



Skogsägares val av affärspartner

– Om skogsägares syn på skogsägarföreningar

John Enander och Andreas Melin

Skogsägares val av affärspartner
– Om skogsägares syn på skogsägarföreningar

Forest owners' choice of business partners
– On forest owners' view of forestry cooperatives

John Enander och Andreas Melin

Handledare: Jerker Nilsson

© John Enander och Andreas Melin

Sveriges lantbruksuniversitet
Institutionen för ekonomi
Box 7013
750 07 UPPSALA

ISSN 1401-4084
ISRN SLU-EKON-EX--527--SE

Tryck: SLU, Institutionen för ekonomi, Uppsala, 2008

Förord

Vi vill tacka alla de personer som har hjälpt oss att genomföra denna studie. Utan deras hjälp och stöd hade detta examensarbete inte gått att genomföra. Först av allt vill vi rikta ett stort tack till vår handledare Jerker Nilsson. Han hjälpte oss att komma på rätt spår när vi bara hade en vag ide om vad vi ville göra. Under hela arbetet har han hjälpt oss med allt från litteratur och goda råd, till att vara ett stöd och ett bollplank. Han hjälpte oss även med att få kontakt med vår handledare på Södra skogsägarna, Magnus Berg, som vi också vill rikta ett stort tack till. Även han har hjälpt oss komma igång med vårt arbete. Han tog fram ett underlag av skogsägare för studien, och han har givit råd och tips under arbetets gång.

Vi vill också tacka de tio skogsägare som har tagit sig tid med våra intervjuer. De har delat med sig av sina erfarenheter och synpunkter och de har bidragit till att göra denna studie möjlig.

Dessutom vill vi rikta ett tack till vår opponent Anna Forss

Slutligen vill vi tacka Fredrik Bengtsson och Emma Frödå för allehanda tips och glada tillrop, samt även andra personer vilka har varit i vår närhet under resans gång.

Uppsala, juni 2008

John Enander och Andreas Melin

Sammanfattning

Sveriges skogsmark är idag mycket eftertraktad såsom en plats för rekreation, en penningplacering, jaktmark, etc. I och med detta har fastighetspriserna skjutit i höjden, och det verkar inte finnas någon avmattning i sikte inom den närmsta tiden. Världsmarknaden för försäljning av massa, papper och sågade trävaror har även den varit gynnsam, vilket avspeglar sig i betalningsförmågan till skogsägarna. Fler och fler aktörer slåss om att få köpa den allt mer eftertraktade skogsråvaran hos Sveriges skogsägare och även det gynnar prisbildningen.

Det finns fyra skogsägarföreningar i Sverige. De fyra är uppdelade geografiskt över hela landet. Av Sveriges ca 350 000 skogsägare är ca 100 000 anslutna till någon av skogsägarföreningarna. Denna studie berör enbart Södra skogsägarna, som har flest medlemmar samt störst omsättning. Medlemsantalet är ca 52 000.

Syftet med denna studie är att identifiera olika anledningar till att skogsägarna väljer att vara medlemmar i en skogsägarförening. Hur stor roll spelar den personliga kontakten med virkesköparen på orten, och är den sociala kontakten grannarna emellan något som påverkar valet att sälja till en skogsägarförening eller en annan uppköpare? Är tradition och ideologi avgörande för skogsägarna? Eller är det bara de som förstår sig på skogsägarföreningarnas ekonomiska modell som väljer att bli medlemmar? Det är dessa frågor som denna studie försöker besvara.

Som teoretisk bas för att analysera skogsägarnas val används valda delar av den kooperativa teorin som finns tillgänglig. Det är främst transaktionskostnadsteorin som berörs. Där beskrivs de kostnader som uppkommer mellan köpare och säljare i en affärssituation.

Resultaten från studien visar att skogsägares val av affärspartner grundar sig till stor del på relationen med virkesinköparen på orten. Vilket företag denne representerar är av mindre vikt. Många skogsägare skulle byta företag att leverera till, om virkesinköparen bytte arbetsplats. Den sociala kontakten skogsägare och grannar emellan påverkar inte skogsägaren i valet av affärspartner. Däremot diskuteras gärna allehanda skogsskötselåtgärder. Förståelsen för skogsägarföreningens ekonomiska modell är korrelerad med kunskapen om denna. Icke-medlemmar vill veta direkt vad det slutliga nettot blir och uttalar ett ointresse i att sätta sig in i Södras avkastningsmodell. Även vissa medlemmar väljer ibland andra affärspartners då det rör större avverkningar.

Skogsägares känsla för de val de gör är av överordnad betydelse i alla beslut. När skogsägaren är nöjd med sitt handlande, både vad gäller valet av skogsskötselmetoder och samarbetspartners, är han eller hon övertygad om att detta är rätt handlande.

Abstract

Forest ownership in Sweden is today very attractive – as a place for recreation, as a way of investing money, as a place of hunting, etc. These many ways of using forest land have driven the prices to higher levels and the prices are rising even more. The global market has a large demand of forest products, such as pulp, paper and sawn wood. This situation implies high prices when forest owners are selling their timber. More and more actors on the market need the raw material, which comes out of the forest.

There are four different forestry cooperatives in Sweden. They are divided geographically from the south to the north of Sweden. The total amount of forest owners is approximately 350 000, of which approximately 100 000 are members of forestry cooperatives. This study involves only one of the cooperatives, Södra Skogsägarna, which is the largest one. The number of members is approximately 52 000.

The purpose of this study is to identify reasons why forest owners choose a forestry cooperative. How important is the contact between the forest owner and the person, which works for the organization? Does it make any difference if forest owners have a good relation to one other, in the way of making their choice of partner to cooperate with? Does tradition and ideology affect the forest owner's way of thinking? Is it only those who understand the economic model of forestry cooperation, which chooses to be members? These questions are meant to be answered in this study.

The theoretical basis for this study is various theories, which explain cooperative business. The theory which is mainly used is the transaction cost theory. This theory describes costs between purchaser and seller in business transactions.

The choice of a business partner is mainly based on the relation between the forest owner and the person, which works for the organization. The company, which this person belongs to, is of minor priority. Several of the forest owners would change company to cooperate with, if their personal contact would change employer. The social contacts among forest owners do not affect which company they choose to cooperate with. This social contact concerns mostly discussions about forest management.

The understanding of the economic model of forestry cooperatives is correlated with the knowledge of the model. None-members express a will of knowing what the payment will be at an early stage, not having to wait for patronage refunds. The cooperative model doesn't interest them. Even some of the members sometimes sell their timber to other partners when it comes to clean cuttings of larger scale.

The way of acting is affected by feelings among forest owners. If the forest owner is satisfied with his or her choice, he or she is also convinced that the right decision has been made.

Innehållsförteckning

1 Inledning	1
1.1 Bakgrund	1
1.2 Problemformulering och syfte.....	1
1.3 Uppläggnig	3
2 Marknadssituation	4
2.1 Branschbeskrivning.....	4
2.2 Södra skogsägarna.....	5
2.2.1 Historia	5
2.2.2 Södra idag.....	6
2.2.3 Södra i siffror för år 2007.....	6
2.2.4 ”Modellen Södra”	7
3 Teori.....	9
3.1 Teori om Kooperation	9
3.1.1 Kooperativ verksamhet	9
3.1.2 Kooperativ organisering.....	11
3.1.3 Kooperationens avkastning	11
3.1.4 Ekonomiska värden.....	13
3.2 Hypoteser	14
4 Empiri.....	16
4.1 Tillvägagångssätt.....	16
4.2 Skogsägarintervjuerna	16
4.2.1 Södramedlemmar	16
4.2.2 Icke Södramedlemmar.....	20
5 Analys	24
5.1 Hypotes 1.....	24
5.2 Hypotes 2.....	24
5.3 Hypotes 3.....	25
5.4 Hypotes 4.....	25
5.5 Hypotes 5.....	25
5.6 Hypotes 6.....	26
5.7 Hypotes 7.....	27
5.8 Hypotes 8.....	27
6 Diskussion och slutsatser	28
Källförteckning.....	30
Bilaga 1. Frågeguide.....	31

1 Inledning

1.1 Bakgrund

För många människor är skogen en naturlig del av livet. Den kan vara en arbetsplats, ett friluftsområde, en plats för rekreation, en inkomstkälla eller ett placeringsalternativ. Skogen kan vara en plats för fågelskådaren som söker nya upptäckter, jägaren som söker spänning och samvaro med kamrater och barnet som leker och bygger kojor. Ordet skog betyder helt enkelt olika saker, beroende på vem som skall förklara det. På senare tid har mer mjuka värden, såsom jakt, upplevelser och rekreation, fått en större betydelse. Faktum är dock att skogen har störst nationalekonomisk betydelse som producent av råvara till industrin. Industrins behov växer ständigt i takt med att processerna utvecklas och effektiviseras. Trycket på virkesmarknaden ökar, fler aktörer strävar efter att köpa större kvantiteter och priserna pressas uppåt.

Av Sveriges totala landareal på ca 41,3 miljoner hektar, utgör produktiv skog ca 23 miljoner hektar. Detta kan t.ex. jämföras med ca 3,5 miljoner hektar åkermark, som finns i Sverige. Skogen är med andra ord av stor betydelse för samhället i Sverige. Privatskogsbruket står för en betydande del av Sveriges totala skogsmarksareal, ca 50 %. Av Sveriges ca 350 000 skogsägare är ca 100 000 anslutna till någon av de fyra skogsägarföreningarna som är verksamma i Sverige (www, skogsstyrelsen, 2007).

Skogsägarföreningarna är uppdelade geografiskt över landet. Studien berör endast södra delen av Sverige, där Södra Skogsägarna är aktiv. I studien avses således Södra Skogsägarna, då ordet skogsägarförening nämns. I fortsättningen på denna rapport benämns Södra Skogsägarna endast som Södra. Att majoriteten av privatskogsägarna väljer att stå utanför en skogsägarförening har en rad olika anledningar. Flera av anledningarna är redan kända, medan andra kan vara svårare att identifiera. Denna rapport försöker identifiera olika anledningar som gör att skogsägaren väljer att vara medlem i en skogsägarförening eller inte.

1.2 Problemformulering och syfte

Grundproblemet i denna studie är varför vissa skogsägare väljer att vara medlemmar i en skogsägarförening och andra inte. I frågorna nedan tas alltså endast hänsyn till skogsägarförening kontra övriga. Det betyder att skogsägares åsikter om olika bolag som ställs mot varandra inte beaktas.

(1) Vilken betydelse har det sociala nätverket mellan skogsägare i en bygd?

Ett antagande är att skogsägares val av partners har att göra med hur skogsägare i närmiljön gör sina val. Ofta är det så att det finns en eller flera skogsägare. Som genom kunskap och engagemang vinner större förtroende. Därför blir ofta deras åsikter och val en norm för övriga skogsägare i bygden. Hur en väldigt inflytelserik skogsägare i en bygd väljer kan ha stor påverkan på övriga skogsägares val i samma område.

(2) Vilken betydelse har den sociala kontakten mellan skogsägare och virkesinköpare?

Ett annat antagande är att den relation som man såsom skogsägare får med en virkesinköpare är avgörande för hur långsiktig relationen kommer att vara, även till företaget som denne arbetar för. Exempelvis kan skogsägare välja att leverera till en och samma virkesinköpare oavsett om han/hon byter arbetsplats. För en del skogsägare är den personliga kontakten med inköparen viktigare än till vilken organisation denne arbetar för.

(3) Hur mycket tradition och ideologi ligger bakom valet av affärspartner?

”Gammal tradition” kan kanske betyda mycket för valet av affärspartner. Hur stor betydelse har det att tidigare generationer har varit medlemmar i skogsägarföreningen? Är den nuvarande generationen då benägen att följa i de gamla fotspåren? Det kan vara så att, skogsägare har grundvärderingar, som gör att de knyter sig till en kooperativ förening eller omvänt, att man tar avstånd från Kooperationen.

(4) Hur aktiv är skogsägaren i sitt val av affärspartner

Det kan ju även vara så att det finns en kategori skogsägare som ej har tagit ställning till om man är för eller emot de olika samarbetsalternativ som finns. Denne skogsägare har förmodligen inte gjort någon djupare faktaundersökning om vilket alternativ som skulle passa bäst in för honom/henne. Kanske finns den bästa lösningen i att kombinera olika alternativ? Denne skogsägare kan vara relativt lätt att med yttre påverkan styras åt ett eller annat håll.

(5) Skiljer sig graden av aktivitet hos skogsägare beroende på om han/hon är medlem i en förening eller inte?

Kan det vara så att de skogsägare, som är medlemmar i en förening och som är trygga med det, automatiskt blir mindre aktiva i att söka nya affärspartners? Man intresserar sig alltså inte för vad andra aktörer har att erbjuda.

(6) Förstår skogsägaren de modeller och affärsidéer som de olika företagen/organisationerna erbjuder?

Säljer skogsägaren virke exempelvis till ett köpsågverk får han/hon hela virkeslikviden på en gång. Säljs virket istället till en skogsägarförening, betalas inte hela likviden ut på en gång. Den stora delen får skogsägaren förvisso i ett tidigt skede, men de sista ca 10 – 15 % kommer som efterlikvid och förlagsinsats. I en skogsägarförening får skogsägaren ett marknadsmässigt pris vid leverans av råvara. Utöver detta får skogsägaren del av vinsten i föreningen.

(7) Är skogsägare som är föreningsmedlemmar av ideologiska eller traditionella skäl mindre aktiva att söka nya/andra affärsrelationer?

Frågan är ställd utifrån en fördom om att de, som är med i en skogsägarförening, inte är benägna att samarbeta med andra aktörer, oavsett om ett sådant samarbete kunde ge skogsägaren fler fördelar.

På basis av de ovanstående frågorna kan studiens syfte formuleras. Syfte är att kartlägga de faktorer som starkast styr skogsägare i de strategiska val som de gör vad gäller valet av

affärspartner. I detta ligger också en undersökning av det lokala nätverket emellan skogsägare och om detta kan ha någon betydelse för valet av affärspartner.

1.3 Uppläggning

Rapporten börjar med en kort bakgrund som följs av en problemformulering. I denna ställs ett antal frågor, som kan vara av betydelse för grundproblemet som belyser skogsägarens val av affärspartner.

I kapitel 2 kartläggs de aktörer som verkar på marknaden. De presenteras med en kort företagsinformation. Södra presenteras mer i detalj.

I kapitel 3 presenteras teorin som ligger till grund för ett antal hypoteser. Utifrån dessa hypoteser skapas en frågeguide med konkreta frågor till skogsägarna.

I det fjärde kapitlet presenteras den empiriska delen av studien. För att få en uppfattning om de tankegångar, som en skogsägare har inför ett val genomförs studien i intervjuform med skogsägare från en och samma bygd. Denna bygd väljs ut i samråd med Magnus Berg, medlemschef på Södra Skogsägarna. Intervjuerna genomförs genom fysiska möten, där de två skribenterna för en dialog med skogsägaren. Personliga intervjuer ger möjlighet till uppföljningsfrågor, förklaringar och observationer av kroppsspråk. Skogsägarens svar dokumenteras, dels genom att en av skribenterna för anteckningar och dels genom en ljudinspelning. För att få ett grepp om det sociala nätverket i bygden görs intervjuer med ett antal skogsägare.

Kapitel 5 består av en analys, där skogsägarnas svar ställs emot de hypoteser som tagits fram i kapitel 3.

Rapporten avslutas med en diskussion i kapitel 6, där även slutsatser presenteras. En summerande reflektion över arbetet och dess resultat redovisas där.

2 Marknadssituation

I spåren efter stormarna Gudrun och Per har ett överskott av tråråvara uppstått, vilket i sin tur har kylt av virkesmarknaden. Innan stormarna spåddes det att virkespriserna var på väg uppåt, men den eventuella höjningen har låtit vänta på sig, åtminstone tills det att stormvirkesterminalerna är förbrukade. Det kommer att ställas stora krav på aktörerna framöver, ökad konkurrens, höjda virkespriser, sviktande exportmarknad m.m.

På den sydsvenska råvarumarknaden för skogsprodukter, finns ett flertal verksamma aktörer. I kooperativ form finns Södra skogsägarna, i bolagsform finns Sydved, Sveaskog, Holmen Skog, Rörvik Timber, VIDA, Derome Skog, ATA Timber m.fl. Utöver dessa finns en rad mindre lokala köpsågverk som inte beskrivs i enskildhet i denna rapport.

2.1 Branschbeskrivning

I detta avsnitt ges en beskrivning av de virkesorganisationer, som är verksamma i södra Sverige. De bolag och sågverk, som anses vara av sådan storlek att de påverkar virkesmarknaden, beskrivs var för sig. Övriga köpsågverk omnämns endast övergripande.

Som oberoende organisation finns *Skogssällskapet*. Detta har ingen egen industri utan köper virke av skogsägarna och säljer sedan vidare till bäst betalande industri. Stiftelsen Skogssällskapet innehåller ett aktiebolag, som består av tre dotterbolag, Skogssällskapets Förvaltnings AB, Skogssällskapets Fastighets AB och Skogssällskapets Holding SIA. Omsättningen 2006 var 1 116 miljoner kr och antal anställda var då 200 personer (www, skogssällskapet, 2008).

Som enda statligt ägda skogsbolag finns *Sveaskog*. Sveaskog äger ca 4,5 miljoner hektar mark, varav ca 3,4 miljoner hektar är produktiv skogsmark. Sveaskog finns utspritt över hela Sverige. I första hand ska förvaltningen av den egna skogen ske på ett föredömligt och uthålligt sätt, men Sveaskog agerar också virkesköpare på den öppna marknaden och ska därigenom bidra till ökad konkurrens. En uppgift som ligger på Sveaskog är att tillhandahålla staten med ersättningsmark för de naturvårdsavsättningar som staten beslutar om. Omsättningen inom koncernen Sveaskog uppgick år 2006 till 6 miljarder kr och antalet anställda var vid samma tidpunkt 731 personer. Virkesanskaffningen från både egen skog och externa leverantörer utgjorde 13 miljoner kubikmeter (www, Sveaskog, 2008).

Sydved AB är ett dotterbolag till skogsbolagen Stora Enso och Munksjö. Följande står skrivit på Sydveds hemsida: "Sydved köper skog på rot och leveransvirke samt erbjuder skoglig fullservice till skogsägare i södra Sverige". Den årliga virkesanskaffningen uppgår till ca 5,5 miljoner kubikmeter. Massaveden och cellulosaflisen levereras i första hand till ägarnas industrier och timret säljs vidare på den öppna marknaden. Man omsätter årligen ca 2,5 miljarder kr och sysselsätter ca 180 personer. Verksamhetsområdet är främst Götaland.

VIDA är Sveriges största privata sågverksgrupp med 15 produktionsanläggningar som består av sågverksanläggningar, massa- och pappersanläggningar, biobränslehantering och emballagetillverkning. Verksamhetsområdet är södra Sverige. VIDA – koncernen omsätter ca 4 miljarder kr årligen och har ca 1000 personer anställda (www, VIDA, 2008).

Derome Skog ingår i Deromegruppen och verksamheten är belägen i sydvästra delen av Götaland. Derome skog anskaffar årligen ca 800 000 kubikmeter virke, vilket i första hand försörjer moderbolagets tre sågverk. Man benämner sig på sin hemsida som ett "fullserviceföretag inom skogsbruk", vilket innebär att man arbetar med allt från slutavverkning och gallring till rådgivning och övriga skogliga tjänster (www, Derome Skog, 2008).

Rörvik Skog AB köper råvara till koncernens egen industri i moderbolaget Rörvik Timber. Rörvik Skog har som idé att verka för en helhetslösning till skogsägaren där rådgivning, avverkning och andra skogliga tjänster ingår. Rörvik skog är verksamt i Småland och Västergötland (www, Rörvik Skog, 2008).

Holmen Skog är en av Sveriges största skogsägare. Dessutom är företaget en av landets största virkesköpare med en årlig inköpsvolym på ca 11 miljoner kubikmeter virke. Det egna innehavet uppgår till ca en miljon hektar produktiv skogsmark med ett virkesförråd på ca 116 miljoner skogskubikmeter. Dess omsättning 2006 var ca 4 miljarder kr. Holmen Skogs verksamhet består främst i att försörja den egna koncernen med virke, samt att sköta Holmens egna skogar. Företaget är verksamt i princip hela landet (www, Holmen Skog, 2008).

ATA Timber omsätter årligen ca 800 miljoner kr och har ca 175 personer anställda. Verksamhetsområdet är begränsat till södra Småland, Blekinge och norra Skåne. ATA Timber äger tre sågverk och ett massabruk. ATA Timber är ett fullserviceföretag inom skogen (www, ATA Timber, 2008).

Vid sidan av Södra har de ovan nämnda bolagen det största inflytandet på virkesmarknadssituationen i Södras medlemsområde. Utöver dessa bolag finns ett flertal mindre och lokala köpsågverk med en inköpsvolym på mellan 20 000 och 200 000 kubikmeter per år. Dessa köpsågverk har inte någon större påverkan vad gäller marknadsprissättningen, men de kan vara en stark aktör på det lokala planet. För att öka sin konkurrenskraft producerar de mindre sågverken ofta mindre specialsортiment. Det är inte ovanligt att de har egen förädlingsindustri, exempelvis hyvleri och impregnering.

2.2 Södra skogsägarna

2.2.1 Historia

Av de fyra skogsägarföreningarna, som är aktiva i Sverige, är Södra den största. Föreningen har flest medlemmar, med ca 52 000, och störst omsättning.

Södra grundades 1938 genom att sydöstra Sveriges skogsägarföreningars förbund bildades som en ekonomisk förening. Södra grundades för att skogsägare tillsammans och med en röst skulle kunna få ett bra pris och avsättning för sin skogsråvara. Södra kom att spela en stor roll under andra världskriget, då man stod för en stor del av energiförsörjningen. Framför allt användes veden till uppvärmning men även till gengasdrivna fordon som användes under andra världskriget. Efter kriget minskade efterfrågan på virke kraftigt som en följd av att olja började importeras igen (Södra).

Ända sedan 1926, då Smålands skogsägareförening bildades, har föreningen vuxit geografiskt. Den senaste utökningen av Södras område skedde år 2007, då Dalsland och Bohuslän blev en del av Södra (Södra).

Södra skogsägarna startade med egen industri för att få avsättning och skapa ett högre värde av medlemmarnas råvara. Den första industrin invigdes 1959 och var förlagd till Mönsterås. Den dåvarande VD:n Gösta Edström har haft stor betydelse för Södras utveckling av den egna industrin. Det var genom Göstas arbete som den första massaindustrin startades, den som idag är kärnan i Södras verksamhet. *”Under många år var han både den store visionären och den store genomföraren i Södras ledning”,* (Södras årsredovisning, s.98, 2007). Under första delen av 2000-talet gjorde man sina första internationella investeringar, då Södra köpte två bruk i norska Tofte och Folla (Södra).

Under en nedgång i industridelen på 70-talet blev Södra tvunget att sälja ut 40 % av aktiekapitalet till den svenska staten. I mitten av 80-talet hade ekonomin återigen stabiliserat sig och Södra kunde då återlösa statens aktieinnehav (Södra).

2.2.2 Södra idag

Än idag har Södra kvar sitt grundsyfte om att skapa mervärden i medlemmarnas råvara och på det viset öka avkastningen för den enskilde medlemmens skogsföretag. Tillvägagångssättet har dock ändrat sig avsevärt under årens lopp. Södra har gått från att vara en förening som kämpar för sina medlemmar mot industrin till att idag äga en så stor del av skogsindustrin så att man kan påverka prissättningen. Under årens lopp har Södra blivit en framstående skogskoncern med en internationell marknad. Under 2000-talet har Södra fortsatt att utöka sin produktion genom att investera i fler sågverk och träindustrier. Energieffektivisering och miljömedvetenhet är ledord i Södras verksamhet. Under 2008 skall Södra satsa på vindkraft och har det numera som ett eget affärsområde i föreningen. Tanken med den satsningen är att medlemmarna skall erbjudas att hyra ut sin mark mot en procentuell provision av vindkraftens avkastning. Även på Södras egen mark och vid industrin skall vindkraftsatsningen utvecklas. Södra har under flera år producerat el och är numera även nettoproducenter av el (Södra).

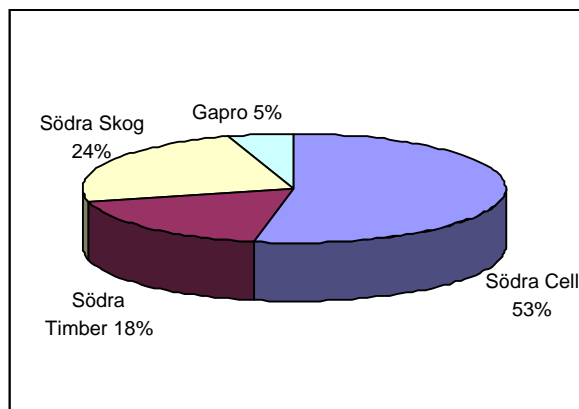
Södras verksamhetsidé ser ut så här: *”Södra skall främja lönsamheten i medlemmarnas skogsbruk genom att handla med, utveckla och förädla skogsråvara, utveckla och marknadsföra förädlade skogsprodukter, bedriva en aktiv näringspolitik, tillhandahålla avverknings- och annan skoglig service”*

2.2.3 Södra i siffror för år 2007

Södra har ca 52 000 medlemmar på över 37 000 gårdar med en genomsnittlig storlek på 62 hektar. De levererade tillsammans ca 12 miljoner fastkubikmeter till Södras industrier. Den totala råvaruanskaffningen var ca 17,4 miljoner fastkubikmeter, varav 1,5 miljoner importeras och 3,9 miljoner kommer från övrig anskaffning (Södra). Antalet anställda i Södra är 3675 personer, varav 406 personer arbetar utomlands. Södra har sitt huvudkontor i Växjö.

Södra Cell är världens tredje största producent av blekt sulfatmassa och förädlar ca 9,1 miljoner fastkubikmeter massaved årligen. Södra Timber är landets tredje största sågverksrörelse med en förädlad volym om ca 3,5 miljoner fastkubikmeter (Södra).

Rörelseresultatet för var 1 669 miljoner kr, för hela föreningen, varav Södra Cell stod för drygt hälften. Enligt Södras resultaträkning var nettoomsättningen 17 794 miljoner kr, 12 % mer än 2006. Figur 1 visas fördelningen av omsättningen mellan de olika affärsområdena (Södra).



Figur 1. Södras nettoomsättning fördelad på de olika verksamheterna (2007).

2.2.4 ”Modellen Södra”

Södra är en ekonomisk förening, som ägs av skogsägarna som är medlemmar i föreningen. Skogsägarna äger gemensamt Södras industri och övriga verksamhetsområden. Som medlem måste man bidra med riskkapital, då man levererar virke till föreningen, så kallade insatser. Insatserna disponeras av föreningen och betalas tillbaka till medlemmen vid ett utträde. Under medlemskapstiden erhåller medlemmen utdelning på sin insats.

Medlemmen får betalt i två steg för det han/hon levererar. Primärt erhåller medlemmen betalning för sålt virke, enligt rådande prislista. I nästa steg kan medlemmen erhålla utdelning av industrins vinst, så kallad efterlikvid. Den baseras procentuellt, dels på det insatskapital som medlemmen har i Södra, men också på leveranslikviderna som utbetalats under det gångna året.

Södra kan enligt föreningens stadgar göra en insatsemission. Det innebär att en del av det kollektivt ägda fria kapitalet förs över till medlemmarnas individuellt ägda insatskapital. Resultatet för medlemmen blir att beräkningsgrunden för kommande vinstfördelning blir större. Senast gången detta genomfördes var 2003.

Vid två tillfällen har Södra erbjudit medlemmarna att teckna så kallade förlagsinsatser. Dessa löper över minst fem år med en årlig utdelning. Förlagsinsatser är en särskild typ av egenkapital i ekonomiska föreningar. För att en medlem ska investera i förlagsinsatser brukar föreningen locka med en hög kapitalavkastning.

Som medlem finns det även möjlighet att placera pengar i Södra. Detta kan göras på två sätt, lånekonto och skogslån. På ett lånekonto kan utdelningar placeras om inte medlemmen vill få dem utbetalda. Man kan säga att Södra lånar pengar av medlemmen. När som helst kan medlemmen ta ut pengarna. Medlemmen erhåller ränta på pengarna. Genom att teckna ett skogslån kan Södra låna pengar av medlemmen mot ränta. Bindningstiden är sex månader.

Geografiskt är Södra uppdelat i tre regioner, syd, öst och väst. Vidare är regionerna indelade i 31 skogsbruksområden (sbo). Inom respektive skogsbruksområde finns ett förtroenderåd som fungerar som ett stöd för den operativa organisationen. Förtroenderådet väljs av medlemmarna i samband med skogsbruksområdets årsmöte. Förtroenderåden består av en förtroendevald ordförande, som skall föra de enskilda medlemmarnas talan i föreningsfrågor på central nivå. Under årsmötet finns möjlighet för alla medlemmar att komma med förslag och idéer, som förtroenderådet har i uppgift att vidareförmedla till ledning och styrelse. Förtroenderådet har även till uppgift att driva utbildningar för medlemmarna.

Södras högsta beslutande organ är föreningsstämman som utgörs av ombud från skogsbruksområdena, och representerar medlemmarna och är delaktiga i de viktiga beslut som stämman tar. På stämman väljs också styrelse som i sin tur utser verkställande direktör.

2.4 Marknadssituation i Härryda församling

I Härryda församling finns några företag vilka köper skogsråvara från skogsägarna. De största är Södra, Sydved och Derome Skog. De tre har ungefär lika stor andel av marknaden. Ingen av dem är starkare eller svagare än de övriga.

Södras skogsbruksområde i Härryda församling heter Marks skogsbruksområde. Huvudkontoret ligger i Kinna. Ansvarig inköpare i området kring Härryda heter Torgny Ringmark.

Sydveds Vänersborgsdistrikt täcker området kring Härryda församling. Distriktets huvudkontor ligger i Vänersborg, och inköparen i trakten heter Tommy Ahlström.

Derome Skogs distrikt i Härryda församling heter Skene, och i orten Skene ligger även distriktets huvudkontor förlagt. Thomas Olsson är ansvarig inköpare i Härrydaområdet.

Dessutom levereras en del virke från trakten till ett mindre köpsågverk strax utanför Ullared på västkusten. Detta sågverk heter AB Maa såg. Inköparen heter Lenny Andersson.

Ytterligare aktörer finns i trakten, däribland de flesta av de som nämnts i avsnitt 2.1, men de är av så ringa betydelse för marknadssituationen att de inte redovisas närmare.

3 Teori

Som teoriunderlag för denna studie användas utvalda kapitel ur Nilsson (1991), samt två kapitel, författade av Peterson i den inte utgivna boken *Cooperatives: An Economic and Management Perspective* (u.å.). Med denna teori som stöd utformas hypoteser, som ligger till grund för en frågeguide. Avsnitt 3.1 omfattar en sammanfattning av teorin från litteraturen. I avsnitt 3.2 tas fram ett antal hypoteser.

3.1 Teori om Kooperation

3.1.1 Kooperativ verksamhet¹

Begreppet Kooperation grundar sig i tre nyckelelement – ekonomisk verksamhet, för människors gemensamma behov, ägd och styrd av dessa människor själva. Innefattas inte verksamheten av alla dessa element är det ingen kooperativ verksamhet. Exempelvis är inte fackliga organisationer, intressesammanslutningar, påtryckningsgrupper och liknande, kooperativa. För dessa organisationer är inte den ekonomiska drivkraften så viktig.

Att kooperativa företag existerar beror på att människor upplever att marknadsmekanismen inte fungerar tillfredsställande. De upplever sig bli förfördelade på marknaderna, och därför etablerar de gemensamt ett eget företag att sälja till eller att köpa från. När de själva äger detta företag, kommer deras problem på marknaderna att lösas.

Det finns olika sätt att definiera begreppet Kooperation, men det går att urskilja två läger. Antingen utgår man från föreningen, för att sedan placera in företaget i föreningen eller så är det tvärtom, att företaget är utgångspunkten med den bakomliggande föreningen. Det centrala i detta är att Kooperation är både en ekonomisk verksamhet och en social företeelse, där affärsverksamheten är den avgörande. För att människor ska lyckas med att gemensamt driva ett företag, måste det inom medlemskåren finnas sociala krafter, som medverkar till att höja tilliten mellan medlemmarna såväl som tilliten till det kooperativa företaget.

All kooperativ verksamhet har ett visst mått av integration i sin verksamhet. Integration innebär att det sker en överordnad samordning i en eller annan form. Med detta menas att olika steg i en kedja av produktionsaktiviteter är sammanlänkade så att de passar in i varandra, t.ex. outputs från en verksamhet är väl anpassat som inputs till en annan verksamhet. Ett alternativt sätt att åstadkomma samordning är genom fri konkurrens, där ingen aktör har makt att styra över någon annan. Det finns alltså två huvudformer att uppnå samordning i en värdekedja, nämligen marknadslösningar samt vertikal integration. Den vertikala integrationen innebär att aktörer inom ett led i en kedja har ett visst mått av samordning med andra aktörer som verkar i en annan del av kedjan.

En annan typ av integration är horisontell integration, vilket betyder att olika aktörer inom samma led i en kedja samarbetar, t.ex. genom avtal mellan ett antal producenter. Även horisontell integration kännetecknar kooperativ verksamhet, såtillvida att de olika medlemmarna bedriver samma slags produktion.

¹ Avsnittet bygger på Nilsson (1991).

För att förstå kooperativ verksamhet kan man använda sig av transaktionskostnadsteorin. Teorin säger att aktörerna väljer den samordningslösning – marknader eller vertikal integration eller någon mellanform – vilken ger dem lägsta möjliga kostnad för att uppnå en bestämd samordning. När transaktioner genomförs uppstår kostnader utöver kostnaden för produkten. Dessa transaktionskostnader uppstår, eftersom man måste planera, förhandla, administrera, genomföra och kontrollera transaktionen. Genom den kooperativa företagsformen sjunker transaktionskostnaderna, eftersom det finns mer eller mindre starka relationer mellan medlemmarna och föreningen.

Det finns fyra faktorer som påverkar hur stora transaktionskostnaderna blir för en säljare eller en köpare. Dessa är *resursbundenhet*, *osäkerhet*, *externaliteter* och *hierarkisk nedbrytning*. Nedan följer en kortfattad beskrivning av var och en av dessa faktorer.

Resursbundenhet innebär att en köpare (eller en säljare) vid vissa tillfällen var vara begränsad i sitt val av samhandelspartner. Det innebär inte nödvändigtvis att det inte finns någon aktör som kan tillhandahålla produkten, utan det kan vara så att köparen har investerat i tillgångar, som begränsar valmöjligheten – så kallade transaktionsspecifika tillgångar. Sådana tillgångar kan vara av geografiska, sociala, teknologiska, ekonomiska eller andra slag. Om köparen val av säljare på så sätt begränsas, kan stora transaktionskostnader för denna komma att uppstå, eftersom säljarna får ett maktövertag, som de kan komma att utnyttja till sin egen förmån. En försvarande faktor kan vara av juridiskt karaktär. En köpare kan vara bunden till en specifik säljare genom ett kontrakt. Det kan finnas andra säljare med gynnsammare priser, men pga. kontraktet skulle stora kostnader uppstå vid ett kontraktsbrott.

Osäkerheter på marknaden kan leda till att en köpare misstänker att säljaren agerar bedrägligt eller omvänt. Köparen är rädd för att bli lurad och utnyttjad, eftersom osäkerheterna rubbar maktbalansen mellan köpare och säljare, och den ena parten kan ha större möjligheter att hantera osäkerheten. Om köparen inte hinner analysera vilken produkt som är bäst och mest prisvärd, pga. exempelvis tidsbegränsade erbjudande, kan transaktionskostnaderna stiga för denne köpare.

En aktör har inte anledning att beakta om hans beslut har några positiva eller negativa effekter för andra aktörer. Denna företeelse brukar benämnas som externaliteter. Den enskildes bidrag är så försvinnande litet i den stora helheten att det ofta upplevs som att det inte finns någon anledning att själv betrakta dessa långa och breda perspektiv. Denna känsla förstärks ofta av vetenskapen om att ingen annan heller bryr sig om helheten. I den mån som dessa externaliteter är stora kan transaktionerna bli inoptimala för parterna, dvs deras transaktionskostnader kan förväntas stiga, eftersom risken för felaktiga beslut är stor.

Hierarkisk nedbrytning innebär att det inom en produktionsverksamhet utförs olika verksamheter, vilka utmärks av stordriftsfördelar och smådriftsfördelar i varierande grad. I vissa fall skulle det vara bäst att förlägga aktiviteterna med stordriftsfördelar respektive smådriftsfördelar till skilda organisationer. Det är dock ofta så att aktivitetstyperna är nära förbundna med varandra så att det skulle vara mycket komplicerat att utföra dessa i skilda organisationer. Slutsatsen är att det finns risk att produktionsaktiviteter kommer att ske i felaktiga organisationsformer, varvid de inblandade producenterna får vidkännas onödigt stora transaktionskostnader.

3.1.2 Kooperativ organisering²

Demokratin i de kooperativa organisationerna har tre problem att handskas med. Det första är *informationsproblemet*, vilket innebär att det för medlemmen krävs ansträngningar för att hålla sig uppdaterad om vad det kooperativa företaget företar sig. Nästa problem är *motivationsproblemet*, som innebär att den enskilde medlemmen inte vill engagera sig för mycket, eftersom resultatet av engagemanget måste denne dela med alla andra medlemmar. *Institutionaliseringsproblemet* medför att företagsledningen tenderar att ha en för stark ställning och den enskilde medlemmen har liten möjlighet att påverka denna.

Att medlemmar står varandra socialt nära spelar en stor roll för den kooperativa verksamheten. När gruppen medlemmar har goda kunskaper om varandra, vågar de lita på varandra. Detta innebär att det inte krävs en så stor resursinsats för att få en bra samordning. Att gruppens medlemmar har kunskap om varandra innebär även att risken minskar för att eventuella snyltare kan förekomma. Inom en grupp finns normer. Dessa följs av gruppens medlemmar i stor utsträckning, därför att de identifierar sig med gruppen. Medlemmarna reflekterar inte alltid över innebörden i normerna. De överväger inte om de kunde göra något annat än vad normerna säger.

Det är inte ovanligt att det inom medlemsgruppen finns s.k. eldsjälarna. Eldsjälarnas drivkrafter är i grunden samma som hos alla andra medlemmar, men mycket starkare. Därutöver drivs de ofta av ett socialt patos, personlig prestige och socialt erkännande. Är eldsjälarna en person som har förmåga att mobilisera andra, får dennes verksamhet stor effekt. Då kan denne både engagera och motivera andra medlemmar för att uppnå bättre resultat. Om eldsjälarna är kompetent i frågor rörande organisationsarbetet, är denne en än större tillgång för organisationen. Sådana frågor kan handla om ekonomi, juridik, organisation, teknik m.m. Det kan även vara så att han har en förmåga att motivera andra kompetenta personer i organisationen. Eldsjälens förmåga hänger samman med hur lätt den övriga gruppen låter sig påverkas av denne.

3.1.3 Kooperationens avkastning

Kooperationen tillämpar i en eller annan form självkostnadsprismetoden (*service at cost*), vilket skulle kunna tolkas som att de kooperativa föreningarna ej är vinstdrivande. Så är dock inte fallet, utan Kooperationen är en affärsverksamhet med vinstsyfte, som vilken som helst, men med en strategi där medlemmarna äger alla tillgångar utöver de löpande omkostnaderna. Gemensamma intressen är orsaken till att Kooperationen uppkommit. Dessa intressen har även skapat behovet av att investera i Kooperationen, men också att hålla sig till den som affärspartner.

I ett kooperativt företag äger medlemmarna föreningen och hela dess verksamhet. Kooperationen avkastning sker i två steg. Medlemmen får sin avkastning i form av dels ersättning på levererad vara till föreningen och dels kapitalavkastning på sin investering i föreningen. Utöver dessa erhåller även medlemmen avkastning i form av medlemsnytta (på engelska benämnt, *member level returns*). Enligt Peterson kan investeringen i Kooperationen till och med vara så liten att endast medlemsnyttan gör investeringen lönsam. På senare år har

² Avsnittet bygger på Nilsson (1991).

insatserna i de olika kooperativa föreningarna ökat och för större lantbruksföretag kan investeringar i föreningar handla om miljonbelopp. Den delen, som kapitalavkastningen står för, får då stor betydelse, men medlemsnyttan som en förening ger blir för den sakens skull inte obetydlig. Det gäller att hitta en balans i avkastningsprincipen.

Att mäta den avkastning och nytta, som en kooperativ förening genererar, kan vara svårt. Framförallt är det svårt att sätta ett realistiskt värde på den delen av avkastningen som medlemsnyttan står för. Den s.k. kooperativa avkastningsnivån (cooperation level return) är den ekonomiska avkastningen som medlemmarna erhåller såsom ett direkt resultat av hur Kooperationen lyckats förädla medlemmarnas insatser. Medlemmen erhåller avkastning från Kooperationen i två steg, dels i form av återbäring som baserar sig i hur mycket medlemmen har handlat med föreningen under ett verksamhetsår (efterlikvid) och dels genom avkastning på sitt medlemskapital. De båda bestäms först då resultatet redovisats i slutet av verksamhetsåret. Det finns olika former av den avkastningen som medlemmen får i det andra steget, t ex ränta på insatt kapital och insatsemissioner. Teoretiskt skulle den kooperativa föreningen kunna betala ut 100 % av sin nettovinst till medlemmarna i slutet av verksamhetsåret. Det är dock sällsynt att kooperativa föreningar agerar på det viset. Man vill ofta se till att bevara en viss del av kapitalet i föreningen för att kunna vidareutveckla tillgångarna i verksamheten.

Både kapitalavkastningen från insatskapitalet och efterlikviden grundar sig i graden av samhandel. Dessa blir en konkret summa till medlemmen, även om storleken på denna summa varierar från år till år. Vad som avgör storleken på efterlikviden och utdelning på insatskapital är inkänningsgraden. Detta betalningssystem innebär att alla medlemmar blir lika behandlade, eftersom alla inom samma insatsklass får lika mycket tillbaka.

Den mer svårvärderade delen av ett medlemskap i en kooperativ förening är den nytta man har av att vara medlem. För att försöka värdera medlemsnytta måste hänsyn tas till pris, service, och de skillnader som det innebär att binda sig till ett kooperativ istället för ett annat alternativ. Det finns tre källor till vilka värden medlemsnyttans existens innebär och som bara kan i form av medlemsnytta. Det första är att eftersom medlemmarna stödjer kooperativet, betalar kooperativet ett högre pris för medlemmarnas produkter än vad övriga, ickekooperativa företag gör. På motsvarande sätt kan medlemmen få köpa varor och tjänster billigare än vad man kanske hade fått göra av ett ickekooperativt företag. Det andra är värdet av de specialtjänster, som ett kooperativ erbjuder sina medlemmar men som ett ickekooperativ inte erbjuder. Detta är ett värde, som kan betyda mycket för medlemmens verksamhet men som endast tillför lite, eller inget alls till Kooperationens nettoinkomst. Som exempel på detta nämner Peterson en lokal siloanläggning, som har ett högt bekvämlighetsvärde för medlemmarna, även om den rent ekonomiskt borde stängas ner. Fördelarna med att fortsätta driva denna siloanläggning av bekvämlighetsskäl för medlemmarna kan vara svåra att mäta i ekonomiska termer.

Den tredje medlemsnyttan är att Kooperationen genom sin existens kan påverka andra aktörer på marknaden till att agera annorlunda mot hur de hade agerat om Kooperationen inte fanns. Till exempel kan det generella marknadspriset stiga för producenter och motsvarande sjunka för konsumenter, då det finns ett kooperativ på marknaden. Skillnaden mellan marknadspris med eller utan Kooperationen är dock en annan typ av nytta. Ett problem med denna nytta är det så kallade "snålskjutsproblemet". Detta problem består i att även ickemedlemmar kan dra nytta av denna kooperativa medlemsnytta, och befintliga medlemmar kan gå ur Kooperationen och ändå erhålla dess nyttor. Om tillräckligt många medlemmar lämnar Kooperationen,

upphör den att existera, och detta leder till ett mindre fördelaktigt prisbeteende på marknaden. Eftersom medlemmar värderar olika tjänster på olika vis, är det svårt att sätta värden på de olika nyttor, som en kooperativ förening erbjuder. Kooperativet har svårt att veta hur högt värde medlemsnyttan har för varje enskild medlem. Dessutom skiljer sig medlemmarna i hur de utnyttjar Kooperationens verksamhet, och de medlemmar som inte är aktiva kan komma att anse sig orättvist behandlade, eftersom de i någon form kommer att subventionera dessa aktiviteter.

Värdet på de kooperativa medlemsnyttorna är för svårt att mäta objektivt och kommer därför alltid att mätas subjektivt av varje enskild medlem. Som följd av detta kommer sannolikt varje enskild medlem att värdera de olika medlemsnyttorna i olika nivåer. Oavsett hur medlemmarna värderar medlemsnyttan så måste de räkna in den i helheten. Om man inte gör det, kommer medlemskapet urholkas och den kooperativa föreningen kommer att ses som ett företag som vilket som helst att göra affärer med.

En annan fördel med Kooperationen uppkommer i dess arbete för att minska risker i medlemsavkastningen. Till exempel kan nämnas Kooperationens verkan för att säkra medlemmens marknad och alltid ta emot medlemmens produkt eller erbjuda medlemmen service, oavsett marknadsförhållanden. Kooperationen kan inte alltid garantera leveranser, men den kan minska osäkerheten som medlemmen hade ställts inför, om inte Kooperationen funnits. Detta kan ses som ytterligare en nytta med Kooperationen. Värdet av riskhantering uppfattas olika av olika medlemmar. En del sätter ett högt värde i att undvika risker, medan medlemmar med andra riskpreferenser sätter litet värde i Kooperationens riskhantering. Detta varierar också över tiden. När marknaden är stabil är Kooperationens riskreducerande egenskaper mindre värda. I tider när marknaden är instabil och tillgången är begränsad, kan däremot Kooperationens egenskaper ha ett stort värde för att minska riskerna. Liksom övriga medlemsnyttor kan även riskhanteringen endast mätas subjektivt av den enskilde medlemmen. Liknande nyttor, inklusive de som följer av lobbyverksamhet och marknadsbevakning, måste likväl tas med i beräkningen av den totala avkastningen ur Kooperationen.

3.1.4 Ekonomiska värden

Ekonomiska tillgångar är nyckeln till tillskapandet av ett starkt och återkommande vinstflöde till Kooperationens medlemmar. Om Kooperationen äger tillräckligt stora tillgångar, kommer medlemmarna att tjäna bra med pengar och medlemmarna kommer att stanna i föreningen och de kommer att verka för föreningens bästa. Det finns goda chanser att antalet medlemmar även kommer att öka om ekonomin är god. För att producenter ska vilja bli medlemmar i Kooperationen gäller det att Kooperationens kvalitet och ekonomiska ersättningsnivå ligger väl till i förhållande till icke-kooperativa företag. I många fall kan det vara gynnsamt för det kooperativa företaget att förädla en produkt så att den blir mer kundanpassad och därigenom mera värd. Genom att det kooperativa företaget förvaltar tillgångarna väl attraheras eventuellt blivande medlemmar samt även långivare och andra finansiärer.

Ett kooperativt företag kan köpa upp privatägda företag som inte går med förtjänst. Genom att köpa upp det olönsamma företaget får det kooperativa företaget bättre kontroll över sin verksamhet, och med hjälp av Kooperationens stordriftsfördelar går det eventuellt att optimera verksamheten. Vid en investering är det viktigt att väga in den ekonomiska avkastningen för det kooperativa företaget men även nyttan för medlemmarna är av stor betydelse. I slutänden

kan en väl genomtänkt investering ge ett gott ekonomiskt resultat för den enskilde medlemmen.

För medlemmar som precis har köpt skog och precis har startat sitt skogsföretag samt för de medlemmarna som har utökat sin verksamhet, exempelvis genom ytterligare skogsmarksinköp, är det önskvärt att så mycket som möjligt av avkastningen delas ut direkt till medlemmen som efterlikvid.

3.2 Hypoteser

På basis av de teoretiska resonemangen i avsnitt 3.1 utarbetas ett antal hypoteser. Dessa hypoteser undersöks i den efterföljande empiriska undersökningen.

Hypotes 1

Människor som är osäkra på marknadens spelregler väljer i större utsträckning Kooperationen som affärspartner.

Att kooperativa företag existerar beror på att människor upplever att marknadsmekanismen inte fungerar tillfredsställande. Man upplever sig förfördelad på marknaden och ser lösningen i att ansluta sig till en Kooperation

Hypotes 2

För att vara fullt tillfredsställd med sitt medlemskap, måste skogsägaren väga in fler aspekter än den strikt ekonomiska avkastningen som föreningen erbjuder.

Den kooperativa idén bygger på att man som medlem har fördelar gentemot ickemedlemmar i sin förening. Vissa fördelar har ett bekvämlighetsvärde för medlemmarna och kan vara svårt att mäta i direkt ekonomiska termer. Vissa medlemmar som inte är aktiva kan komma att anse sig orättvist behandlade, eftersom de i någon form kommer att subventionera dessa fördelar.

Hypotes 3

Om det i ett område finns några engagerade skogsägare påverkar detta hur övriga skogsägare ställer sig till föreningarna.

Överallt i samhället finns så kallade eldsjälar. Dessa eldsjälar kan med sitt engagemang få med sig andra till att brinna för samma sak. Skogsägaren kan känna sig tvingad att vara medlem i skogsägarföreningen därför att det sociala trycket är starkt på hemorten

Hypotes 4

Att medlemmarna står varandra socialt nära spelar en stor roll för den kooperativa verksamheten.

När medlemmarna vågar lita på varandra krävs inte så stora resurser för att få bra samordning. Som medlem vill man identifiera sig med övriga gruppen. Risken för eventuella snyltare minskar också i stor utsträckning.

Hypotes 5

Kunskapsnivå och förståelse för den kooperativa avkastningsmodellen spelar en stor roll för skogsägarens ekonomiskt underbyggda val att bli medlem i en skogsägarförening av. en avkastningsmodell, som ligger till grund för all kooperativ verksamhet, är mer komplex än handeln på den öppna marknaden. För att förstå Kooperationens idé om att förädla medlemmarnas råvaror måste medlemmen sätta sig in i den kooperativa grundtanken.

Hypotes 6

Medlemmar med omfattande verksamhet har ett större intresse i att Kooperationen avkastar mycket kapital

För medlemmar med större verksamhet är den ekonomiska avkastningen så betydelsefull att den, i relation till föreningens övriga mervärden är den viktigaste medlemsnyttan.

Hypotes 7

Medlemmen känner sig inte bunden av sitt medlemskap och ser affärsmässigt på sitt deläggande i Kooperationen.

För att Kooperationen skall överleva som verksamhetsform måste medlemmarna och de potentiella medlemmarna känna en tillfredsställelse i sin affärsrelation till Kooperationen. Detta innebär att man som medlem stannar kvar i föreningen om nyttan överskrider nyttan med ett annat alternativ.

Hypotes 8

Potentiella medlemmar med nystartad verksamhet eller utvecklad verksamhet, har svårare att acceptera Kooperationens avkastningsmodell än etablerade medlemmar/skogsföretag

Nystartade eller utvecklade skogsföretag är i behov av snabbt kapital i företaget. För dem är det önskvärt att så mycket som möjligt av avkastningen delas ut direkt till deras företag.

4 Empiri

4.1 Tillvägagångssätt

Intervjuer genomfördes genom fysiska möten med tio skogsägare. Under tre dagar intervjuades fem skogsägare med medlemskap i Södra och fem skogsägaren, som har andra affärspartners.

Resan gick till Härryda, som ligger ca två mil väster om Göteborg. Samtliga tio skogsägare var hemmahörande i Härryda församling. Skogsägarna var på förhand kontaktade, och en mötestid hade avtalats. Ytterligare en kontakt togs någon dag före intervjuerna för att stämma av den avtalade tiden, och i flera fall gav skogsägaren även en muntlig vägbeskrivning.

Under mötet med skogsägarna presenterade skribenterna sig själva och syftet med detta arbete. Under intervjuerna agerade en av skribenterna som frågeställare och följde då frågeguiden. Den andre skribenten förde anteckningar och kompletterade med följdfrågor. Mellan besöken gjordes en reflektion av vad som framkommit, och sedan började kartläsningen för att hitta till nästa skogsägare. Stämningen var i samtliga fall avslappnad, och alla tio skogsägares bemötande var vänligt. Skogsägarna visade en nyfikenhet och ett engagemang för arbetets resultat.

Alla intervjuerna spelades in på en bandspelare, vilket har möjliggjort att intervjuerna har kunnat avlyssnas igen och att citat har kunnat hämtas. Intervjupersonerna fick ett konfidentialitetslöfte, varför de i de följande avsnitten är anonymiserade.

Efter att samtliga intervjuer var genomförda var känslan väldigt bra. Många möten med intressanta och trevliga personer hade ägt rum, och alla praktiska detaljer gick över förväntan.

4.2 Skogsägarintervjuerna

I detta avsnitt redovisas vad de intervjuade skogsägarna svarade på våra frågor. Eftersom många av frågorna var ganska lika redovisas inte svaren på varje enskild fråga var för sig. Frågorna ställdes utifrån en frågeguide, som finns bifogad i denna rapport. Guidens frågor, är baserade på hypoteserna i avsnitt 3.2. Guiden är uppdelad i två delar. Frågorna i den första delen berör allmänna saker såsom skogsmarksareal, anskaffningstidpunkt etc. I den andra delen berör frågorna hur skogsägaren tänker i sina affärsrelationer.

4.2.1 Södramedlemmar

Skogsägare C

Denna skogsägare är fjärde generationen på fastigheten, och han har ägt den sedan 25 år. Den produktiva skogsmarksarealen är ca 130 hektar. Han bor på fastigheten men han får inte sin huvudsakliga inkomst från skogen. Han brukar skogen aktivt och gör alla åtgärderna helt själv, förutom slutavverkningarna. Dessa brukar han försöka sälja som rotposter när marknaden för sådana är stark. Alla åtgärder sker på hans eget initiativ efter fastighetens behov. Han känner att han skulle vilja prata mer med grannarna runt omkring honom om

skogsbruk. Han har en del kontakt med dem nu, men den skulle gärna kunna vara mer frekvent.

”Det hade la varit roligt och ha lite fler att bolla tankar och idéer med.”

Vill han ha råd och tips vad gäller skogsskötsel, brukar han rådfråga Skogsstyrelsen i första han. Det händer även att han tar hjälp av inspektorn på Södra och virkesinköparen på Derome Skog. Det beror på de personliga kontakterna, som han har skapat under åren. Oftast använder han sin egen kunskap dock.

Han påstår sig vara väldigt insatt i vilka de olika aktörerna på orten är och även på vilka sätt de arbetar på. Den personliga kontakten med en inköpare tycker han är viktig, men det ekonomiska är ändå det som betyder mest i slutändan.

”Det är ju alltid trevligt med en personlig kontakt som man kan lita på, men till syvende och sist så är det nog ändå ofta hur mycket pengar som blir över.”

Vid större avverkningar är det ekonomiska utfallet mycket viktigt för honom, men när mindre åtgärder ska utföras är det inte alltid pengarna som styr.

”Jag säljer ju till den som betalar bäst, eller till den som har skött sig bäst och inte fördärvar i skogen.”

Han vill sköta skogen efter sina idéer och känner ingen skyldighet att förvalta skogen enligt tidigare generationers modell. Så länge man inte har fått ordning på infrastrukturen i östländerna är han mycket positiv till framtiden som svensk skogsägare. Han tror att avsättningen för träråvaran kommer att öka. Han tycker att Södra är ett företag, som man som skogsägare kan lita på, rent ekonomiskt. Även om han inte tror att man alltid får mest betalt, vet han att man alltid får betalt och det tycker han känns tryggt. Den främsta anledningen till att han är medlem i Södra är utdelningen han får.

”Jag har aldrig satt in mer insatskapital än nödvändigt.”

För övrigt är han tveksam till Södras ekonomiska koncept. Framför allt har han dålig förståelse för varför Södra inte bjuder på rotposter.

Skogsägare G

Skogsägare G bor på sin skogsfastighet, som är drygt 150 hektar stor. Fastigheten har varit i familjens ägo sedan lång tid tillbaka. Själv har han ägt den i drygt 15 år. Han sköter sin skog mycket aktivt, och de flesta av de skogliga åtgärderna genomför han på eget initiativ.

”När man märker att skogen börjar dö så är det ingen idé att gå där och plocka. Då är det bättre att avverka beståndet.”

Det händer att han diskuterar skogliga frågor med grannarna i byn. Han är även lyhörd för råd från den lokala Södrainspektorn. För övrigt brukar han rådfråga en kusin, som är skogsmaskinsentreprenör. Han tycker det känns bra, eftersom han vill ha oberoende konsultation ibland.

Vilka de andra aktörerna är utöver Södra är han inte intresserad av, och han har igen kunskap om hur deras verksamhet bedrivs.

”Jag är medlem i Södra och känner mig ganska bekväm med det.”

Han bryr sig inte så mycket om att alltid få mesta möjliga betalt vid varje tillfälle utan han vill ha en trygg och bra relation med, i hans fall Södra.

”Man kanske inte får högsta betalt varje gång när man är med i en förening, men det tror jag man ska bortse från, för att om man ser över tiden är det nog bättre att ha en stabil samarbetspartner.”

Han värderar den trygghet som Södra representerar mycket högt och ser det som positivt att Södra äger sin egen industri. Detta medför, säger han, att Södra försäkras sig om avsättningen för sitt eget virke. Generellt har han en mycket positiv inställning till Södra, och framför allt är han mycket nöjd med hur föreningen hanterade stormen Gudrun.

”Att vara med i Södra känns lite som att vara med i en fackförening, många har samma intresse.”

Han har bra kunskap om hur Södras ekonomiska system är uppbyggt, och han är odelat positiv till systemet. Hans pappa, som var en stark motståndare till Södra, gillade inte alls föreningens ekonomiska system. Men skogsägare G känner trots det ett ansvar att sköta skogen på ungefär samma vis som hans far gjorde, bortsett från Södra-medlemskapet.

”Jag hade lite att göra med Sydved ett tag, men sedan tappade jag förtroendet för dem. Jag fick höra av killar som körde i skogen att Sydved var rätt grisiga mot sina entreprenörer.”

Skogsägare H

Skogsägare H:s fastighet är knappa 20 hektar stor. Han bor på sin fastighet. Han är lite tveksam till om han vill kalla sig för en aktiv skogsägare, men han gör å andra sidan alla skogliga åtgärder själv. Fastigheten har varit i släktens ägo i drygt 50 år och sedan fem år tillbaka har han ägt den själv. I sin omgivning har han ingen att prata om skog med förutom hans närmaste granne. När han behöver konsultation i skogliga frågor pratar han med denna granne, som även hjälper till fysiskt i hans skog.

Han har väldigt lite kännedom om vilka de andra skogliga aktörerna på orten är och är ej insatt i hur arbetar. Han levererar allt virke till Södra och ser ingen anledning till varför han skulle sälja sitt virke till någon annan.

”I och med att jag är med i Södra så blir det bara dem man har koll på.”

”Inte helt fel”, ”spelar egentligen ingen roll” och ”det fungerar ju” tycker han om Södras ekonomiska avkastningsmodell, men han är inte så insatt i detaljerna i den. Hans far skötte inte skogen alls och därför känner han heller ingen skyldighet att förvalta enligt tidigare generations principer. Han ser mycket ljust på vad framtiden har att erbjuda till skogsägarna. Avsättningen för virket kommer att vara stark framöver.

”Priset kommer nog att gå upp på skrotet om man säger så.”

Han är nöjd med att Södra förvaltar en del av hans kapital från virkesintäkter. Han upprepar vid flera tillfällen att han förmodligen hade sett annorlunda på sitt skogsbruk, om det varit mer omfattande.

”Ska man hoppa av Södra för att någon annan betalar någon krona mer per kubiken så får man ställa sig frågan om det är värt det.”

Skogsägare I

I tio år har skogsägare I ägt sin fastighet, som har varit i släktens ägo sedan 1730. Han har sitt hus centralt beläget på skogsfastigheten, men har annat arbete som huvudsaklig försörjning. Till fastigheten hör nästan 100 hektar produktiv skogsmark. Han sköter skogen aktivt och gör alla åtgärder för egen hand förutom slutavverkningarna. Det är för det mesta på eget initiativ som han genomför de skogliga åtgärderna, men ibland tar han hjälp Södras inspektor Torgny för expertråd.

Han säljer allt sitt virke till Södra. Därför säger han sig vara dåligt insatt i vilka de övriga aktörerna på marknaden är och hur de arbetar. Han säger sig inte påverkas av andra skogsägare vad gäller val av affärspartner i skogsbruket, men däremot händer det att han pratar med andra skogsägare om det. Han uppger att han tycker att det är roligt att sälja till Södra.

”Man tycker ju alltid att det är roligare och sälja till föreningen, sen finns det ju alltid nackdelar med allting.”

Han upplever Södra som det prisledande företaget på marknaden. Södras ekonomiska modell är han inte så väldigt insatt i, men generellt är han positiv. Han uppskattar efterlikviden, men förvånas över att det inte är mer debatt om Södras avkastningsmodell. Framför allt talar han om de skogsägare, som har stora lån, och tycker de borde reagera på att Södra har det så gott ställt.

Om han någon gång upplever att han får dålig service av Södra, skulle det vara en stark anledning för honom att överväga valet av affärspartner. Det personliga förtroendet för inspektorn betyder väldigt mycket. Det han upplever som negativt med Södra är att föreningen inte premierar god virkeskvalitet och betalar därefter.

”Man vet ju inte hur länge man kan vara lojal med Södra när de inte vill betala för kvalitet.”

Även leveransgränsen på 10 kubik för att slippa avdrag är han emot. Han uppger att han levererar virke av god kvalitet till Södra, men han upplever inte att föreningen tar till vara på det. Han är rädd för att den vanliga människan (konsumenten) kommer att välja andra material att bygga med istället för trävirke, som en följd av att virkeskvaliteten är för dålig.

Skogsägare J

På den drygt 100 hektar stora gården bor skogsägare J sedan 30 år. Han anser att han brukar skogen aktivt. Han bor på fastigheten, men uppger att han har annan huvudsaklig inkomst än skogen. Alla skogliga åtgärder sker på eget initiativ. Han pratar en hel del med skogsägare i sin närhet om skogliga frågor, men han anser sig inte bli påverkad i något avseende av

samtalen. Vill han ha ”riktig” rådgivning tar han hjälp av Södras inspektör på orten. Han har stort förtroende för denne.

Han har ganska bra uppfattning om de andra aktörerna på marknaden, men själv levererar han allt sitt virke till Södra. Han brukar aldrig undersöka vilken av aktörerna på marknaden han kan få bäst betalt av vid varje tillfälle, utan han tror att det ekonomiska utfallet jämnar ut sig över en längre period, oavsett vem han väljer att leverera sitt virke till.

”Jag tror att det är säkrare att leverera till Södra. Jag inbillar mig det i alla fall.”

Han uppskattar säkerheten med Södra och vetskapen att pengarna kommer när de ska. Han anser sig vara ganska insatt i Södras ekonomiska modell, och han tycker att den känns sund. Gillar ”vi-känslan” som ett kooperativ erbjuder. Han känner att han är delägare i företaget. Han nämner vid flera tillfällen avkastningen i procent och jämför då med en avkastning på sparkapital i bank.

”Det känns ju som jag, istället för någon aktieägare får det som blir över då va.”

”Jag skulle kunna satsa mer kapital egentligen i Södra, rent affärsmässigt.”

”Man behöver ju inte ha alla kulor med en gång.”

”Ett jättepris” skulle kunna få honom att byta affärspartner. Han känner respekt inför tidigare generationers synsätt på skogsbrukandet och deras affärspartners men uppger samtidigt att han delvis sköter det på sitt sätt numera. Han är generellt positiv till framtiden som skogsägare. Avsättningen för den skogliga råvaran kommer att vara god.

4.2.2 Icke Södramedlemmar

Skogsägare A

Skogsägare A är ett par, som har ca 40 hektar skogsmark. De tror att andelen impediment är 10 – 20 %. De bor på skogsfastigheten men de lever inte på sin skog. Sedan mitten på 1800-talet har fastigheten varit i familjens ägo, och de ärvde den i början av 1990-talet. De uppger att de pratar med grannarna i ganska stor utsträckning och mannen går på de flesta informationsmöten som anordnas lokalt. De uppger även att de samarbetar i stor utsträckning med sina grannar. De är ganska aktiva i skötseln av skogen och de åtgärder som utförs tar de själva initiativ till. När de behöver goda råd vad gäller skötseln av sin skog är det virkesköparen på Derome Skog som de tar hjälp av.

”När vi gjorde den sista avverkningen så valde vi Derome på grund av att vi kände inköparen.”

De tycker att det viktiga med affärskontakterna är den personiga relationen med virkesinköparen (människan). De anser sig inte så kunniga själva och vill därför känna att de kan lita på sin skogliga kontaktperson. De jämför inte de olika aktörernas aktuella prislistor.

”Södra betalar mer säger dom, men å andra sidan, vi vet att vi kan lita på Västskog. (läs Derome skog).”

”Södra för oss står för konkurrens till Derome.”

Skulle virkesinköparen missköta sig skulle det vara en mycket stark anledning för dem att byta affärspartner. De uppger sig vara ganska insatta i vilka de olika aktörerna är i området och det händer att de diskuterar de olika aktörerna med grannarna.

”Man ser dem (Södra) överallt, i tidningar och annat.”

I byn finns en föreningslokal, där man ofta samlas på skogskvällar och liknade. Grannarna i byn försöker i möjligaste mån att samordna de skogliga ingreppen till en och samma tidpunkt. De har en god framtidstro vad gäller avsättningen för sina råvaruleveranser. De känner sig skyldiga att sköta skogen enligt tidigare generationers principer och vill gärna sköta skogen *”på det gamla sättet”* om det går.

Skogsägare B

Detta par har en skogsfastighet på ca 20 hektar varav ca 2 hektar är impediment. De bor inte på skogsfastigheten, som de har ägt i ca 20 år. Den har varit i familjens ägo sedan tidigt 1900-tal, då farfadern köpte den. De gör i stort sett allt själva på fastigheten utom de större avverkningarna, och det är alltid på eget initiativ. För att få råd och tips i skogliga frågor brukar de använda sig av virkesinköparen på Sydved, och de brukar även konsultera en fristående planläggare på orten.

”Lite skogs dagar och sådant händer la att man går på.”

De är skapligt insatta i vilka aktörer som verkar på områdets marknad men är mer osäkra på de affärsidéer som organisationerna står för. De upplever att den personliga kontakten med virkesinköparen är det som betyder mest för valet av affärspartner i skogsbruket.

”Det är Sydved med Tommy då, han är bra tycker jag. Går det sönder så fixar han det.”

Skulle virkesköparen missköta sig vore det en stor besvikelse, och de skulle med största sannolikhet bryta kontakten. Det är av mindre betydelse vad det är för bolag de levererar till. De tänker inte så mycket på ekonomin i sitt skogsbrukande, eftersom de inte lever på skogen. Deras stora målsättning är att ha en välkött skog. De försöker i möjligaste mån att sköta skogen såsom tidigare ägare har gjort. Kunskapen om Södras avkastningsmodell är begränsad, och deras uppfattning är inte enbart positiv.

”Jag vet egentligen inte vad Södra står för.”

Skogsägare D

Skogsägare D äger ca 140 hektar skog själv samt ytterligare ca 200 hektar, vilka han är delägare i. Han bedriver ett aktivt skogsbruk, men han lever inte på förtjänsterna från sin skog. Han bor inte heller på sin skogsfastighet. Skogsmarken är utspridd över ett stort område i västra Götaland samt en liten fastighet i södra Småland. Den största delen av hans skogsmarksareal har varit i familjens ägo lång tid tillbaka. Hans egen del köpte han 1992. Han låter de ekonomiska faktorerna styra, när det är dags att genomföra de skogliga åtgärderna. Han bedriver ett mycket intensivt skogsbruk för att få högsta möjliga ekonomiska avkastning.

Han litar inte på råden han får från virkesinköparna. Därför brukar han anlita rådgivare från Skogsstyrelsen för att försäkra sig om att det inte finns några ekonomiska baktankar i råden.

”Skogsstyrelsen är det viktigaste organet vi har.”

Han anser sig vara mycket väl insatt i vilka de olika aktörerna på marknaden är samt hur de arbetar. Han säljer det mesta av sitt virke till Sydved, som enligt honom, brukar kunna betala bäst, och han har en mycket bra kontakt med Tommy som är inköparen på orten.

”Det är för pengarnas skull jag väljer affärspartner och då går det inte att ta hänsyn till om man är kompisar. Det har man inte råd med.”

På frågan om vad som skulle få honom att vilja byta affärspartner svarar han, *”Om Tommy skulle dö”*. Han uppger att han inte låter sig påverkas av andra skogsägare i trakten, men däremot händer det att han diskuterar skogsbrukande i allmänhet. Föräldrarna skötte inte skogen alls och därför finns ingen känsla för att vidareföra deras skötselprinciper. Han har en stark tro på framtiden som skogsägare. Han tror att energiåtgången kommer att öka starkt, så skogsråvaran kommer att vara eftertraktad som bränsle. Bränslevedspriserna kommer att stiga så pass att de kommer att konkurrerar med timmerpriserna, tror han. Hans inställning till Södra är överlag positiv, men han är lite tveksam till Södras ekonomiska modell. Han vill få pengarna på en gång istället för att vänta upp till ett år innan han får dem. Dessutom säger han sig inte komma överens med inköparen på orten.

”Inköparen hos Södra här är kanske bra och så, men han gör aldrig i ordning efter sig och hänvisar alltid till att det är markägarens ansvar.”

Däremot är han positiv till Södras storlek. Han tror att Södra kan bidra till att hålla uppe priserna på träråvara på en rimlig nivå.

”Hade vi inte haft Södra så hade vi inte haft några priser heller.”

Skogsägare E

Till skogsägare E:s fastighet hör ca 20 hektar skogsmark, där det mesta är produktivt. Skogsfastigheten inköptes 1995. Den har inte varit i familjens ägo tidigare. Trots fastighetens ringa storlek anser han sig bedriva sitt skogsbruk aktivt, men uttagen sker mest i form av ved, i viss mån för egen användning samt en stor del till försäljning. När han behöver rådgivning i sitt skogsbrukande vänder han sig till Skogsstyrelsen, som han tycker representerar en bra opartisk hållning. Alla åtgärder han utför i sin skog sker på eget initiativ. Han tycker inte att han behöver blanda in någon annan på hans småskaliga nivå. Hans kontakt med andra skogsägare är förhållandevis begränsad, men han diskuterar gärna skogsskötselfrågor med andra om tillfälle ges. På frågan om det finns skogsägare i hans närhet som han påverkas av, svarade han: *”I viss mån, ja”*.

”Jag vet ju vem de andra gör affärer med och frågar litegrann vad de får.”

Han tycker inte att det finns några andra faktorer än de rent ekonomiska som har någon betydelse i en affärsrelation med just en virkesinköpare.

”Jag bryr mig inte om vilken organisation en virkesinköpare representerar för jag ser det som en kommersiell bit, en kommersiell partner. För att stämma av honom tar jag definitivt kontakt med någon som inte är kommersiell och då blir det i första hand Skogsstyrelsen.”

Det är enbart pengarna som styr till vem han väljer att leverera sitt virke. Han vill hellre förädla råvaran själv än att sälja den som timmer, som han tycker är för dåligt betalt. Han säger sig ha ganska bra uppfattning om de olika aktörerna på marknaden, men han är inte insatt i Södras ekonomiska modell, som han inte heller säger sig bry sig om. För honom står inte Södra för något bra alls, och han har en mycket negativ inställning till Södra.

”I stormen gick Södra in och dumpade priserna på ett hemskt och fruktansvärt sätt, men sedan har de en efterlikvid som ej andra har och då kunde Södra ge ut en hundralapp där istället. Det sättet borde man egentligen kunna kriminalisera.”

Även Skogsstyrelsen var oerhört flata i stormen som ej lade sig i den debatten mer.”

Skogsägare F

På denna fastighet finns ca 50 hektar skogsmark där allt är produktivt. Skogsägare F, som är ett par, bor på fastigheten och brukar den aktivt. De är fjärde generationen som bor på skogsfastigheten, och de har ägt den i ca 40 år, efter att de ärvde den. De har god kontakt med AB Maa Såg och uppskattar dess inköpare på orten. Behöver de rådgivning är det inköparen som konsulteras, men vanligtvis bedriver de skogsskötseln efter eget huvud. Under uppröjningen av stormen Gudrun pratade de flitigt med sina grannar om den uppkomna situationen, men annars är kontakten vad gäller skogsfrågor förhållandevis begränsad.

De uppger att ekonomin är den viktigaste faktorn i en relation med en virkesorganisation.

”Jag vill ha så bra betalt som det går, den saken är klar och jag brukar följa upp med andras prislistor.”

Prisdumpning skulle vara en direkt och mycket stark anledning för dem att bryta nuvarande affärskontakt med Maa Sågverk. De övriga aktörerna på marknaden har de bara lite kunskap om, och inte så bra uppfattning om vilka affärsidéer de har. De är mycket måna om att förvalta skogen i enlighet med hur tidigare generationer har gjort det. De tycker att skogen var skött på ett bra vis av tidigare generationer. De säger sig inte bli påverkade av andra markägare i valet av affärspartner och deras råd och tips tar de med en nypa salt.

”Det är jag själv som är styrande. Det är ingen idé att ta råd och tips utav andra, utan det får man ju ta med den inköparen man har.”

Besluten försöker de basera på tidigare erfarenheter och kunskap. De är mycket dåligt insatta i Södras ekonomiska modell och har i allmänhet en negativ bild av Södra som företag. De tycker att Södra verkar fungera som en paraplyorganisation för medlemmarna.

”Nej! Jag bryr mig inte om Södra. Jag är fristående!”

5 Analys

Nedan följer en analys av tidigare formulerade hypoteser. Varje hypotes utvärderas med avseende på dess relevans och verklighetsförankring. Antingen stämmer hypotesen helt, eller så förkastas hela eller delar av den.

5.1 Hypotes 1

Människor som är osäkra på marknadens spelregler väljer i större utsträckning Kooperationen som affärspartner.

Det går inte att se någon trend att osäkra skogsägarna väljer en kooperativ virkesköpare. Det som ovillkorligen har den största betydelsen i valet av affärspartner är den personliga kontakten med virkesinköparen oberoende av vilket företag denne representerar. Känner skogsägarna att de kan lita på virkesinköparen, har det nästan inte någon betydelse vilket företag personen representerar. Däremot går det att urskilja en osäkerhet hos skogsägare, vilket medför att de oftast håller sig till en och samma affärskontakt för att undvika höga transaktionskostnader. Det kan vara föreningen man som skogsägare känner sig trygg med, men det kan även vara någon av de övriga virkesorganisationerna.

Sammanfattningsvis kan sägas att tryggheten spelar en stor roll för de flesta av de intervjuade skogsägarna. De skogsägare som är medlemmar i Södra kopplar i viss utsträckning denna känsla till föreningen, men även i något fall till den personliga kontakten man har med virkesinspektorn. Bland de icke föreningsanslutna skogsägarna är tryggheten mera konsekvent kopplad till den personliga kontakten med virkesinköparen.

Utifrån detta kan konstateras att hypotesen delvis kan bekräftas.

5.2 Hypotes 2

För att vara fullt tillfredsställd med sitt medlemskap måste skogsägaren väga in fler aspekter än den strikt ekonomiska avkastningen som föreningen erbjuder.

Av de intervjuade skogsägarna är det endast skogsägare G, som uttryckligen värderar faktorer, som ej direkt kan omvandlas i ekonomiska termer. Flera av de övriga skogsägarna säger sig värdera helheten i sina relationer med organisationen, men de poängterar ändå prisets betydelse vid specifika avverkningstillfällen. Skogsägare C uppger att han är tillfredsställd med sitt medlemskap i Södra, men uppger samtidigt att han levererar till andra köpare, då prisskillnaden är betydande. Skogsägare H säger sig vara tillfredsställd med sitt medlemskap, men konstaterar att han förmodligen hade tänkt annorlunda om skogsbruket varit en aktiv del av hans verksamhet. Skogsägare I talar mycket om betydelsen av att få betalt för god kvalitet och har ekonomiska värderingar i sitt resonemang. Skogsägare J är nöjd med sitt medlemskap på grund av den ekonomiska avkastningen och tror att just priset skulle kunna få honom att byta affärspartner.

De icke föreningsanslutna skogsägarna kan ej ställas mot denna hypotes.

På det hela kan denna hypotes till största del förkastas. Medlemmen vill för att vara nöjd med sitt medlemskap kunna se en ekonomisk nytta på ett eller annat vis.

5.3 Hypotes 3

Om det i ett område finns några engagerade skogsägare påverkar detta hur övriga skogsägare ställer sig till föreningarna.

Hypotesen kan kort och gott förkastas, i alla fall i detta område och med dessa skogsägare som underlag. Nästan samtliga intervjuade uppger att de pratar med grannar och andra skogsägare i sin omgivning, men ingen nämner att de på något vis påverkas av andra skogsägare. Ingen av de tillfrågade skogsägarna säger sig ha någon förebild, som man inspireras eller påverkas av i skogliga frågor. Ett par av skogsägarna har dock uppfattningen av att skogsägare C är väldigt aktiv och driftig, men man känner inte till hans affärsidé eller vem han samarbetar med. Skogsägare C svarar att han snarare påverkar andra än att han själv blir påverkad. Det kan konstateras att graden av samordning mellan skogsägarna är i princip obefintlig.

Denna hypotes kan eventuellt få en annan utgång med en djupare analys av de mellanmänniska beteendena hos skogsägarna. I denna studie ställdes endast frågan om man påverkas eller inspireras av andra skogsägare i ens närhet.

5.4 Hypotes 4

Att medlemmarna står varandra socialt nära spelar en stor roll för den kooperativa verksamheten.

I intervjun med skogsägare A framgick det tydligt att samverkan är stark med de närmsta grannarna och att detta betyder mycket för skogsägaren. Man delger övriga när det är dags för avverkning, och ofta passar övriga grannar på att avverka samtidigt för att kunna dela på framkörningsavgiften och på det viset sänka densamma för varje enskild skogsägare. De olika skogsägarna i detta område har dock flera olika samarbetspartner och kan inte förknippas med Södras verksamhet. Övriga skogsägare uppger att de inte har någon social samordning som enar dem i Södras anda.

Utifrån intervjuerna kan hypotesen förkastas. Skogsägarna har en egen uppfattning om vilket alternativ som passar dem bäst, och de argumenterar även på olika vis för sina värderingar. Undantaget är den förenade känslan av att den personliga kontakten med virkesinköparen/inspektorn är oerhört värdefull.

5.5 Hypotes 5

Kunskapsnivå och förståelse för den kooperativa avkastningsmodellen spelar en stor roll för skogsägarens ekonomiskt underbyggda val att bli medlem i en skogsägarförening.

Bland de icke föreningsanslutna skogsägarna är kunskapen om Södras avkastningsmodell väldigt begränsad. Flera säger att priset man får för levererad råvara är det viktigaste, men

man ser inte Södras modell som ett gynnsamt alternativ. I det utvecklade resonemanget antyds det att man vill ha konkreta uppgifter på vad en avverkning kommer att ge för slutnetto, och framför allt avkastningen i steg två enligt den kooperativa modellen är väldigt svagt accepterad hos denna kategori av skogsägare. Skogsägare D säger klart och tydligt att han hellre vill ha sina pengar direkt istället för att vänta upp till ett år för att få dem. Samma sak gäller för skogsägare B, som uttrycker en ovisshet när det kan ta "årvis" innan man vet vilket det slutgiltiga nettot blir.

Medlemmarna har betydligt högre kunskaper om Södras avkastningsmodell även om förståelsen varierar i hög grad. Skogsägare C, G, I och J är mycket positiva till den utdelningsmodell som Södra använder. Skogsägare C är dock skeptisk till att Södra inte bjuder på rotposter, och av det skälet händer det att han säljer avverkningar till andra än Södra. Även skogsägare I förvånas över att inte fler medlemmar verkar för att få tillbaka avkastningen till verksamheten fortare. Skogsägare J är fullt insatt i Södras modell och har även stor förståelse för densamma. Han ser sitt medlemskap som en stor ekonomisk fördel. Skogsägare H är inte alls insatt i Södras modell, men upplever att den fungerar.

Sammanfattningsvis kan konstateras att hos de skogsägare, som är fullt eller nästan fullt införstådda med Södras avkastningsmodell, finns en acceptans, medan de som inte har kunskap inte heller har någon förståelse för modellen. Den upplevs även som mer invecklad än övriga organisationers betalningssystem.

Hypotesen kan bekräftas.

5.6 Hypotes 6

Medlemmar med omfattande verksamhet har ett större intresse i att Kooperationen avkastar mycket kapital.

Av de fem föreningsanknutna skogsägarna har fyra av dem skogsareal på omkring 100 hektar eller mer, medan den femte har knappt 20 hektar. Vid en jämförelse mellan dessa framkommer en klar trend att ekonomin har stor betydelse för de skogsägare som har större verksamhet. Ett undantag är skogsägare G, som inte lägger så stor vikt vid avkastningen utan istället tror att det jämnar ut sig över tiden. Skogsägare H med knappt 20 hektar skog har aldrig ens funderat på avkastningen, då den inte får någon betydelse för hans inaktiva skogsbruk. Skogsägare J är så nöjd att han hade kunnat sätta in mer kapital i föreningen, samtidigt som en kraftig prishöjning från någon av de övriga organisationerna är ett skäl för honom att byta affärspartner.

Denna hypotes kan bara ställas mot föreningsanslutna skogsägare, och bland dem kan den till stor del bekräftas.

5.7 Hypotes 7

Medlemmen känner sig inte bunden av sitt medlemskap och ser affärsmässigt på sitt deläggande i Kooperationen.

Även denna hypotes gäller bara medlemmarna. Flera av de intervjuade medlemmarna anger att de vid förändrade förutsättningar direkt kan komma att byta affärspartner. Dessa uttalanden bygger oftast på ekonomiskt tänkande, men vad man som medlem i Södra värderar varierar mellan de intervjuade skogsägarna. Någon har redan idag flera affärsrelationer än de inom föreningen. Att man känner sig bunden av sitt medlemskap känns i de flesta fall inte igen bland de skogsägare som intervjuats i denna studie. Skogsägare I säger sig dock tycka att det är roligt att leverera sitt virke till Södra och är lite besvärad av att inte veta hur länge han kan vara lojal mot föreningen, på grund av att den inte vill betala för kvalitet.

Skogsägare D, som inte är medlem i Södra, ser positivt på föreningen och tror att den är en bidragande faktor till att prisnivån hålls uppe på en rimlig nivå. Detta resonemang kan vara en faktor, som skulle göra att man känner sig bunden av att vara medlem i en skogsägarförening. Vad skogsägare D uttalar sägs inte av någon utav de medlemmar som har intervjuats. Detta kan tala för att medlemmarna ser rent affärsmässigt på sin relation till föreningen.

Hypotesen kan till stor del bekräftas.

5.8 Hypotes 8

Potentiella medlemmar med nystartad verksamhet eller utvecklad verksamhet, har svårare att acceptera Kooperationens avkastningsmodell än etablerade medlemmar/skogsföretag.

Samtliga intervjuade skogsägare är relativt etablerade utan betungande lån att ta hänsyn till. Skogsägare D har i flera omgångar utökat sitt skogsinnehav och då även tagit lån för att finansiera köpen. Han är angelägen om att snabbt få in pengarna i verksamheten och ser rotpostförsäljning som en bra utväg för att amortera på sin skuld. Skogsägare I är själv nöjd med Södras avkastningsmodell, men är samtidigt förvånad över att den inte diskuteras mer, särskilt av de nystartade och belånade skogsägarna.

Skogsägare D stödjer hypotesen till fullo. I övrigt är underlaget för svagt för att kunna dra några slutsatser om denna hypotes. Om urvalet hade berört fler nystartade skogsföretag, där skuldsättningen är av stor betydelse, hade kanske denna hypotes kunnat klargöras.

6 Diskussion och slutsatser

I inledningen av detta arbete formulerades ett grundproblem om varför skogsägare väljer de affärspartners som de gör. Ett antal frågor ställdes i samband med problemformuleringen. Två av dessa frågor rör de sociala kontakternas betydelse för valet av affärspartner – dels vilken betydelse kontakten med andra skogsägare har och dels vilken betydelse kontakten med virkesinköparen har.

Vad som varit frekvent återkommande i alla intervjuer är den betydelse som virkesinköparen har för vilken affärspartner skogsägaren väljer att samarbeta med. Det finns de skogsägare som uppger att de skulle fortsätta leverera till samma virkesinköpare, även om denne skulle byta arbetsgivare.

Däremot visar det sig att den sociala kontakten mellan skogsägare är av ringa betydelse för vart man levererar sitt virke. Skogsägarna pratar med varandra, men de säger sig inte påverkas av varandra när det gäller val av affärspartner. Här kan det dock finnas geografiska skillnader. Hade studien gjorts i en annan del av Södras område, hade resultatet kanske sett annorlunda ut.

I grund och botten startade Kooperationen på grund av gemensamma intressen. För att medlemmarna ska få dessa intressen tillgodosedda måste de investera i Kooperationen, men också att hålla sig till den som affärspartner. Södra arbetar i dag på ett sätt, som ej direkt känns igen från den ursprungliga kooperativa tanken. Södra är dock en framgångsrik förening med hög vinstutdelning till medlemmarna. Dessa faktorer gör att medlemmen inte i så hög utsträckning känner det gemensamma behovet av en förening, utan de är medlemmar av mer individuellt ekonomiska skäl. Detta visar sig tydligt hos de skogsägare, som inte är medlemmar i Södra. Dessa ser inte den ekonomiska nyttan med Södra och därför ej heller någon anledning att ansluta sig till föreningen.

De flesta av skogsägarna i undersökningen är nöjda med den affärspartner de har, och de undersöker sällan andra alternativ. De upplever att transaktionskostnaderna blir för höga på grund av deras osäkerhet om marknadens villkor. Såväl medlemmar som icke-medlemmar beaktar inte den externalitet, som består i att en kooperativ förening oavsiktligt kommer att förbättra marknadssituationen för icke-medlemmar. Vanligtvis är det så att en förening, som arbetar för att höja avräkningspriset till sina medlemmar, påverkar hela marknadens prisbild, varvid också icke-medlemmar gynnas. Detta problem med icke-medlemmar såsom gratispassagerare finns inte i Södras område, eftersom föreningen köper råvaran till ett marknadspris och i stället fördelar överskottet såsom kapitalavkastning till medlemmarna.

Intervjuerna med skogsägarna tyder på att de ekonomiska incitamenten ofta väger tyngst i skogsägarens sätt att tänka. Detta är antagligen helt naturligt, särskilt när det i många fall handlar om höga summor.

En annan fråga som formulerades i det inledande kapitlet var hur mycket tradition och ideologi som ligger bakom valet av affärspartner. Resultaten av studien tyder på att många vill bruka skogen i tidigare generationers anda, särskilt de som har haft aktiva förfäder. Men när det gäller val av affärspartner har tidigare generationers val ingen stor inverkan. I två fall kan anas att ideologiska skäl låg till grund för skogsägarens beslut av att vara medlem i Södra. De båda upplever en positiv känsla i att leverera till Södra. Denna deras ”känsla” för Södra tycks vara genuin och påverkas inte i så stor utsträckning av ekonomiska faktorer. En annan

skogsägare upplever en liknande känsla för Södra, men utifrån hans resonemang framgår det att det ligger starka ekonomiska värderingar bakom Södra-medlemskapet. Det kan finnas en korrelation mellan kunskapen om Södras avkastningsmodell och sympatierna för densamma. De skogsägare, vilka inte har god förståelse, har inte heller den fullständiga kunskapen, trots att de påstår sig ha det.

Det framstår ganska tydligt att skogsägare upplever Södras avkastningsmodell komplicerad och svår att förstå i sin helhet. Detta kan göra att potentiella medlemmar inte fångas in och att potentiell råvara från medlemmar går till konkurrerande organisationer. Andra faktorer såsom svårigheten att bedöma slutnetto och fördröjningen av totallikviden har förmodligen också betydelse för varför det finns krafter som talar emot Södras avkastningsmodell bland skogsägarkåren. En skogsägare uttrycker förvåning över att Södra inte anpassar sitt system bättre för belånade skogsföretag.

En reflektion är att medlemmarna värderar tryggheten med föreningens modell, medan icke-medlemmarna värderar tryggheten i övriga organisationers modeller. Människor drivs av olika krafter, men alla har ett behov av att försvara sitt handlande.

Slutligen; Det är inte viktigast för skogsägaren om han eller hon får mest avkastning genom att välja den ene eller den andre affärspartner. Det viktigaste är att skogsägaren har känslan av att samarbetet med affärspartner är det bästa. Detta är ett omedvetet agerande som grundar sig i att människan vill känna trygghet. Känslan av att göra ett bra val överstiger i de flesta fall det faktiska valet och dess konsekvenser.

Källförteckning

Publikationer

De skogliga aktörerna och skogspolitiken (rapport 8H, 2001)

www.svo.se/forlag/rapporter/1702.pdf

Nilsson, Jerker, 1991, *Kooperativ utveckling*. Studentlitteratur, Lund.

Peterson, Christopher, u.å. "Understanding and Measuring Cooperative Returns". Artikel i *Cooperatives: An Economic and Management Perspective*, eds. David Cobia & Bruce Anderson. (opublicerat manuskript)

Peterson, Christopher, u.å. "Creating and Distributing Returns". Artikel i *Cooperatives: An Economic and Management Perspective*, eds. David Cobia & Bruce Anderson. (opublicerat manuskript)

SÖDRA 2006/07, 2008. Södra Skogsägarna, Växjö.

Internetdokument

Skogsstyrelsens hemsida

www.svo.se 2008-03-04

Skogssällskapets hemsida

www.skogssallskapet.se 2008-03-10

VIDA:s hemsida

www.vida.se 2008-03-10

Derome Skogs hemsida

www.deromeskog.se 2008-03-10

Rörvik Skogs hemsida

www.rtimber.se 2008-03-10

Holmen Skogs hemsida

www.holmenskog.com 2008-03-10

ATA Timbers hemsida

www.ata.nu 2008-03-10

Sveaskogs hemsida

www.sveaskog.se 2008-03-10

Muntliga källor

Magnus Berg, Medlemschef, Södra Skogsägarna, Växjö; samtal vid många tillfällen

Ägarna till de tio skogsfastigheterna

Bilaga 1. Frågeguide

Denna frågeguide är en mall för vilka frågor man vill få svar på av skogsägarna. Den består av två delar, där första ställer mer allmänna frågor om skogsägarens skogsinnehav och aktivitet. Den andra delen skall ge svar på de formulerade hypoteserna.

Del 1

Hur många hektar skogsmark äger du?

Hur är din skogsmark fördelad, vad gäller produktiv skogsmark kontra impediment?

Bor och lever du på din skogsfastighet?

Har din skogsfastighet funnits i familjen i tidigare generationer?

Hur länge har skogsfastigheten varit i din ägo?

Innebar anskaffningen av din skogsfastighet att du behövde låna kapital?

Pratar du ofta om ditt skogsbrukande med andra skogsägare i din närhet?

Anser du dig vara aktiv i ditt skogsbrukande?

Vilken är din viktigaste rådgivare i skogliga frågor?

Är det på eget initiativ, eller på rekommendation från t ex en virkesinköpare/skogsinspektor som du gör avverkningar och skogsvårdsåtgärder?

Del 2

Är du insatt i vilka aktörer som verkar på marknaden i ditt område och känner du till deras olika affärsidéer?

Finns det andra faktorer än de ekonomiska som du värdesätter i en relation med en virkesorganisation?

Finns det andra skogsägare i din närhet som du inspireras/påverkas av i dina val av affärspartner?

Hur uppfattar du skogsägarföreningens ekonomiska avkastningsmodell? (frågan bör utvecklas muntligen, beroende på hur den uppfattas av skogsägaren)

Känner du dig skyldig att förvalta skogen enligt tidigare ägares principer, både vad gäller skogsskötsel och affärskontakter?

Är du tillfredsställd med att föreningen förvaltar en del av din avkastning från levererad skogsråvara - Södra behåller en del av likviden som ditt insatskapital? (fråga till medlemmar)

Vad skulle få dig att byta affärspartner i ditt skogsföretagande?

Hur ser du på framtiden och de valmöjligheter som finns för dina skogsråvaruleveranser?

Är maximal ekonomisk avkastning viktigast för dig som skogsägare eller finns det annat du värderar högre?

Vad står skogsägarföreningen för, enligt dig?

Får du råd och tips av andra skogsägare vad gäller val av affärspartner?

Är du insatt i den ekonomiska modellen som södra använder sig av? (fråga till medlemmar)

Strävar du alltid efter att sälja till den som kan ge dig det mest förmånliga priset just för tillfället?

Pris: 100:- (exkl moms)

Tryck: SLU, Institutionen för ekonomi, Uppsala, 2008

Distribution:

Sveriges lantbruksuniversitet
Institutionen för ekonomi
Box 7013
750 07 Uppsala
Tel 018-67 10 00

Swedish University of Agricultural Sciences
Department of Economics
P.O. Box 7013
SE-750 07 Uppsala, Sweden
Fax + 46 18 67 35 02