter. De risikerer i realiteten å bli “låst inne” i rederiet, med mindre man finner gode løsninger for uttreden sammen med de andre eierne (Paulsen, 2020, s. 66).

“Forholdet til aktivitetskravet er et vanskelig tema å håndtere i disse diskusjonene ettersom ytterpunktene gjerne er uønskede og mellomløsningene mange og litt mer kompliserte enn man ønsker.” (Paulsen, 2020, s. 67)

Paulsen (2020, s. 67) hevder at siden aktivitetskravet er helt sentralt for at man fortsatt kan videreføre fiskerivirksomheten, og dermed beholde verdiene i selskapet, må den enkelte eier holdes medansvarlig for at aktivitetskravet kan overholdes på en god måte. Det bør være lagt opp til at man gjør dette på en måte som i størst mulig grad likebehandler aksjeeierne og likelig fordeler rettigheter og forpliktelser mellom eierne.

2.5.3 Skatteplanlegging

“Skatteplanlegging og nødvendige og fornuftige tilpasninger til skattesystemet er, som før, en naturlig del av ethvert generasjonsskifte” (Paulsen, 2020, s. 67).

Inntil arveavgiften ble fjernet i 2014, måtte arvinger betale arveavgift når man arvet eller fikk gaver. Etter arveavgiften ble fjernet slipper man å tenke på arveavgift eller planlegge for å minimere denne når man skal gjennomføre generasjonsskifte. Man kan dermed gjennomføre generasjonsskifte når det er naturlig både for eier og neste generasjon, uten hensyn til økonomiske belastninger som følge av arveavgift (Paulsen, 2020, s. 67).

Det nærmer seg stortingsvalg og muligheten for regjeringsskifte høsten 2021. I den forbindelse er det knyttet usikkerhet til om arveavgiften kan komme tilbake i en eller annen form, dersom det blir et nytt politisk flertall som får makten. Etersom reglene for arv ikke kan bli mer gunstige enn de er nå, vil enhver endring bli til det verre med tanke på økonomisk belastning ved gjennomføring av generasjonsskifte (Paulsen, 2020, s. 67).

“Usikkerheten medfører at en rekke eiere nå vurderer å gjennomføre generasjonsskifte - helt eller delvis med sikte på å unngå en eventuelt ny arveavgift. For mange er dette fornuftig. Er et generasjonsskifte på trappene uansett, kan dette være en god og fornuftig tilpasning.”
(Paulsen, 2020, s. 67)

2.6 Økonomiske rammer og verdsettelse

Det faktum at staten har lukket almenningen har ført til en stadig økning i verdi for de fleste fartøygrupper (Sørdal, 2018).

I praksis observeres det at verdien på kvoter utgjør ca ti ganger verdien av brutto fangst på det enkelte fiske. Netto årlig avkastning på slike verdier blir da minimal (Sørdal, 2018).

Om kjøp av strukturkvoter hevder Sørdal (2018): *“Det er kun en marginal investering som fører til økte inntekter og ikke økte kostnader. Derfor kan disse betale denne høye prisen inntil kvotetaket er nådd for hver fartøygruppe”*.

Sørdal (2018) hevder også at: *“Det at flere går sammen om å kjøpe en kvote som deretter deles opp, har også en prisdrivende effekt. Mange flere kan betale 50 enn 500 MNOK”*.

Spørsmålet om verdsettelse av fiskerivirksomheten er et tema det ikke er mulig å komme utenom ved generasjonsskifte eller om noen ønsker å tre ut ved en senere anledning. Det er fornuftig at alle involverte har et reflektert forhold til problemstillingen (Paulsen, 2020, s.67).

Det litt spesielle forholdet innen fiskebåtrederi med lav direkteavkastning blir satt på spissen når den aktive skal finansiere utkjøp av søsken. Man vil da få en større utfordring enn ellers når enhver form for finansiering krever at virksomheten gir nok avkastning til å betale renter og avdrag (Sørdal, 2018).

Dersom man ikke finner andre finansieringsløsninger er det kun ved salg av fartøy og kvoter de høye verdiene kan finansieres. Satt på spissen må den aktive fisker selge båt og kvoter for å finansiere utløsning av søsken. Dette taler mot likedeling (Sørdal, 2018). Sørdal (2018) hevder derfor det ikke bør gis mer til de som ikke er aktive, enn at den/de aktive kan innløse disse over driften.

Et tema som stadig går igjen ved innløsning av en aksjonær eller ved arv/generasjonsskifte er om det skal brukes en såkalt "illikviditetsrabatt". Rabatten gis som følge av at aksjene ikke fritt kan omsettes i markedet, det gis lite utbytte og verdien av å eie en aksje er høyere på papiret enn hva aksjonæren får ved innløsning dersom to søsken gjør opp seg imellom (Sørdal, 2018).

Ved verdsettelse av fiskebåtredier medfører prisingen av fiskerettighetene at virksomheten har en helt annen verdi som "going concern" enn om man velger å avvikle og selge rettighetene. Det økonomiske vederlaget blir betydelig høyere i de tilfellene eierne selger seg ut av næringen, enn verdien man kan regne seg frem til for fiskerivirksomheten som "going concern". Man får dermed en betydelig større sum om man selger seg ut, i forhold til hva man får av løpende inntekter fra virksomheten i overskuelig fremtid (Paulsen, 2020, s. 67).

Sørdal (2018) hevder det er vanlig å regne 10-20% illikviditetsrabatt for fiskebåtrederi. Da får den innløste aksjonær en god del av de underliggende verdiene, samtidig som det gjør at de resterende aksjonærene kan ha mulighet til å foreta en slik innløsning.

Paulsen (2020, s. 67) hevder at dersom man tar utgangspunkt i de høye kvoteverdiene, og samtidig ønsker å likebehandle arvingene ved at noen får penger og andre overtar

fiskerivirksomheten, vil selskapet på et eller annet tidspunkt ikke lenger klare den økonomiske belastningen som følger av eierendringer. Man må derfor enten bygge på “going concern”-verdier for å holde selskapet i familien, eller akseptere å selge virksomheten.

Dersom man kort tid etter generasjonsskiftet avvikler virksomheten og realiserer store verdier, kan det være rett og rimelig at den tidligere eieren og eventuelle andre medarvinger tilgodeses med sin del av verdiene. Ettersom tidligere eier gjerne har overført eierskap gratis eller til lave verdier, og medarvinger gikk ut av eierskapet basert på en lavere verdi av virksomheten som “going concern”. Det er slik viktig å diskutere seg gjennom ulike fremtidige situasjoner som kan oppstå, slik at det også blir rett dersom ting endrer seg i fremtiden (Paulsen, 2020, s. 67).

2.7 Struktureringen i norsk fiskeripolitikk

De strukturelle endringene i fiskeriflåten har ført til færre fartøy, færre fiskere og bedre lønnsomhet for mange. Bakgrunnen for endringene var å få en fiskeriflåte som er mer effektiv og som samsvarer med de ressursene som er tilgjengelige i havet. Sintef har publisert en forskningsrapport (Standal, Ratvik & Richardsen, 2015) som tar for seg hvordan effektene av økt strukturering kan øve press på deltakerloven når det gjelder kriterier for eierskap av fiskefartøy. Dersom gjenværende aktører reduseres ytterligere vil kostnadene for kjøpe ut andre aktører kunne bli svært høye. En slik tilstand kan også komplisere generasjonsskifte i fiskeflåten. På bakgrunn av det kan det oppstå et ønske om å utvide markedet hva gjelder potensielle kjøpere for aktører som vil selge seg ut av næringa. Til syvende og sist er det en viktig debatt om det er aktørene som selger seg ut av fangstleddet som står igjen som de største vinnerne av strukturtiltakene, dvs. at den største profitten tilfaller de som forlater næringa.

3. Metodiske momenter

Vi vil i denne delen av besvarelsen gi en utgreiing om hvordan vi har arbeidet med innhenting og behandling av data/empiri. Vårt mål med oppgaven er å svare på hvordan høye verdier på fiskekvoter påvirker hvilke langsiktige grep som tas av rederiene for å sikre gjennomføringen av et generasjonsskifte i familien. I vårt arbeid har vi valgt en kvalitativ forskningstilnærming. Vi har gjennomført dybdeintervjuer med tre norske fiskebåtreidere som har gitt oss innsikt i deres tanker og planer rundt generasjonsskifte. Ideelt sett hadde det vært ønskelig med flere respondenter i undersøkelsen, men grunnet den ekstraordinære situasjonen rundt covid-19 pandemien har det ikke vært mulig å gjennomføre fysiske intervjuer. Ettersom generasjonsskifte er et sensitivt tema for mange, har det vært vanskelig å få redere til å stille til intervju. Det har blitt ytterligere vanskeliggjort ved at intervju har måttet gjennomføres på videosamtale der man ikke får den samme tillitsbaserte relasjonen som man gjerne får ved fysisk møte.

3.1 Forskningstilnærming

Vi har valgt en kvalitativ forskningstilnærming ettersom det er en metode som er *“særlig hensiktsmessig hvis vi skal undersøke fenomener som vi ikke kjenner særlig godt, og som det er forsket lite på, og når vi undersøker fenomener vi ønsker å forstå mer grundig”*(Johannessen, Christoffersen og Tuft, 2011, s. 36).

For vår del er det i den sammenheng særlig aktuelt fordi at generasjonsskifter i fiskebåtrederi er noe som det er forsket lite på, og at den prosessen kan føre til implikasjoner som vi ønsket å forstå mer grundig. Kvalitativ metode gav oss muligheten til å foreta dybdeintervju med de aktuelle informantene. Dybdeintervjuene har gitt oss en større innsikt i de ulike problemstillingene som oppstår i forbindelse med generasjonsskiftet, sett i forhold til en kvantitativ fremgangsmåte med datainnsamling ved hjelp av spørreskjema.

Før undersøkelsen ble gjennomført ble det tatt stilling til forhold som bl.a. hva som skal undersøkes, hvem som skal kontaktes og selve gjennomføringen av undersøkelsen. Alt som

knytter seg til en slik undersøkelse er del av forskningsdesignet (Johannessen et al., 2011, s. 77).

Tidsaspektet er et sentralt kriterium for hvordan man legger opp gjennomførelsen av undersøkelser (Johannessen et al., 2011, s. 78). Masteroppgaven vår ble gjennomført i løpet av to skolesemestre, ca. ni måneder, som ikke er særlig lang tid i forskningssammenheng. Vi kunne derfor utelukke longitudinelle undersøkelser, som Johannessen et al. (2011, s. 79) hevder er *“en undersøkelse der data samles inn på flere enn ett tidspunkt. Det kan skje på to, tre eller flere tidspunkter.”*, ettersom tiden vi hadde til rådighet ikke ville gjøre det mulig å samle inn primærdata over en lengre periode. En slik metode kunne vært aktuell for å få et bedre bilde av hvordan generasjonsskiftet gjennomføres i takt med variasjoner i kvoteverdiene, men ble valgt bort grunnet begrenset tid tilgjengelig.

3.2 Forskningsdesign

Det som styrer vår oppgave er spørsmål som berører prosessen rundt generasjonsskifte i fiskebåtredier, og et ønske om forståelse for hva som vanskeliggjør en slik prosess. Det som styrer oss som forskere er altså spørsmål om *hvordan* noe skjer, og videre spørsmål om *hva* og *hvorfor*. I beskrivelsen av problemstilling innen kvalitative casestudier hevder forskeren Robert K. Yin (2007) at *“Det som normalt styrer caseforskeren, er spørsmål som berører prosess (hvorfor eller hvordan noe skjer), og spørsmål som handler om forståelse (hva, hvorfor og hvordan)”* (Johannessen et al., 2011, s. 90). Det er en beskrivelse som passet godt til hvordan vi har lagt opp problemstillingen vår, og pekte i retning av at vi burde velge en casestudie som forskningsdesign.

Gjennom detaljert og omfattende datainnsamling, over kortere eller lengre tid, henter forskeren i en casestudie inn informasjon fra noen få enheter eller caser. Observasjon eller åpne intervjuer er ofte brukt. (Johannessen et al., 2011, s. 90). Vi fant at en slik tilnærming ville være hensiktsmessig for vår oppgave, ettersom vi samler inn data/empiri hovedsakelig ved å gjennomføre intervju med fiskebåtredere som enten har vært gjennom et generasjonsskifte, eller som har et forestående generasjonsskifte.

De fem komponentene som Yin (2007) mener er spesielt viktige ved gjennomføring av casestudier er: 1. Problemstilling, 2. Teoretiske antakelser, 3. Analyseenheter, 4. Logiske sammenhengen mellom data og antakelsene og 5. Kriterier for å tolke funnene (Johannessen et al., 2011, s. 91). Problemstilling er allerede nevnt, så vi skal videre se hvordan oppgaven vår passer inn med de øvrige fire komponentene. Under *teoretiske antakelser* hevdes det at det gjøres noen antakelser etter å ha stilt noen grunnleggende spørsmål (Johannessen et al., 2011, s. 90). “Ifølge Yin er det disse antakelsene som ligger til grunn for den videre undersøkelsen” (Johannessen et al., 2011, s. 90). Vårt grunnleggende spørsmål er hvordan høye verdier på fiskekvoter vanskeliggjør generasjonsskifte i fiskebåtredier. Våre videre antakelser er at familier enten må selge redieret, dersom lik arv er viktigst, eller foreta et arveoppgjør som gir en skjevfordeling av verdier blant arvingene dersom det viktigste er å beholde eierskapet i familien. Disse antakelsene ligger da til grunn for de videre undersøkelsene våre.

I komponenten som kalles *analyseenheter* skal man etter at problemstillingen er definert, avgrense den enheten som skal studeres. Hvordan man her velger å definere enheter, henger sammen med hvordan den opprinnelige problemstillingen var (Johannessen et al., 2011, s. 91). I vår oppgave er enhetene definert til å være eiere av fiskebåtredier. Vi fant at en naturlig avgrensning ville være norske eiere, hvor redieret er familieeid. De redierene som er eid av større selskaper/organisasjoner vil ikke være relevante ettersom de ikke direkte vil stå overfor problemstillingen med et generasjonsskifte. Når det gjelder *den logiske sammenhengen mellom data og antakelsene* så opererer Yin (2007) med de to analysestrategiene *teoretiske antakelser* og en *beskrivende casestudie*, hvor førstnevnte er å foretrekke dersom man har teoretiske antakelser på forhånd (Johannessen et al., 2011, s. 91). Som tidligere beskrevet hadde vi noen teoretiske antakelser på forhånd, så en slik casestudie ble da teoristyrte.

Den siste komponenten er *kriterier for å tolke funnene*. Vi relaterer her funnene i datainnsamlingen til eksisterende teori, for å se om vi beholder eksisterende teori, modifierer teorien eller bygger helt ny teori (Johannessen et al., 2011, s. 91). Vi vil etter datainnsamlingen da se om våre antakelser faktisk stemte, eller om de ikke stemmer overens med virkeligheten.

Design på casestudien kan deles inn i to dimensjoner. Hvor den ene dimensjonen går på om man arbeider med én enkeltcase eller flere caser. Den andre går på om man bruker én eller flere analyseenheter (Johannessen et al., 2011, s. 91). En flercasestudie kan ha hensikten å kontrollere en case opp mot andre caser, som gir en bredere forståelse (Johannessen et al., 2011, s. 91). Flere analyseenheter var i vårt tilfelle mest hensiktsmessig, kontra én analyseenhet, for å få mest mulig data fra ulike aktører.

Vi har valgt en kvalitativ forskningsmetode, hvor forskningsdesignet er casestudiedesign med flercasedesign og flere analyseenheter.

3.3 Datainnsamlingsteknikk

Forskeren må samle inn de data som er mest relevante og pålitelige ut fra problemstillingene. Vanlige måter å samle inn kvalitative data på er observasjon, intervjuer og gruppesamtaler. All datainnsamling må dokumenteres, og kvalitative data foreligger i form av tekst, lyd og/eller bilder. Lyd- og/eller bilde-opptak skrives vanligvis ut som tekst (Johannessen et al. (2011, s. 37). Innsamling av data ved intervjuer ble vurdert å passe best for vår oppgave. Det ble på forhånd vurdert at det kunne være at man må intervjuer informanter via telefon grunnet økonomi eller andre utfordringer. Grunnet den store utfordringen som covid-19 pandemien har bydd på, så ble alle intervjuer gjennomført på videosamtale ved bruk av dataprogrammet Microsoft Teams. Data fra rederi lokalisert på forskjellige steder i Norge var å foretrekke for å gi best validitet til data og dens innsamling for å avdekke mulige kulturforskjeller mellom landsdelene.

Johannessen et al., 2011 hevder at det er noen åpenbare grunner til å samle inn data ved hjelp av kvalitative intervjuer:

- Forskeren har behov for å gi informantene større frihet til å uttrykke seg enn det et strukturert spørreskjema tillater. Menneskers erfaringer og oppfatninger kommer best fram når informanten kan være med på å bestemme hva som tas opp i intervjuet.

- Mye kunnskap er situasjonsbestemt, og et intervju er like mye en sosial situasjon som en annen samhandling. Forskeren kan derfor velge å skreddersy hvert intervju til informantens situasjon.
- Sosiale fenomener er komplekse, og det kvalitative intervjuet gjør det mulig å få fram kompleksitet og nyanser. Strukturerte spørreskjemaer begrenser muligheten for å få informasjon utover det det spørres om. I tillegg begrenser de muligheten for å avdekke ting underveis i en forskningsprosess fordi forskeren på forhånd har gjort sine antakelser om hva han vil spørre om.
- Kvalitative intervjuer kan brukes som en supplerende metode, for å få svar på problemstillinger eller se den under en annen synsvinkel. (Johannessen et al., 2011, s. 144-145).

Vi vurderte at kvalitative intervjuer var det som ville være det beste alternativet, siden det gir oss dybdeinnsikt i respondentenes tanker og planer rundt generasjonsskifteprosessen, samt at vi har en problemstilling med forskningsspørsmål som er utspørrende og på ingen måte har noe "ja eller nei"-svar. På den måten passer kvalitative intervjuer bra siden vi er ute etter å få svar på hvilke grep rederiene gjør og hva som er deres tanker, meninger og synspunkter rundt temaet.

Det kvalitative intervjuet kan være mer eller mindre strukturert, det vil si tilrettelagt på forhånd. Et semistrukturert eller delvis strukturert intervju har en overordnet intervjuguide som utgangspunkt for intervjuet, mens spørsmål, temaer og rekkefølge kan varieres. Forskeren kan bevege seg fram og tilbake i intervjuguiden (Johannessen et al., 2011, s. 145).

Et semistrukturert intervju ble vurdert å passe best til de intervjuene vi gjennomfører med rederi og informanter. Det vil da åpne opp for at noen spørsmål blir mer gjeldende for noen rederi enn andre, og vi som forskere har mindre innvirkning på hvordan informanten svarer og hvilke spørsmål de vektlegger mest. Men likevel får vi stilt de samme hovedspørsmål til alle rederiene slik vi får en viss standardisering som vil gjøre analyseringen av dataene enklere.

Johannessen et al. (2011) påpeker at standardisering av spørsmål kan gi en rekke fordeler:

- Hvis det er flere intervjuere, kan det være en fordel at alle informantene får samme spørsmål. Alle intervjuere og intervjusituasjoner er forskjellige, og det kan bli vanskelig å systematisere svarene i ettertid hvis det ikke er noen standardisering.
- Standardiserte svar kan sammenlignes.
- Analysearbeidet blir enklere og mindre krevende. (Johannessen et al., 2011, s. 146)

3.3.1 Utforming av intervjuguide

En intervjuguide er ikke et spørreskjema, men en liste over temaer og generelle spørsmål som skal gjennomgås i løpet av intervjuet. De ulike temaene springer ut av de problemstillingene som undersøkelsen skal belyse. (Johannessen et al., 2011, s. 147). Ved et semistrukturert intervju med informanter vil en slik intervjuguide være utformet slik at den vil gå innom flere av temaene som skal drøftes fra den overordnede problemstillingen og forskningsspørsmålet. Den har blitt forsøkt utformet slik at den gir informanten rom til å komme med utdypende informasjon om enkelte tema som er viktig for problemstillingen. Dette blir gjort ved å stille underspørsmål om de tema som vi ønsket å få dekket. Rekkefølgen på spørsmålene i intervjuguiden vil i utgangspunktet ligge fast, men rekkefølgen kan endres dersom forsker vurderer det hensiktsmessig for intervjuet sin del med noe fleksibilitet i rekkefølgen.

Ved utformingen av intervjuguiden er det i følge Johannessen et al. (2011 s. 149) flere hensyn forskeren må ta:

I innledningen må forskeren:

- presentere seg selv
- informere om prosjektet og hva vi kommer til å stille spørsmål om
- si litt om betydningen av å være med på intervjuet, om tilbakemelding og resultatet
- gå igjennom hvordan intervjuet dokumenteres, og hva som gjøres med datamaterialet når prosjektet er avsluttet

- garantere anonymitet eller sikre tillatelse til å bruke dataene hvis informanten skulle identifiseres.
- informere om informantens rett til å avbryte intervjuet når som helst og antyde hvor lenge intervjuet vil vare.

Etter innledningen har vi lagt vekt på å stille spørsmål med enkle svar først. Johannessen et al. (2011 s. 149) påpeker at det er i denne fasen forskeren etablerer en relasjon og et tillitsforhold til informanten. Etter at en slik relasjon forhåpentligvis er oppnådd har vi stilt spørsmål som krever mer utfyllende svar og hvor informanten har anledning til å komme med sine egne erfaringer og betraktninger rundt temaet før man setter i gang med hoveddelen av intervjuet.

Nøkkelspørsmålene er hoveddelen av det kvalitative intervjuet og kjernen i intervjuguiden. Mer enn halve tiden av intervjuet brukes vanligvis til nøkkelspørsmål. Hensikten med nøkkelspørsmålene er å sørge for at forskeren får den informasjonen han ønsker ut fra undersøkelsens problemstilling og formål (Johannessen et al. (2011 s. 149).

Kompliserte og sensitive spørsmål: Det påpekes av Johannessen et al. (2011 s. 150) at selv om forskeren har fått en god relasjon til informanten, bør man være varsom med å stille kompliserte og sensitive spørsmål dersom de ikke er viktige for undersøkelsen.

I vår undersøkelse risikerer vi at vi berører områder som enkelte informanter kan oppleve som emosjonelle ettersom arv, penger og generasjonsskifter kan komplisere familieforhold. Her har vi undersøkt informantene på forhånd for å se om det er oppfølgingsspørsmål eller sensitive spørsmål som bør unngås grunnet kjente konflikter i eller rundt selskapet fra tidligere.

Avslutning: Når forsker er ferdig med intervjuet, må det rundes av på en ryddig måte. Det bør avsettes tid til avsluttende kommentarer, til å oppklare eventuelle uklarheter og til å sjekke om informanten sitter igjen med noen spørsmål eller kommenterer til andre saker intervjuet burde ta opp (Johannessen et al., 2011, s. 150).

I følge Patton 1990; Kvale og Brinkmann 2009 referert i Johannesen et al (2011, s. 151-153) kan følgende utvalgte teknikker brukes ved gjennomføring av kvalitativt intervju:

- Oppmuntre til refleksjon over et tema gjennom oppfølgingsspørsmål, som “Hva mener du?”, “Kan du klargjøre?”, “Hvordan opplevde du...?”
- Oppfordre informanten til å gi detaljerte svar ved å spørre konkret. Be om eksemplifisering (“Hvordan gjør du..?)) og/eller utbrodering, for eksempel ved å ha ham/henne om å beskrive spesielle episoder.
- Gi tilbakemelding til informanten. Respons kan gis i mange former, for eksempel som sympati og forståelse.
- Oppfatning av meningsinnholdet kan gi utgangspunkt for oppfølgingsspørsmål. Det holder ikke bare å høre det som informanten sier, forskeren må virkelig lytte for å være i stand til å følge opp.
- En grunnleggende regel er at spørsmålene må være enkle og korte. Unngå å spørre om flere ting på en gang. (Johannesen et al., 2011, s. 151-153)

Patton (1990) advarer også mot å stille hvorfor-spørsmål, ettersom det kan være vanskelig for informanten å forstå hvor omfattende forklaringer vedkommende blir bedt om å gi. Man bør derfor helst stille beskrivende spørsmål (hva og hvem) og la hvorfor-spørsmålene bli besvart i analysen (Johannesen et al., 2011, s. 153). Det anbefales at man gjennomfører noen testintervjuer før man setter i gang selve undersøkelsen. Da får man øve seg på intervjusituasjonen, på hvordan man skal håndtere ulike svar, og finne ut om tenkt teknikk egner seg for å få svar på spørsmålene man skal stille (Johannesen et al., 2011, s. 153).

Ved å anvende nevnt teori vedrørende utarbeidelsen av en intervjuguide samt hvordan man utfører selve intervjuet vil vi som forskere ha noen gode teknikker for å hjelpe oss med å få hentet ut mest mulig god data til vår kvalitative forskning.

For å dokumentere intervjuene er det gjort lydopptak og tatt notater underveis i selve intervjuene. Ettersom alle intervjuene har vist seg betydningsfulle for vår problemstilling har de i ettertid blitt transkribert.

3.4 Utvalg

Ofte er det vanskelig å avgjøre på forhånd hva som vil være nok intervjuer. Mange forskere hevder at det bør gjennomføres intervjuer helt til forskeren ikke lenger får noen ny informasjon i følge Seidman 1998; Kvale og Brinkmann 2009 referert i Johannessen et al. (2011, s. 108).

I praksis har det utviklet seg noen uskrevne regler. I mindre prosjekter og i pilotprosjekter er det vanlig med et utvalg på 10-15 informanter, iblant flere, avhengig av problemstilling. Det er imidlertid et spørsmål hvor mange intervjuer det er praktisk mulig å gjennomføre. Hvis vi har begrenset tid og økonomi til rådighet, noe som er tilfellet med studentprosjekter, må vi kanskje begrense oss til færre enn ti intervjuer (Johannessen et al., 2011, s. 108). Vi så på forhånd for oss at det ville være realistisk å få til et sted mellom tre til fem intervjuer med informanter fra rederi og andre. Vi har endt opp med å gjennomføre tre dybdeintervjuer med ulike fiskebåtreidere.

I en kvalitativ undersøkelse får ikke alltid alle informantene samme status. Noen informanter kan bli mer sentrale enn andre, og de kan følges opp med flere intervjuer, mens andre informanter kan få mindre oppmerksomhet. (Johannessen et al. 2011, s. 108). At informantene har mulighet til å dele detaljert informasjon rundt vår problemstilling er noe vi er helt avhengig av. Dette medfører at vi var forberedt på at noen informanter kunne få en større rolle enn andre i vårt utvalg av informanter, alt etter hvor mye de hadde anledning eller ønske om å dele med oss. Utvalgsstørrelsen vil derfor i mange tilfeller bli bestemt når undersøkelsen nærmer seg sin avslutning (Johannessen et al., 2011, s. 109). Utvalgsstørrelsen i oppgaven ble begrenset av hvor mange som var villige til å stille til interju om teamet, men størrelsen på utvalget vil likevel være stort nok til å gjøre oss i stand til å svare på oppgavens problemstilling.

Strategisk utvelgelse vil si at forskeren først tenker gjennom hvilken målgruppe som må delta for at han skal få samlet nødvendige data, mens det neste steget er å velge ut informanter fra målgruppen som skal delta i undersøkelsen. Hva vi skal legge til grunn for rekrutteringen, og hvor mange informanter som skal være med, er det ikke lett på bestemme på forhånd (Johannessen et al., 2011, s. 110). Utgangspunktet for utvelgelse av informanter i kvalitative

undersøkelser er med andre ord ikke *representativitet*, men *hensiktsmessighet* (Johannessen et al., 2011, s. 111).

For å ha et dekkende utvalg av informanter og rederier som intervjuobjekter har vi brukt strategisk utvelgelse hvor vi intervjuet rederier i ulike fartøygrupper, samt at rederiene har geografisk spredning. Det er til dels store sprik i både kvoteverdier og landbasert rederiorganisasjon innad i de forskjellige gruppene, så vi forventet at dette også vil gjenspeiles når dataene skal analyseres mot vår problemstilling. Nå har vi kun fått intervjuer med informanter som tilhører de største fartøygruppene, så en direkte sammenligning mellom fartøygruppene vil ikke være mulig.

Ekstreme og/eller avvikende utvalg består av personer eller tilfeller som er rike på informasjon fordi de er ekstreme, spesielle eller avvikende i forhold til andre. Ofte dreier dette seg om spesielt vellykkede tilfeller eller spesielt mislykkede tilfeller ifølge Patton 1990; Miler og Huberman 1994 referert i Johannesen et al (2011, s. 111).

Intervju med rederi eller personer som har vært i en av kategoriene “Best/worst practice” kunne gi god innsikt og mye informasjon knyttet til vår problemstilling for å belyse hva de som har lyktes og de som ikke har lyktes har gjort. Blant våre informanter er det ingen som vil hevde de har mislykkes, og dermed er det i hovedsak “Best practice”-informanter vi har med i oppgaven.

Snøballmetoden: Her rekrutteres informanter ved at forskeren forhører seg om personer som vet mye om dette temaet som undersøkes, og som forskeren bør komme i kontakt med. Disse personene kan igjen vise til andre informanter som det kan være aktuelt å ha med i undersøkelsen ifølge Patton 1990; Miler og Huberman 1994 referert i Johannesen et al. (2011, s. 113).

Vi hadde på forhånd sett for oss at vi delvis kunne bruke snøballmetoden for å komme i kontakt med aktuelle intervjuobjekter. Vi hadde spesielt sett for oss at fremtredende personer i organisasjonene til fiskebåtrederiene, som ofte sitter på stor kunnskap om medlemmenes tidligere historie, kunne være interessante informanter da de sannsynligvis ikke har et like emosjonelt forhold til vår problemstilling som rederne kan ha. Vi hadde dermed håpt at møter med organisasjonene kunne utvikle en slags “snøball-effekt” hvor de kan sette oss i kontakt

med informanter vi ikke hadde sett for oss i utgangspunktet, men som passer godt til vår oppgave. Det være seg aktører innen bank og advokatbransjen som har inngående kjennskap til problemstillingen vi jobber med. Men det har vist seg vanskelig å få møte med slike aktører, delvis på grunn av covid-19 pandemien og delvis på grunn av at generasjonsskifte er et sensitivt tema. Temaets sensitive side har også ført til at våre informanter har vegret seg for å anbefale andre aktører som vi kan kontakte. “Snøballmetoden” har dermed ikke ført frem til noen aktuelle intervjuobjekter i arbeidet vårt med oppgaven. Det er derfor *strategisk utvelgelse* som er lagt til grunn i oppgaven.

3.5 Behandling av data

Etter intervjuene er gjennomført satt vi igjen med en stor mengde data i form av feltnotater og opptaksmateriale. Vi satt da igjen med mye informasjon som må reduseres ned til en informasjonsmengde som er håndterlig. Giorgi (1985) referert i Johannessen et al. (2011, s. 227) beskriver prosessen med å behandle innsamlet data slik: Intervjuene transkriberes i sin helhet. Så må intervjueren danne seg et helhetsinntrykk og deretter identifisere og plukke ut viktige funn fra undersøkelsens hovedområder. Teksten skrives om fra informantens hverdagspråk til et profesjonelt språk. Avslutningsvis sammenfattes hvert enkelt intervju, og det utarbeides en generell struktur basert på intervjuene som er gjort. Dermed starter analysearbeidet og fortolkningen, som er sentralt for kvalitative data, med en gang man begynner å behandle data/teksten. Johannessen et al. (2011, s. 186) hevder at selv om analyse og fortolkning ofte glir over i hverandre i kvalitative studier, er det noen forskjeller: Når man analyserer forsøker man å sette sammen enkelte bestanddeler til å bli et mønster eller et budskap. Når data så er analysert trekker forskeren en konklusjon som skal svare på problemstillingen. Når man tolker setter man noe inn i en større sammenheng. Forskeren tolker data ved å se på hvilke konsekvenser analyse og konklusjon har for det han undersøker. Det er vanlig å ta utgangspunkt i teori på området man forsker på, og se funnene i lys av relevant teori. Forskeren forsøker å forstå og forklare funnene fra analysen (Johannessen et al., 2011, s. 186).

Vi har valgt å starte med å systematisere og ordne datamateriale før man går over til selve analyse- og fortolkningsarbeidet. Ved å benytte oss av tverrsnittbasert / kategoribasert inndeling av data har vi funnet en god måte å dele inn materialet i ulike "merkelapper". Dette fungerer som et godt utgangspunkt for en fortløpende kategoribasert inndeling av datamaterialet ved at man sorterer data fra alle informanter under hvert hovedtema, eller om ønskelig, under hvert spørsmål i intervjuguiden (Johannesen et al. (2011, s. 189). Ulempen ved å ta utgangspunkt i bare disse kategoriene er at de er forhåndsdefinerte av forskeren og risikerer dermed å ikke bidra til særlig ny kunnskap. Det forskeren da bør være oppmerksom på er stikkord og nye tema som går igjen, som vi igjen kan inkludere i det som skal bli en tematisk kategorisering av datamaterialet. Johannssen et al. (2001, s. 189) nevner begrepet "koding" der forskeren ender opp med flere kategorier som kan brukes på samme tekst, og underkategorier av de igjen. Det handler altså om å analysere teksten for å finne ting som handler om det samme, eller utsagn som ligner på hverandre som en start når vi begynner å behandle data. Deretter kan man rangere tema, sette opp hierarki eller bruke et bestemt perspektiv å organisere data etter tema.

3.6 Gjennomføring av dataanalysen

Dataanalyseprosessen er en viktig og langvarig prosess. Det har vært beregnet god til til transkribering og analysing av data som vi har hentet ut.

Yin (2007) referert i Johannesen et al. (2011 s. 221) foretrekker å benytte teori som utgangspunkt for et casestudie. Dette er også grunnen til at vi, basert på våre teoretiske antagelser, ønsker å benytte et flercasestudie. For å kunne sammenligne disse og se etter mønster. I følge Yin vil casestudier være mer eller mindre eksplorative, dvs. at vi kan forvente å «snuble over» tema eller problemstillinger som viser seg å være betydningsfulle, men som ikke er tematisert i prosjektbeskrivelsen. Når vi analyserer teksten vil det også være sannsynlig at vi vil finne tema og begrep som det kan knyttes teori til, som for eksempel «kultur» og «beslutningsvegring».

Med fortolkende lesning mener man at forskeren forsøker å vise hva man tror informasjonen man har hentet inn betyr og representerer. Men også hva forskeren mener man kan

konkludere med ut fra innhentet data (Johannesen et al., 2011 s. 189). Ved tolkende lesning gjør man et forsøk på å forstå hvordan informantene forstår det fenomenet som forskeren studerer. Men det kan også være å få frem hvordan informantene finner mening i ulike sosiale fenomener (Johannesen et al., 2011 s. 190). I vår analyse av innhentet data har vi brukt fortolkende lesning. Videre har vi sett på innhentet data opp mot de ulike institusjonelle driverne for hvordan man velger å gjennomføre et generasjonsskifte i fiskebåtredier, ref. tabell 2.1 og 2.2.

3.7 Validitet og reliabilitet

Forskeren kan styrke påliteligheten ved å gi leseren en inngående beskrivelse av konteksten - gjerne i form av en casebeskrivelse - og en åpen og detaljert framstilling av framgangsmåten under hele forskningsprosessen. Forskeren utarbeider en revisjonsprosedyre som gjør det mulig å spore hans dokumentasjon av data, metoder og avgjørelser gjennom prosjektet, det endelige resultatet inkludert, i følge Ryan 2002 referert i Johannesen et al (2011, s. 244).

Validitet i kvalitative undersøkelser dreier seg om i hvilken grad forskerens framgangsmåter og funn på en riktig måte reflekterer formålet med studien og representerer virkeligheten (Johannesen et al., 2011, s. 244).

En redegjørelse for validitet i kvalitative studier skal inneholde opplysninger om de metodene som er brukt i datainnsamlingen, intervjumetode og analyse av transkripsjoner i følge Posthold 2010 referert i Johannesen et al (2011, s. 244).

Som tidligere nevnt i metodekapitlet har vi brukt strategisk utvelgelse ved valg av informanter. Begrepsvaliditet er tatt hensyn til ved at vi jobber i den samme næringen som intervjuobjektene, og følgelig har både vi og informantene god kjennskap til de begrep, definisjoner og problemstillinger som ligger innenfor fagfeltet vi undersøker.

Datainnsamlingen er gjennomført ved bruk av intervju, som grunnet covid-19 pandemien har blitt gjennomført på videosamtale ved hjelp av programmet Microsoft Teams. Intervjuene har blitt tatt opp ved hjelp av lydopptak, hvor vi så har transkribert intervjuene. Ved analyse av transkripsjonene har vi brukt fortolkende lesing. Våre funn er presentert opp mot de

institusjonelle driverne for hvordan man velger å gjennomføre generasjonsskifte i fiskebåtrederi. Avslutningsvis er dette sammenlignet opp mot den eksisterende forskningsfronten på feltet.

Kognitiv skjevhet er tendensen til å søke og tolke informasjon slik at den støtter egne synspunkter og etablerte meninger. For oss som forskere kan dette være risikofylt dersom en ut fra teoretiske antakelser kun søker informasjon der man får støtte for disse. Ingen ny viten kommer ut av en slik tenkemåte. (Johannessen et al., 2011, s. 246)

Her har vi som forskere vært påpasselige med å ha et åpent sinn for ulike utfall av de teoretiske antakelsene våre. Vi har på forhånd en hypotese om at høye kvoteverdier vanskeliggjør generasjonsskifte i norske, familieeide fiskebåtrederier, men det er på ingen måte sikkert at det er det som er tilfellet.

Troverdigheten kan styrkes ved å formidle resultatene til informantene for å få bekreftet resultatene, eller ved å la andre kompetente personer analysere det samme datamaterialet for å se om de kommer fram til samme fortolkning av det (Johannessen et al., 2011, s. 247).

Det er forventet at kvalitative forskere bringer et unikt perspektiv inn i de studiene de gjennomfører, men det er viktig at funnene er et resultat forskningen og ikke et resultat av forskerens subjektive holdninger. *Bekreftbarhet* skal sikre dette. I hvilken grad kan resultatene fra den kvalitative undersøkelsen bekreftes av andre forskere gjennom tilsvarende undersøkelser? (Johannessen et al., 2011, s. 249)

Som nevnt innledningsvis er generasjonsskifte i fiskebåtrederi et smalt fagfelt hvor det er lite tidligere forskning å støtte seg på. Samtidig er ikke generasjonsskifte i fiskebåtrederi direkte sammenlignbart med et ordinært generasjonsskifte ettersom myndighetene stiller strenge krav til eierskapet. Det har derfor vært lite annen forskning å støtte seg på for å få bekreftet resultatene av den kvalitative undersøkelsen. Men i datainnsamlingsfasen har alle respondentene vært samstemte i at høye kvoteverdier vanskeliggjør generasjonsskifte, men løsningene vil være individuelle og situasjonsbestemt. Vi mener dette styrker bekræftbarheten.

3.8 Refleksjon over egen rolle

For å komme frem til et resultat hvor reabiliteten er ivaretatt har vi ansett det som viktig at vi har fokus på forskerrollen i dialogen med informanter. Vår problemstilling er rent profesjonell, men samtidig berører temaet, generasjonsskifte, det private innad i eierfamiliene. Dette kan oppleves som ubehagelig for enkelte informanter - at man skal snakke om det private. Vi har derfor hatt som mål at intervjuprosessen skjer på et grunnlag og i en kontekst som informantene er komfortable med. Etersom fiskerimiljøet i Norge er relativt lite, er det lett for at informasjon som kommer ut raskt blir kjent i miljøet. Det har derfor vært viktig for informantene at de får være anonyme, og samtidig har vi vært profesjonelle og tydelige på forskerrollen vår ettersom vi til daglig også er ansatt i fiskeribransjen.

Det at vi selv jobber i fiskeribransjen har både positive og negative sider i arbeidet med oppgaven. Det at vi kjenner miljøet og hvordan det fungerer har nok gjort det enklere for oss i den innledende fasen med tanke på begreper og utarbeidelse av problemstilling. Samtidig kan vi risikere å ta enkelte saker for gitt og dermed ikke ha beskrevet det godt nok i oppgaven eller ha utelatt tema som burde vært tatt med. En viss forutinntatthet angående problemstillingen kan vi også risikere å ha, selv om vi hele tiden har hatt fokus på å ha et åpent sinn for hva resultatene vil vise. Et annet negativt moment som kan være verdt å nevne er at siden vi begge er involvert i fiskeribransjen, kan det ha ført til at potensielle informanter har vegret seg for å dele informasjon med oss, i frykt for at det skal lekke ut. Selv om vi har forsikret anonymitet og fokusert på forskerrollen ville nok dette vært annerledes dersom vi ikke var tilknyttet samme bransje som informantene. Det kan også være verdt å reflektere over at en av oss er ansatt i et familierederi hvor dens familie har eierinteresser. Vi presiserer at det familierederiet ikke har inngått i undersøkelsen.

3.9 Kritisk refleksjon over design og metode

Når det skal gjennomføres en undersøkelse, må det gjøres mange overveielser og valg. Det er i særlig grad i en tidlig fase at det må tas stilling til hva og hvem som skal undersøkes, og hvordan undersøkelsen skal gjennomføres.

Vi kunne valgt en kvantitativ metode med spørreskjema og fått inn betydelige mengder harde data etter svar fra mange rederier på spørsmål vedrørende vår problemstilling, men vi ville da ikke fått anledning til å gå i dybden hos informantene. Ved å velge kvalitativ metode og gjennomføre dybdeintervjuer med utvalgte informanter håpte vi å få en dypere forståelse for hvordan de familieeide fiskebåtrederiene ser på utfordringer rundt generasjonsskifter sett i lys av høye verdier. Vår vurdering var at man da kunne komme med en mer presis analyse av problemstillingen. Sett i ettertid har vi kanskje ikke fått like mye informasjon som vi håpte på. Vi vurderer at det hovedsakelig er to grunner til det:

- Å dele informasjon om et så potensielt konfliktfylt tema som generasjonsskifte er noe man vegrer seg for, man har i realiteten ingenting å “vinne” på å dele informasjon med oss.
- Covid-19 pandemien har gjort det umulig med personlige møter, videosamtaler har derfor vært løsningen. Når man skal dele informasjon om et sensitivt tema kan det være at vi og informantene lettere ville fått ett tillitsbasert forhold dersom vi møttes ansikt til ansikt i samme rom, og at vi dermed ville fått informantene til å dele mer informasjon med oss.

Om noe skulle vært gjort annerledes kunne man vurdert en kombinasjon av kvalitativ og kvantitativ metode, å på den måten både få dybdekunnskapen som kvalitative intervju gir oss, og samtidig få bredden som et kvantitativt spørreskjema kunne gitt oss hos betydelig flere respondenter.

Når det gjelder øvrig kritikk av kvalitativ metode kan man vise til Wadel (1991) referert i Johannessen et al. (2011, s. 418) som beskriver innsamling av data som en “runddans mellom teori/hypoteser, metode og data”:

- Man endrer innsamlingsteknikk fordi man ikke får de dataene man ønsker, gjennom de metodene man i utgangspunktet har valgt.
- Man må utvikle nye teoretiske begreper fordi man ikke klarer å gjøre observasjoner eller informasjon fra intervju om til data.
- Ved å utvikle nye teoretiske begreper får man data som leder til at man må endre teorier og hypoteser.

- Bruk av nye teoretiske begreper fører til at man må endre teorier og hypoteser.
- Bruk av nye teorier eller hypoteser fører til at man skifter tema, problemstilling eller fokus for undersøkelsen.

Ved casesdesign vil vi som forskere gjøre oss opp noen antakelser etter å ha stilt noen grunnleggende spørsmål. I følge Yin (2000) sitert i Johannesen et al (2011, s. 90) er det disse antakelsene som ligger til grunn for den videre undersøkelsen. Her kan det være en utfordring at vi som forskere uten erfaring fra forskning på dette nivået kan gjøre vurderinger som ikke stemmer overens med hva som er det faktiske tilfellet. Samtidig er det en risiko ved et slikt casesdesign som vi har valgt, at utvalget ikke er godt nok. Da vil dataene vi innhenter fra informantene ikke nødvendigvis være representative for bransjen som helhet, og vi risikerer å konkludere på sviktende grunnlag. For å unngå det har vi hatt strategisk utvelgelse av informantene, som både er i ulike fartøygrupper, geografisk spredning og der enkelte nylig har gjennomført et tilsynelatende vellykket generasjonsskifte.

3.10 Etske problemstillinger

Som Johannesen et al. (2011 s. 93) påpeker så oppstår etiske problemstillinger når forskningen direkte berører mennesker. Det skjer spesielt i forbindelse med datainnsamlingen gjennom observasjon, intervjuer eller eksperimenter. Vi har lagt til grunn de forskningsetiske retningslinjene som ifølge Nerdrum (1998) referert i Johannesen et al. (2011 s. 95) kan sammenfattes i tre typer hensyn å tenke igjennom:

- Informantens rett til selvbestemmelse og autonomi
- Forskerens plikt til å respektere informantens privatliv
- Forskerens ansvar for å unngå skade

Gjennom arbeidet med oppgaven, med en problemstilling som omhandler i hovedsak verdier og generasjonsskifte, risikerer vi å møte på flere etiske problemstillinger. Etter gjentatte struktureringer som har gjort flåtegruppene betydelig mindre i antall risikerer vi å få sensitiv informasjon om rederier i en relativt liten næring med få aktører. Informasjon vi får

kjennskap til under arbeidet med oppgaven må på ingen måte kunne kobles direkte tilbake til gjeldende rederier eller informanter uten deres samtykke. Enkelte informanter kan nok føle et visst ubehag ved enkelte av temaene, spesielt om de har vært gjennom vanskelige generasjonsskifter tidligere. Her har vi som leder intervjuene vært klare på at informanten ikke skal føle seg presset til å svare på spørsmål som kan føles for nærgående og samtidig at intervjuet kan avbrytes av informanten når som helst. Våre informanter har alle ønsket, og fått innvilget, anonymitet. Derfor er ingen informanter navngitt, eller på annen måte gjort identifiserbare.

4. Empiriske funn

For å belyse problemstillingen vår har vi gjennomført dybdeintervju med tre fiskebåtreidere innen ulike fartøygrupper. Vi vil presentere funnene vi har gjort i intervjuene opp mot de ulike institusjonelle driverne iht. tabell 2.2.

4.1 Respondenter

Generasjonsskifte er et følsomt tema for mange, respondentene blir derfor anonymisert. For å kunne gi et inntrykk av situasjonen til selskapene vil de derfor bare bli presentert på generelt grunnlag som ikke gir mulighet for å bli identifisert. Respondentene er fra ulike geografiske områder i Norge.

Respondent	Flåtegruppe	Omsetning 2019	Eierskap	Generasjon
A	Pelagisk/Ringnot	150 - 200 mill.	Flere eiere / ingen majoritetseier	2. generasjon
B	Trål	150 - 200 mill.	Flere eiere / en majoritetseier	2. generasjon
C	Pelagisk/Ringnot	50 - 100 mill.	Flere eiere / ingen majoritetseier	3. generasjon

Tabell 4.1: Respondenter

4.2 Presentasjon av funn

Ved et generasjonsskifte eller ved planleggingen av et fremtidig generasjonsskifte vurderer rederne først og fremst videreføring av drift opp mot salg av virksomheten. Samtlige respondenter sier alle at det er et tema som er emosjonelt og krever god kommunikasjon og åpenhet innad for å unngå større uenigheter som er ødeleggende for rederi og familie på sikt i

tillegg til selve gjennomføringen av et generasjonsskifte. Respondent C påpeker også viktigheten av å være ute i god tid og ha en utstrakt tidshorisont når det kommer til gjennomføringen av et generasjonsskifte. Respondenten sier: *“Vi brukte 3 år på prosessen. Vi prøvde å forberede de som ikke ville stå på blad-B om at de måtte godta en skjevfordeling”*.

4.2.1 Lik fordeling av verdier

I følge respondent C ville en lik fordeling av verdier ved gjennomføring av generasjonsskifte kombinert med fortsatt drift av virksomheten bli vanskelig. Respondent C sier: *“Verdien på disse båtene er så stor at om du skal løse ut noen av ungene så er det ikke driftsgrunnlag igjen fordi det blir så dyrt”*. Ved en lik fordeling av verdier til sine arvinger i tillegg til at seniors hensyn og fremtidige pensjonisttilværelse skulle ivaretas, ble dette alternativet av respondent C vurderte som så belastende for rederiets gjeldssituasjon at det ble valgt bort på bekostning av en skjevdeling av arv.

Samtlige respondenter fremhever at høye verdier på kvoterettigheter vanskeliggjør generasjonsskiftene i fiskebåtrederiene. Respondent C sier: *“Det har blitt mye vanskeligere enn det var før, nettopp grunnet høye kvoteverdier”*.

4.2.1.1 Lik fordeling av eierskap

I følge respondent A påpekes det at likt fordelt eierskap er en god løsning i de tilfeller det er praktisk mulig å gjennomføre. Det fremheves at det er flere faktorer som må ligge til rette for at en lik fordeling av aksjer i et generasjonsskifte skal muliggjøres ettersom deltakerloven ligger som den gjør. I følge respondent A og C er det deltakerloven som vanskeliggjør lik fordeling av eierskap ved et generasjonsskifte der en eller flere arvinger ikke har interesse av å ha sitt virke om bord i fartøy eller på land i rederiet. Respondent B sier at en lik fordeling av eierskap ved et generasjonsskifte også kan vanskeliggjøres av at flere eiere som alle har flere arvinger og hvor de fleste er interessert i å ta over virksomheten. Det vil da bli svært mange meninger, og virksomheten som i tidligere generasjoner har blitt styrt av en svært liten gruppe ledere skal bli styrt av mange etterfølgere med ulik grad av kompetanse innenfor fagfeltet.

4.2.2 Skjevdeling av arv

Respondent C kom frem til at for å kunne videreføre drift til neste generasjon var en skjevdeling av arv uunngåelig, ettersom ikke alle av etterfølgerne ville være aktive innen drift av rederi og fartøy og at en likedeling av arv ikke ville vært økonomisk bærekraftig for rederiet på sikt. Respondent C sa følgende: *”De som forplikter seg til å stå på blad-B og drive fiskeri får aksjer, og de som ikke vil kjøpe oljeklær og være engasjert i fiskeri skal få penger. Men siden det er så høye verdier på fiskebåter er det ikke mulig å gi fulle verdier til de som velger penger”*. I følge alle respondentene gjør dette seg spesielt gjeldende nå som det er svært høye verdier på rederiets fiskekvoter og fartøy i forhold til deres tidligere generasjonsskifter. Grunnen til dette er at årlig overskudd ikke har økt i like stor grad som verdiene på kvoter, og et opptak av lån i tilstrekkelig grad for å sikre en likedeling av økonomiske verdier ikke er økonomisk bærekraftig for virksomheten.

Respondent A påpeker at når det kommer til generasjonsskifter hvor det har vært en skjevdeling av arv, er det ofte jentene som blir taperne i disse generasjonsskiftene hvor de største verdiene og eierskapene blir overført til guttene for at rederiet skal bestå. *“Det er mange som fordeler det til guttene for at rederiene skal bestå, jentene kan ofte bli tapere i slike saker”*.

For å komme frem til en så rettferdig som mulig skjevdeling av de økonomiske verdiene mellom arvinger, kombinert med at senior også ofte har et behov for kapital til kommende pensjonisttilværelse, har respondentene benyttet seg av ekstern hjelp i form av advokater og lignende.

4.2.3 Deltakerloven

Samtlige av våres respondenter nevner deltagerloven og hvordan den setter mye av premissene for hvordan eierskap opp mot drift av et fiskebåtrederier skal se ut. Deltakerloven ligger også til grunn for hvordan tidligere generasjonsskifter har blitt gjort og hvordan de tenker det kommende skiftet blir en gang i fremtiden. Respondent A sier *“Deltakerloven er*

en stor utfordring som vi ser for oss for vårt rederi hvor det er mange gutter og enda flere jenter i generasjonen etter oss". Respondent A uttrykker også hvordan deltakerloven ofte er i disfavør av jentene når et generasjonsskifte skal gjennomføres. Dette skjer gjerne i mindre rederi hvor man ikke har faste stillinger til drift på landsiden men hvor eierne regnes å ha sitt virke om bord i fartøy, og det er her det ofte har vært en overvekt av at guttene valgte aksjer og arbeid om bord fremfor jentene som fikk økonomisk kompensasjon mot aksjer.

Respondent B viser til at det var deltakerloven som ved forrige generasjonsskifte var grunnen til at vedkommende fikk majoriteten i selskapene. Grunnen til dette var at respondenten var eneste aktive arving og at de på denne måten kunne etterleve deltakerloven.

4.2.4 Sikre virksomheten mot oppdeling

At virksomheten selges kort tid etter et generasjonsskifte hvor det har vært en skjevdeling av økonomiske verdier for å sikre videre drift av selskapet, er noe som respondent C både har tenkt på og tatt grep om for å unngå. Den vanligste løsningen for å hindre at virksomheten oppløses er en klausul som blir innløst dersom virksomheten blir solgt innen 10 år. Blir virksomheten solgt innen 10 år er selgerne pliktet til å tilbakebetale de arvinger som fikk økonomisk vederlag slik det da igjen blir en likedeling av økonomiske verdier mellom arvingene. Selges virksomheten etter 10 år er det å regne som selgers livsverk og selger av virksomheten står fritt til å gjøre som de vil med et evt overskudd av salg.

Respondent B sier at for å sikre generasjonsskiftet er det opprettet aksjonæravtale hvor man har lagt til grunn en intensjonsavtale der første steg i et generasjonsskifte er skissert. Dette er gjort i tilfelle en av eierne faller fra.

Samtlige av respondentene sier at for hver generasjon som kommer og til flere forgreininger/etterkommere det blir til vanskeligere vil et generasjonsskifte med videre drift av virksomheten bli. Respondent B sier: *"For mange eiere med enda flere etterfølgere kan være en kjempeutfordring, mye større enn om en familie eier det"*.

4.2.5 Bruk av A- og B-aksjer

Noen av respondentene trekker frem bruken av A- og B-aksjer som en måte å få utført et generasjonsskifte på uten at senior i rederiet trekker seg helt tilbake men at verdier og ansvar likevel blir gitt videre til neste generasjon. Det er som regel senior som sitter med A-aksjer og den “nye” generasjonen eiere i rederiet får utdelt B-aksjer og de blir omgjort til A-aksjer når senior faller bort eller velger å tre helt til side. Ved å gjøre det slik vil seniors økonomiske pensjonisttilværelse være ivaretatt ved at senior har rett til utbytte.

4.2.6 Deler av virksomheten selges

I følge respondent B blir det påpekt at et alternativ som det å selge deler av virksomheten kan være en god måte å få ut en del av de verdiene som ligger per dags dato, siden man ikke har noe garanti for at de høye prisene på rettighetene vil vare. Det blir påpekt at dette blir gjort i flere bedrifter, hvor de som eier selger seg delvis ut og sitter igjen med en mindre eierandel i tillegg til at de driver det. Å selge deler av virksomheten kan gi en likere fordeling av verdiene etter salg ved et generasjonsskifte hvor det ligger en økonomisk motivasjon bak. Det kan også være med på å sikre videre drift av rederiet ved å få inn ekstern kapital uten å øke gjeldsgraden til selskapet, og på denne måten føre tradisjonen videre ved fortsatt drift.

Respondent A sier: *“Mange eiere innen fiskeri er ikke aktive innen fiske men sitter på store verdier og ser ikke noe avkastning igjen grunnet en dårlig utbyttepolitikk i selskapet. Det koster å bare sitte som eier. Det er også noe som kan trigge at man selger uten at det er nettopp det vedkommende ønsker”*.

Et salg av deler av virksomheten vil hele tiden være begrenset av deltakerloven hvor eier/eierne bare kan selge 49,9% av selskapet til ikke-aktive kjøpere.

4.2.7 Hele virksomheten selges

Ingen av respondentene vi har intervjuet har planer om avvikling av drift eller salg av deler eller hele virksomheten. Som nevnt tidligere er alle respondentene tydelig på at for hvert generasjonsskifte som skal gjennomføres blir det flere og flere arvinger og dermed øker også sannsynligheten for salg av hele eller deler av virksomheten. Respondent C sier: *“For hver generasjon baller snøballen på seg og blir tyngre og tyngre og trille”*.

4.3 Eksempel på økonomisk fordeling

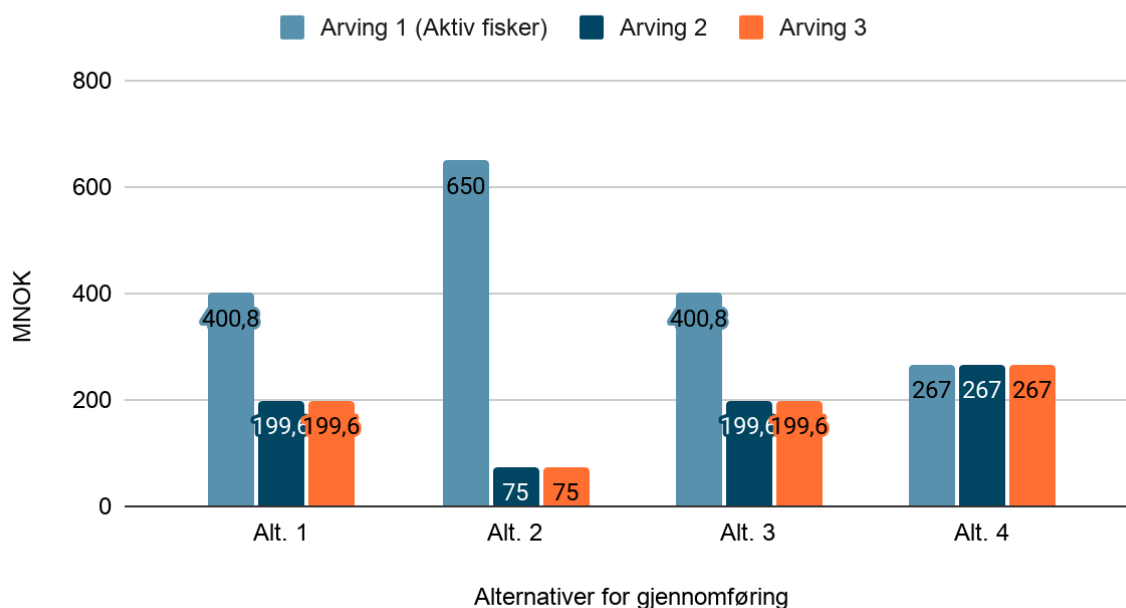
For å illustrere hvordan den økonomiske fordelingen i generasjonsskiftet kan bli, har vi basert på tilbakemeldinger fra respondentene satt opp et forenklet eksempel på ulike alternativer. Vi har lagt følgende til grunn:

- Det er tre arvinger der kun en av de er aktiv fisker
- Verdi av fiskefartøy er 150 MNOK
- Verdi av kvoter er 850 MNOK
- Total gjeld på 200 MNOK
- Egenkapitalverdien er 800 MNOK
- Rederiet har anledning til å ta en belastning på 150 MNOK for å finansiere generasjonsskiftet
- Ved salg av eierandeler legges egenkapitalverdien til grunn

Det er følgende fire alternativer:

1. Den aktive fisker får 50,1% av aksjene, de andre to arvingene deler de resterende 49,9% av aksjene. Ingen utbetaling fra selskapet.
2. Den aktive fisker får 100% av selskapet. 150 MNOK belastes selskapet og utbetales til de to resterende arvingene.
3. Den aktive fisker får 50,1% av aksjene, de resterende 49,9% selges til en industriell eller finansiell investor. Salgssummen deles av de to resterende arvingene.
4. Hele selskapet selges og salgssummen deles av de tre arvingene.

Økonomisk fordeling i generasjonsskifte



Figur 4.1: Illustrasjon over fordeling av nettoverdier ved ulike utfall av generasjonsskiftet.

Som man ser av figur 4.1 er det vesentlige avvik i hvilke verdier de ulike arvingene får, avhengig av hvordan man velger å gjennomføre generasjonsskiftet. Men det er viktig å reflektere over at verdiene arving 2 og 3 får i alternativ 2 og 3 er kontanter, mens verdiene til arving 1 er låst i selskapet.

5. Analyse av funn

Vi vil i dette kapitlet analysere de empiriske funnene fra kapittel 4 opp mot teorien og de teoretiske perspektivene i kapittel 2.

5.1 Fordeling av eierskap

I følge Dahl (2015, s. 4) er det ofte et ønske om å beholde bedriften innen familien, og da dukker problemstillingen om fremtidig eierskap opp. Dette er noe vi ser stemmer svært godt med både respondent A og respondent C, begge respondentene uttrykker tydelig at de ønsker at tradisjonen om drift innad i familien skal fortsette og er villige til å fordele arven på en måte for å oppnå nettopp dette. Respondent C sa følgende: *“Dette selskapet er for stort og flott til at det skal gå dukken, vi ønsker fortsatt drift”*. Respondent B stiller seg mer åpen til andre alternativer til fordeling av eierskap ettersom respondenten ikke har noen etterfølgere som er i posisjon til å ta over drift av virksomheten.

Videre i følge Dahl (2015, s. 4) og SørDAL (2018) ønsker foreldre normalt at barna skal arve like mye og at selv om målet var tilnærmet en likedeling blir det svært lett diskusjoner om hvilke verdier den enkelte egentlig har fått. Dette var også respondent C tydelig på men innså tidlig at det ble svært problematisk med likedeling av arv ettersom antatt verdi på virksomheten ble vurdert så høyt grunnet den verdiøkningen som har vært på kvoter og rettigheter de siste 10-15 år. Både respondent B og C hevder at dersom arvingene skal løses ut til reelle verdier vil det ikke lenger være økonomisk grunnlag for videre drift i virksomheten, og alternativet vil da være å selge virksomheten. Det er i tråd med det Paulsen (2020, s. 67) hevder om at selskapet på et eller annet tidspunkt ikke lenger vil klare den økonomiske belastningen som følger av eierendringer, dersom man tar utgangspunkt i reelle kvoteverdier og ønsker likebehandling.

Viktigheten av god kommunikasjon og åpenhet, samt en lang tidshorisont ble lagt vekt på for å best unngå uenigheter ved et generasjonsskifte av respondent B og C. Særlig er dette viktig i tilfeller der skjevfordeling av verdier er nødvendig, for å skape forståelse for de valg som tas. Samtidig fremheves viktigheten av at arvingene blir hørt når de kommer med

tilbakemeldinger i prosessen. Dette samsvarer svært godt med hva Berg (2015, s. 14) hevder med at kommunikasjon vil være sentralt, uavhengig av hva og hvilke løsninger rundt et generasjonsskifte som velges.

En langsiktig tidshorisont og plan er også grunnlaget for at respondent B har en aksjonæravtale som skisserer første steg i et generasjonsskifte dersom en av eierne skulle falle fra.

Paulsen (2020, s. 64) spør om dersom det ikke er mulig å behandle likt, kan noen overta fiskerivirksomheten og andre få andre verdier? Og i den forbindelse er en krone i banken relativt sett mer verdt enn en krone i aksjer i familieselskapet? Respondent C konkluderte med at når det kom til arveoppgjør og et generasjonsskifte, måtte svaret på dette spørsmålet være at en krone i banken var mer verdt enn en krone i aksjer i familieselskapet. For å fastsette den eksakte faktor/verdi som skulle fordeles av rene penger etter et uttak fra rederi benyttet respondent C seg av ekstern hjelp.

Berg (2015) skisserer tre ulike tilnærminger for gjennomføring av generasjonsskifte.

Scenario A - Innebærer en ren overføring til en arving uten at andre arvinger får noen andel av familiebedriften.

Scenario B - Øvrige arvinger mottar en passiv eierandel.

Scenario C - Likedeling mellom arvinger.

Av de skisserte tilnærmingene til Berg (2015) passer scenario A inn med løsningen som respondent C benyttet seg av, men respondent C overførte her andeler av familiebedriften sin til flere av sine arvinger og økonomisk kompensasjon til noen. Gjennomføringen av dette scenariet har i følge respondent C blitt mer komplisert og til dels utfordrende med tanke på verdiøkningen kvoter har hatt de siste 10-15 år.

Scenario B stemmer godt overens med hva respondent A har gjort for å få gjennomført et generasjonsskifte tidligere. Hvor arvingene får ta del i de verdier som ligger i familiebedriften. Et slikt scenario er ikke påvirket i samme grad som scenario A av verdiøkningen på kvoter ettersom det sannsynligvis ikke er nødvendig å bruke egenkapital som ligger i virksomheten eller utvide gjeldsgraden. For å gjennomføre et slikt scenario ved

et generasjonsskifte er man avhengig av at man oppfyller kravene til aktiv deltagelse iht. deltakerloven.

Scenario C er et scenario Berg (2015) hevder normalt vil være til det beste for alle arvinger. For å få gjennomført et slikt scenario med likedeling mellom arvinger er man avhengig av å oppfylle deltakerloven også her. Dette kan samsvare med hvorfor respondent B har høyere eierandel enn sine medarvinger.

Lik fordeling av eierskap gir rettferdig fordeling og vil sannsynligvis hindre uenighet i familie på kort sikt. Men seniors ønske om videre drift av selskapet, kombinert med ønsket om en rettferdig fordeling av eierskap, blir komplisert av noen regulative drivere slik som deltakerloven samt de høye kvoteverdiene. Vi ser at en skjevdeling av arv blir rettferdiggjort ved at deltakerloven setter begrensninger på eierskapet. Når man også tar hensyn til at det sjelden er muligheter for å løse ut arvinger til reelle verdier, så ser vi at det er de normative driverne som tradisjon og ønske om videreføring av rederiet i familien som dominerer. De er dermed større enn ønsket om lik fordeling av verdier.

5.1.1 Seniors rolle

Når fordeling av eierskap for å sikre fremtidig drift skal skje gjennom et generasjonsskifte er det ifølge (Knudtzon, 2018) viktig at generasjonsskifte i familiebedrifter planlegges, tilrettelegges og gjennomføres ut fra et helhetssyn. Knudtzon (2018) nevner her blant annet viktigheten av hensynet til den eldre generasjons interesser, som også samsvarer med hva Paulsen (2020, s. 64) trekker frem under gjennomføring av generasjonsskifter. Dette er noe som samtlige av våres respondenter sier seg enig i, og hvor respondent C har ivaretatt senior med ren økonomisk kompensasjon har respondent A ivaretatt seniors hensyn med en fortsatt aksjepost hvor utbytte også kommer senior til gode.

I den *normative* søylen av institusjonell teori som inneholder normer og verdier gjør tradisjon seg gjeldende. Ofte har man forholdsvis lange tradisjoner med flere generasjoner og et ønske fra senior om videreføring av drift til kommende generasjoner. Senior får også sikret virksomheten mot oppdeling og salg ved en skjevdeling av arv som også går på tradisjoner og

ønske om videre drift innad i familien. En skjevdeling av arv er i følge respondent C basert på et mer langsiktig perspektiv for å holde driften av virksomheten i familien.

5.2 Deltakerloven

Paulsen (2020, s. 63) hevder at det er særlig vurderinger knyttet til deltakerlovens vilkår om aktivt eierskap som kompliserer vurderingen rundt generasjonsskifte i fiskebåtredier. Som respondent C påpeker så kunne man helt enkelt delt ut aksjene likt til arvingene dersom det ikke var for Deltakerloven. Arvingene kunne da fritt ha solgt aksjene sine videre til høystbydende dersom de ikke lenger var interessert i å fortsette som eiere av fiskerivirksomheten. Også respondent A og B fremhever at forhold knyttet til deltakerloven bidrar til å komplisere gjennomføringen av et generasjonsskifte.

Selv om kravet i henhold til Deltakerloven er at minst 50% av eierne skal være aktive fiskere har en av respondentene satt som krav at 100% av eierne i neste generasjon skal være aktive fiskere. Derfor må de av arvingene som ønsker aksjer forplikte seg til å stå som aktive fiskere. De som ikke ønsker å forplikte seg til dette vil motta penger som sin del av generasjonsskiftet, og må således akseptere en skjevfordeling av verdiene. Begrunnelsen for dette er at de anser det som første steg mot avvikling av virksomheten dersom man deler opp aksjene på alle arvingene der bare halvparten av de er aktive fiskere. Det er i henhold til hva Paulsen (2020, s. 66) hevder er et av ytterpunktene i hvordan man kan løse aktivitetskravet i Deltakerloven i et generasjonsskifte. Det blir påpekt blant respondentene at Deltakerloven ofte kan være i kvinnelige arvingers disfavør, ettersom fiskeryrket tradisjonelt er svært mannsdominert.

Paulsen (2020, s. 66) nevner at det i Deltakerloven §7 finnes en særregel for de tilfeller der en eierandel overføres som følge av død eller som del av et generasjonsskifte. Bestemmelsen innebærer at i tilfeller der en overtar eierandel som følge av død, vil arvinger få en periode på fem år til å oppfylle aktivitetskravet i deltakerloven. I de tilfellene hvor eierandelene blir overført til arvingene i et ordinært generasjonsskifte mens senior fortsatt lever, *kan* den som mottar eierandelen få en tidsbegrenset ervervstillatelse i inntil fem år. I våre samtaler med

respondentene har ikke dette vært lansert som noe alternativ å ta hensyn til. Grunnen synes å være at denne særregelen bare er en kortsiktig løsning på en utfordring som bør ha en langsiktig løsning i god tid før selve generasjonsskiftet gjennomføres, forutsatt at det er et planlagt generasjonsskifte.

Deltakerloven ligger i den regulative søylen for institusjonell teori hvor det vil bli brukt straff fra myndighetene dersom loven ikke blir overholdt, og er på derfor med på å påvirke oppførselen til aktørene i ønsket retning fra myndighetenes side. Respondentene legger alle stor vekt på deltakerloven, og at det er den som legger premissene for hvilke valgmuligheter man reelt sett har i generasjonsskiftet. Vi ser dermed at deltakerloven er den desidert største driveren totalt sett i generasjonsskiftet.

5.3 Sikre langsiktig drift av virksomheten

Som tidligere nevnt har en av respondentene satt som krav at de i neste generasjon som ønsker aksjer i generasjonsskiftet, må forplikte seg til å stå som aktive fiskere. De resterende får en kontantsum som utgjør en betydelig mindre del av verdiene sett i forhold til om man skulle foretatt en likedeling. Her blir det altså både foretatt en skjevfordeling av verdier samt stilt strenge krav til de som får “merverdiene” i generasjonsskiftet. Dette blir gjort for å bidra til å hindre at virksomheten splittes opp og selges. Det antas i dette tilfellet at aksjonærer som ikke er aktive fiskere og har sitt daglige virke ombord på sikt vil være mer interessert i å få ut de store verdiene som ligger låst i rederiet sett opp imot den relativt lave direkteavkastningen dette gir i form av utbytter. Formålet med dette synes å være å sikre videreføring av familierederiet i et langsiktig perspektiv, og det er i tråd med hva Paulsen (2020, s. 66) lanserer som en løsning.

Ved en skjevfordeling av verdier, grunnet målsetningen om å sikre langsiktig drift av virksomheten i familiens eie, er det viktig å være klar over at de arvingene som får aksjer i utgangspunktet kan velge å selge seg ut kort tid etter. De har dermed muligheten til å realisere betydelig større verdier enn sine medarvinger som da gjerne bare har mottatt mindre verdier. I slike tilfeller påpeker Paulsen (2020, s. 67) at det kan være rett og rimelig at den tidligere eieren og eventuelle andre medarvinger tilgodeses med sin del av verdiene. Respondent C har

tatt hensyn til dette ved at arvingene som får aksjer må dele en eventuell merverdi på salg av aksjene med sine medarvinger om de selger innen ti år. På den måten bruker man en aksjonæravtale til å likevel sikre likedeling av verdiene dersom et salg blir gjennomført i årene etter generasjonsskiftet er gjennomført. Slike klausuler er noe som ifølge respondentene har kommet i forbindelse med den høye økningen av verdiene på fiskekvoter og fartøy.

Det å sikre langsiktig drift av virksomheten i familiens eie går under den normative søylen i institusjonell teori. Her vektlegges forventningene om at familierederiet fortsatt skal eies og drives av familien, slik det også har vært gjort i tidligere generasjoner.

5.4 Bruk av A- og B-aksjer

Våre respondenter har ikke sett noe spesielt behov for å etablere ulike aksjeklasser i familierederiet. Det påpekes likevel at det kan være et godt alternativ der man ønsker å gi neste generasjon økonomisk eksponering i selskapet som i et ledd av generasjonsskiftet, men der senior fremdeles innehar flertall av de stemmeberettigede aksjene.

I den *normative søylen* av institusjonell teori er bruk av A- og B-aksjer ved et generasjonsskifte med på å sikre tidligere driver av selskapet fortsatt kontroll gjennom sin andel A-aksjer. Dette kan skape en sosial aksept ved at den nye generasjonen innehar eierskap til firma, men ikke kontroll i styret og generalforsamling. Innen den *regulative søylen* av institusjonell teori etterlever en slik løsning både aksjelov og deltakerloven ved å overføre verdier og økonomisk eksponering til den nye generasjonen forutsatt at de aksjonærene i selskapet som er aktive fiskere innehar mer enn 50 % av både det økonomiske og juridiske eierskapet i selskapet. Det er som Sørđal (2018) påpeker ikke godtatt praksis å etablere ulike aksjeklasser for å komme unna aktivitetskravet i Deltakerloven.

5.5 Deler av virksomheten selges

Å selge deler av virksomheten som et ledd i generasjonsskiftet blir av respondent B nevnt som et alternativ. Ved gjøre det kan man realisere noe av verdiene som ligger i selskapet, slik

at de arvingene som ikke ønsker å fortsette som eiere kan få en økonomisk kompensasjon som er mer i tråd med en likedeling av verdiene som skal fordeles. Det blir trukket frem at det er både norske og utenlandske selskap som ser på mulighetene til å kjøpe en minoritetspost i norske fiskebåtredier, og at det er nettopp generasjonsskifter og høye kvoteverdier som gjør dette aktuelt. Det er i tråd med hva Øyehaug (2020) skriver. En slik løsning blir også presentert av Berg (2015, s.14) der man kan frigjøre kapital i et generasjonsskifte ved å få inn eksterne aksjonærer eller selge ut deler av virksomheten.

Et valg om å selge deler av virksomheten er påvirket av både regulative og normative drivere. Deltakerloven kan være den utløsende faktoren for at det er nødvendig å selge deler av virksomheten for å finansiere generasjonsskifte. Samtidig vil loven også være en begrensende faktor med tanke på hvor stor del av virksomheten som kan selges. Loven setter krav om at minimum 50% av aksjene skal være eid av aktive fiskere, og at utenlandske eiere kan inneha maksimum 40% eierskap (Deltakerloven, 2000, §5-6). Deltakerloven tilhører den regulative søylen. Samtidig kan salg av deler av virksomheten være en god løsning dersom det er ønskelig med både en rettferdig fordeling av verdiene og at familien fortsetter som hovedeiere slik tradisjonen har vært i tidligere generasjoner. Økonomisk motivasjon kan også være en driver for dette alternativet. Ønske om rettferdig fordeling, tradisjon og økonomisk motivasjon faller inn under den normative søylen.

5.6 Hele virksomheten selges

Et salg av hele virksomheten vil gjøre generasjonsskifte mer om til et vanlig arveoppgjør og på den måten forenkle det slik at senior kan fordele verdiene til arvingene på den måten senior ønsker. Et salg av hele virksomheten har ikke vært i noen av respondentenes interesse.

5.7 Regulative og normative drivere

Vi har gjennom oppgaven sett på hvordan institusjonelle drivere som de regulative og normative, påvirker valgene som tas i prosessen rundt generasjonsskifte. Blant de regulative driverne er det deltakerloven som er den dominerende. De øvrige regulative driverne som

havressursloven, arveloven og aksjeloven blir tatt hensyn til, men de oppfattes ikke å være av betydning for utfallet av generasjonsskiftet. Blant de normative driverne er det flere som er av avgjørende betydning. Tradisjon, sikre videre drift i familiens eie, rettferdig fordeling og hindre uenighet i familien er de viktigste normative driverne. Driverne som økonomisk motivasjon og sosial aksept i samfunnet er i mindre grad tatt hensyn til.

Ved å starte en åpen prosess tidlig er det nettopp med et ønske om å unngå uenighet i familien. Ved at arvingene tidlig får informasjon om hvilke muligheter man har og hvilke ønsker senior har for familierederiet i neste generasjon, gjør at arvingene får god tid til å ta stilling til hvilke ønsker de selv har for fremtiden. Det vil være en modningsprosess, spesielt i tilfeller der hvor skjevfordeling av arv er ønsket fra senior, som kan ta tid å akseptere. For selv om rettferdig fordeling av arven ofte er et ønske, betyr ikke det det samme som lik fordeling. Å motta en kontantsum uten videre forpliktelser kan være vel så rettferdig som å motta en aksjepost som er betydelig mer verdt, men som fører med seg forpliktelser i det å ta over et selskap med ansatte, høye verdier og strenge reguleringer på eierskapet. Fiskeriet er en syklisk bransje, og som en av respondentene påpeker så er det ingen garanti for at de gode tidene og tilsvarende høye verdier vedvarer. Med andre ord, selv om aksjeposten er mye verdt i dag, er det ingen garanti for at det alltid vil være slik.

Selv om rettferdig fordeling og et ønske om å hindre uenighet er viktige drivere så er de likevel ikke avgjørende. Vi ser at tradisjon og å sikre videre drift i familiens eie trumfer ønsket om rettferdig fordeling og å unngå uenighet i familien. Som flere av respondentene påpeker så har dagens senior ofte fått eierskap i familierederiet gratis eller til lav pris fra sine foreldre, og ønsker å fortsette med den tradisjonen for at rederiet fortsatt skal kunne eksistere i familiens eie.

For å forstå hva som kan gjøre en skjevfordeling av arven nødvendig må vi se på deltakerloven, som er den viktigste regulative driveren. Ettersom den setter begrensninger på at minimum 50% av eierne består av aktive fiskere, vil det eksempelvis by på utfordringer dersom man har fire arvinger og kun en av de er interessert i å ha sitt virke som aktiv fisker. I et slikt tilfelle vil vurderingen være om man skal gi 50% av selskapet til den aktive fisker, mens de resterende tre arvingene deler på de siste 50 prosentene. Eller om man skal gjøre som noen av våre respondenter tar til orde for, nemlig at arvingen(e) som er aktiv fisker får

hele selskapet, mens de resterende får kontanter og andre verdier. I et slikt tenkt tilfelle kan det da være fornuftig å tenke på et salg av en minoritetsaksjepost i rederiet. Det blir drevet av den normative driverene økonomisk motivasjon og rettferdig fordeling. Det kan gi en mer rettferdig fordeling av verdier til arvingene samtidig som man beholder aksjemajoriteten i selskapet innad i familiens eie. Dette er et alternativ som blir vurdert blant våre respondenter, og antakeligvis noe vi kan forvente å se mer av i tiden fremover.

Det eneste tilfellet hvor problemstillingen ikke er aktuell er dersom alle arvingene er aktive fiskere, samtidig som de er egnet og interessert i å ta over driften. Da kan man enkelt fordele aksjene likt ut til arvingene for videre drift i familiens eie.

Det vi har erfart gjennom den empiriske undersøkelsen er at de viktigste normative driverne delvis er motstridende til den viktigste regulative driveren. Men selv om de normative driverne som tradisjon og ønske om videre drift i familien står sterkt, er det likevel den regulative driveren i deltakerloven som legger premissene for hvilke mulige løsninger man har på generasjonsskiftet. Den regulative driveren er dermed den avgjørende faktoren i prosessen rundt generasjonsskifte i norske fiskebåtrederier.

6. Konklusjon

Gjennom masteroppgaven har vi dokumentert hvordan norske fiskebåtrederer vurderer gjennomføringen av generasjonsskifte sett i lys av høye kvoteverdier og de gjeldende lover, regler og normer i samfunnet. Vi har gjennom dybdeintervjuer fått innsyn i hvilke langsiktige grep fiskebåtrederiene tar for å sikre gjennomføringen av generasjonsskifte.

Samtlige respondenter fremhever at deltakerloven er den største kompliserende faktoren i et generasjonsskifte. Det påpekes også av respondentene at deltakerloven ofte er i kvinnelige arvingers disfavør, ettersom fiskeryrket tradisjonelt har vært, og delvis fortsatt er, svært mannsdominert.

At høye verdier på kvoterettigheter vanskeliggjør generasjonsskiftene i fiskebåtrederier påpekes av samtlige respondenter. Det hevdes at dersom man må løse ut arvingene til reelle verdier vil det ikke lenger være økonomisk grunnlag for videre drift i virksomheten.

Grunnet høye kvoteverdier har det blitt mer aktuelt med et salg av en minoritetsaksjepost i virksomheten i forbindelse med generasjonsskiftet. Grunnen til det er todelt, for det første bidrar det til å finansiere generasjonsskifte der lik fordeling av verdier er fremhevet som en viktig faktor. For det andre vil et nedsalg føre til at man får realisert noe av gevinsten i et marked med høy prising på kvoterettigheter, samtidig som man fortsetter å sitte med en kontrollerende eierandel. Også her legger deltakerloven premissene for hvordan et nedsalg kan skje, ved å legge begrensninger på utenlandsk eierskap og eiere uten tilknytning til fiskeryrket.

I forbindelse med generasjonsskifte ser vi at en langsiktig plan og god kommunikasjon er viktig for å skape forståelse for de valgene som tas i prosessen, som bør være preget av åpenhet. Det understrekes at det er viktig at arvingene blir hørt når de kommer med tilbakemeldinger.

De normative driverne som tradisjon og ønske om videreføring av rederiet i familiens eie er to dominerende drivere i prosessen med generasjonsskifte, og trumfer dermed hensynet til lik fordeling av verdier. Samtidig vil deltakerloven, som er en regulativ driver, legge sterke

føringer for hvilke valg man reelt sett har i prosessen. Deltakerloven er dermed den desidert største driveren totalt sett i generasjonsskiftet.

For å sikre gjennomføringen av generasjonsskifte i norske, familieeide fiskebåtrederier er de langsiktige grepene å starte prosessen tidlig med å la arvingene få forståelse for de valg som må tas, det er spesielt viktig der en skjevfordeling av verdier er nødvendig. Aksjonæravtaler som inneholder intensjonsplaner for første steg i et generasjonsskifte dersom en av eierne faller fra, vil være en god start for å formalisere tankene rundt generasjonsskiftet.

De høye kvoteverdiene vanskeliggjør generasjonsskifter i norske, familieeide fiskebåtrederier ved at et generasjonsskifte basert på lik fordeling av verdiene ofte ikke er mulig med mindre man selger hele virksomheten. Med de for tiden rådende lover, regler og normer fører dette til at en skjevfordeling av verdier vil være løsningen for en overveiende del av generasjonsskiftene i fiskebåtrederier i tiden fremover.

Litteraturliste

- Berg, H. (2015) Generasjonsskifte i familiebedrifter. *Praktisk økonomi & finans 01/2015 (Volum 31)* s.9-17.
https://www-idunn-no.ezproxy.nord.no/pof/2015/01/generasjonsskifte_ifamiliebedrifter
- Berzins, J., Bøhren, Ø., Stacescu, B.: *The Governance and Finance of Norwegian Family Firms: Main Characteristics of the Population*.Forskningsrapport, BI, 2018
- Brækkan, E. og Egeness, F. (2019, 08. Oktober). Skifte i etterspørselen etter torsk. *Sunnmørsposten*.
<https://www.smp.no/meninger/kronikk/2019/10/08/«Skifte-i-etterspørselen-etter-torsk»-2-0083365.ece>
- Dahl, G. (2015) Generasjonsskifte i familiebedrifter - Praktiske problemstillinger. *Praktisk økonomi & finans 01/2015 (Vol. 31)* s. 3-4
- Deltakerloven. (2000). Lov om retten til å delta i fiske og fangst (LOV-1917-12-05-1).
https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1999-03-26-15/KAPITTEL_2#%C2%A78
- Grosvold, J. (2010) Norge som banebryter? *Magma*, 7/2010.
- Havressursloven. (2008). Lov om forvaltning av viltlevende marine ressursar (LOV-2008-06-06-37). <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2008-06-06-37>
- Hallenstvedt, A., (2020) Fiskermantall - Store Norske Leksikon
<https://snl.no/fiskermanntall>

- Johannessen, A., Christoffersen, L. og Tuft, P. (2011) *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. Oslo: Abstrakt forlag

- Kanstad, B. og Knudsen, A. (2010). *Eierskiftets realitet: En studie av hva som påvirker eierskifteprosessen*. (Masteroppgave). Handelshøgskolen i Bodø.

- Madsen, E., Rønning, L. og Wiborg, A. (2008) Generasjonsskifte - utfordringer for gårdsbruk og småbedrifter. *Nordlandsforskning*.
http://www.nordlandsforskning.no/getfile.php/133069-1412766680/Dokumenter/Arbeidsnotater/2008/Notat_1009_2008.pdf

- Martinussen, T. og Torsvik, N. (2019, 10. desember) Helgelands Blad: Dønna Havfiske skal ha blitt solgt for over milliarder. *Fiskeribladet*.
<https://www.fiskeribladet.no/nyheter/helgelands-blad-donna-havfiske-skal-ha-blitt-solgt-for-over-milliarden/2-1-721222>

- Norges Sjømatråd. (2020, 17. Januar) *Bærekraft bidro til torskererekord i Storbritannia*. Norges Sjømatråd.
<https://seafood.azureedge.net/aktuelt/nyheter/barekraft-bidro-til-torskererekord-i-storbritannia/>

- Nærings- og fiskeridepartementet. (16.12.2019). *Ordforklaringer og forkortelser*. Regjeringen.no.
<https://www.regjeringen.no/no/tema/mat-fiske-og-landbruk/fiskeri-og-havbruk/ordforklaringer-og-forkortelser/id2683205/>

- Ovesen, S., Samdal, G., (2006). Eierskifte i norske bedrifter – en analyse basert på EUs næringspolitikk for eierskifter. Kunnskapsparken Bodø AS

- Petersen, B.H. (2018). *Deltakerloven § 6 En redegjørelse av dispensasjonsadgangen i deltakerloven § 6*. Masteroppgave. Universitet i Tromsø.

<https://munin.uit.no/handle/10037/13429>.

- Paulsen, M.A. (2020). Om generasjonsskifter - særlig i fiskebåtrederier. *Norsk fiskerinæring*, 60(8), s. 63-67. <https://online.flippingbook.com/view/823676/62/>
- Saric, S. :*Nytildeling og erstatningstildeling av fisketillatelser og fiskekvoter* Masteroppgave, Juridisk fakultet UiO, 2018
- Scott, W.R. (1995) *Institutions and Organizations. Foundations for Organizational Science*. Sage Publications Inc. London
- Standal, D., Ratvik, I., Richardsen, R. *Effekter av strukturering i norsk fiskeripolitikk* Rapport, SINTEF, 2015.
- Sørdal, U. (2018, 2. mai) Generasjonsskifter - Spesielt for fiskebåtrederi. *Fiskejuss*. <http://fiskejuss.no/2018/05/generasjonsskifter-spesielt-for-fiskebatrederi/>
- Udnæs, G. (2015) Generasjonsskifte - Verdivurderinger og finansiering. *Praktisk økonomi & finans 01/2015 (Volum 31) s.50-63*
https://www-idunn-no.ezproxy.nord.no/pof/2015/01/generasjonsskifte_-_verdivurderinger_og_finansiering
- Øyehaug, O. (2020, 2. november). Samherji ope for nye investeringar. *Nett.no*. <https://nett.no/nyheter/samherji-ope-for-nye-investeringar>

Vedlegg

Vedlegg 1 - Intervjuguide

- Hvordan er dagens eierstruktur?
- Er alle eiere involvert i driften?
- Har selskapet deres vært gjennom et generasjonsskifte tidligere?
- Har dagens eiere startet forberedelser til kommende generasjonsskifte?
 - Hvilke grep har blitt tatt i den forbindelse?
 - Er en aksjonæravtale på plass, og hva inneholder den?
- Hvilke utfordringer ser du ved gjennomføringen av generasjonsskifte?
- Vil økte verdier på kvoter gjøre generasjonsskiftet vanskeligere?
- Hvilke løsninger er aktuelle for gjennomføringen av generasjonsskifte?
- Hvordan vurderer du viktigheten av lik fordeling opp mot videreføring av driften i familiens eie?
 - Kan salg av deler av virksomheten være aktuelt for å finansiere generasjonsskiftet?
- Er en potensiell gjeninnføring av arveavgiften en del av vurderingen mot et generasjonsskifte?
- Har du flere tanker rundt gjennomføring av generasjonsskifte sett i lys av høye kvoteverdier?
- Er det noe mer du ønsker å tilføye?