

Entreprenörernas åsikter om Sydveds samarbetsförmåga

*Forest contractors' opinion about
Sydveds cooperation ability*



Carl-Johan Bengtsson



Institutionen för skogens produkter och marknader

**Entreprenörernas åsikter om
Sydveds samarbetsförmåga**

*Forest contractors' opinion about
Sydveds cooperation ability*

Carl-Johan Bengtsson

*Examensarbete 10 poäng, B-nivå i ämnet skogshushållning
Carl-Johan Bengtsson, skogsingenjörsprogrammet 03/06*

Handledare: Lars Hedman

FÖRORD

Vid Skogsmästarskolan i Skinnskatteberg ingår det för samtliga blivande Skogsmästare/Skogsingenjörer att skriva ett examensarbete som omfattar 10 högskolepoäng. Examensarbetet ger studenterna möjlighet att fördjupa sig i ett ämne, och tillämpa de kunskaper som förvärvats under utbildningen. Syftet med arbetet var att genomföra en undersökning bland Sydveds ”ordinarie” entreprenörer (93 st), för att på så vis få fram tänkbara förbättringar som kan gynna båda parterna i längden samt att ge Sydved en vägledning i deras arbete för att nå bästa resultat i framtiden.

Anledningen till att jag valt detta ämne är min tidigare bakgrund som skotarförare. Där fick jag goda erfarenhet av hur arbete fortgår bland entreprenörer och vilka problem de dagligen ställs inför. När man hör de konstruktiva uppfattningarna/idéer som diskuteras mellan olika entreprenörer, anser jag att deras idéer borde vidarebefordras till Sydved för att öka konkurrenskraften och förbättra samarbetsförmågan i framtiden.

Ämnet för examensarbetet är valt på eget initiativ, men har stöttats upp av Sydved. Kontaktperson inom Sydved har varit Thomas Höijer. Specialist på miljö och produktion. Telefon: 036-30 17 85, Mobil: 070-558 26 08, thomas.hojjer@sydved.se.

Handledare från SLU har varit Lars Hedman, institutionen för skogens produkter och marknader i Uppsala.

Kullenbergstorp
2006-09-14

Carl-Johan Bengtsson

ABSTRACT

This report is the result of a questionnaire survey done in cooperation with the company Sydved and their contractors. The investigation concerned all their ordinary contractors. The main goal with the study was to find out the contractors opinion about the current cooperation conditions with Sydved, their opinion about the future and how to improve the cooperation.

All contractors got a questionnaire to fill in and return within a given date. The percentage of answers was 48 % at the first stage and further 11 % answered after reminder.

The result of the investigation indicated that the contractors in general have a positive attitude to Sydved and the way that the company acts. The “contractors’ web site” concept is highly accepted and appreciated, although they point out some necessary improvements. The main weak point seems to be that the purchasers do not continuously put in comprehensive contract documentation for the job area in time before the job is going to start. Lack of information or late information can easily result in a poor job result.

According to the contractors opinion another area of great importance is communication and feedback. 65 % of them agreed on this statement and among these, 37 % stated that the responsible contact person/purchaser should always follow up a completed contract.

The majority of the contractors believes in bigger machines in the future that are capable of giving better comprehensive services and as many as 54 % would be willing to invest in new machinery if the conditions were okay. Most decisive will be an improved profitability and the availability of competent machine operators. In general most of the contractors have the opinion that Sydved must listen more to the forest owners’ point of view in order to improve the confidence and improve the conditions for better business opportunities in the future.

Based upon the contractors answers there is a general optimism for the future cooperation, provided that Sydved work hard to solve those problem areas pointed out in this report.

Keywords: Forestry, contractors, working situation, cooperation

SAMMANFATTNING

Den här rapporten är ett examensarbete som utförts i samarbete med Sydved och deras entreprenörskår. Undersökningen berörde samtliga ”ordinarie” entreprenörer inom Sydved. Den undersöker bland annat entreprenörernas attityder gentemot Sydveds samarbete och hur framtidens entreprenörer eventuellt kommer att framstå.

Samtliga berörda entreprenörer fick en frågeenkät att besvara och returnera ifylld. Svarsfrekvensen var 48 % efter utsatt slutdatum. Ytterligare 11 % av svaren inkom efter en extra insatt telefonpåtryckning.

Resultatet av undersökningen visar på att entreprenörerna är positivt inställda till Sydveds agerande gällande samarbetet parterna i mellan. Beträffande entreprenörswebben är det ideliga positiva tongångar runt konceptets idéer. Den största bristen som framkommit, är att inköparna inte kontinuerligt lägger in fullständiga arbetsbeskrivningar på entreprenörernas traktbanker i god tid innan arbetet har påbörjats. I och med att informationsöverföringen inte sköts tillfredsställande från den ena partnern sida blir följaktligen inte håller motpartens åtagande korrekt skötta.

Angående kommunikationen och feedbacken från Sydveds sida önskas det avsevärt mer av entreprenörerna. 65 % av dem som ansåg att responsen är för dålig eller var tveksamma till om den uppfyller gälland behov, svarade 37 % att: Varje ansvarig kontaktman/inköpare borde kontinuerligt följa upp samtliga slutförda arbeten.

I framtiden tror sig majoriteten av Sydveds entreprenörer se en utveckling mot allt större maskinenheter med ett heltäckande servicetagande. Detta understöds även av att 54 % är villiga att nyinvestera i framtiden om rätt förutsättningar finns. Dessa premisser består bland annat av en ökande lönsamhet och att kompetent personal finns att tillgå. En allmän uppfattning som delas av många entreprenörer, är att Sydved bör bli mer lyhörda för vad markägaren har att säga, för att på så vis öka förtroendet och möjligheterna till framtida virkesinköp.

Slutsatsen blir utifrån entreprenörernas svar att det finns en stor optimism in för det framtida samarbetet. Det viktigaste i sammanhanget är att Sydved jobbar kontinuerlig för att lösa de problem som framförts under resultatdelen så att entreprenörerna känner sig betydelsefulla och uppskattade.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

FÖRORD

ABSTRACT

SAMMANFATTNING

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. INLEDNING	1
1.1. Bakgrund och värd företag	1
1.2. Entreprenörswebben	2
1.3. Syfte	2
2. MATERIAL OCH METODER	3
2.1. Urvalskriterier	3
2.2. Frågeformulär och följebrev	3
2.3. Påminnelse och intervjuer	4
2.4. Sammanställning	4
3. RESULTAT	5
3.1. Underlag	5
3.2. Helhetsintryck	6
3.3. Entreprenörswebben	9
3.4. Kommunikationen	13
3.5. Framtiden	13
3.6. Övrigt	18
4. DISKUSSION	20
4.1. Frågor och svar	20
4.2. Hur upplevs entreprenörswebben	20
4.3. Sydveds kommunikation	21
4.4. Framtiden	21
4.5. Slutsats	22
5. KÄLLFÖRTECKNING	23
Bilaga 1. Frågeformulär	24
Bilaga 2. Följebrev	30

1 INLEDNING

1.1 Bakgrund och värd företag

Sydved grundades 1979 av Stora Enso, Munksjö och dåvarande MoDo för att förse deras dåvarande industrier med massaved i södra Sverige. I dag delas ägarstrukturen av Stora Enso och Munksjö. Man har emellertid fortfarande kvar samma mål, men har utökat verksamheten, genom att bland annat erbjuda ett skogligt fullservicepaket till samtliga skogsägare i södra Sverige och breddat koncernen med två dotterbolag: Sydved Energileveranser (Seab) som omsätter ca 450 miljoner kronor och Skogsutveckling Syd AB (Susab) som omsätter ca 50 miljoner kronor. Totalt omsätter koncernen ca 2,5 miljarder kronor.

Upptagningsområdet sträcker sig från Trelleborg i söder till Örebro i norr. För att underlätta verksamheten har man delat in upptagningsområdet i två regioner, nord och syd som i sin tur är uppdelade i totalt 13 olika distrikt. Varje distrikt har till uppgift att köpa skog på rot och leveransvirke, samt erbjuda skoglig fullservice till skogsägarna.



Figur 1. Sydveds upptagningsområde.

Med de förutsättningarna strävar Sydved efter att bli landets bästa affärspartner för handel med skogsråvara. Ett steg i denna riktning är att utbilda sina trogna entreprenörer för att på så vis öka kompetensen inom företaget och kunna påvisa fördelen med just deras maskinlag. Det är i denna process som detta examensarbete kommer att fylla sin största funktion. Genom att få en uppskattning om hur entreprenörerna tycker och tänker kan alla parter vinna på detta på sikt (markägare, entreprenörer och industrin).

Att upprätthålla ett gott samarbetsklimat mellan entreprenören och uppdragsgivaren har en avsevärd betydelse för att åstadkomma ett fullgott resultat. Med detta i bakhuvudet så sammanställdes ett frågeformulär som skickades ut till 93 st aktiva entreprenörer inom Sydved. Resultatet och analysen av detta examensarbete kommer förhoppningsvis att påverka och förbättra samarbetet genom framförandet av nya idéer och infallsvinklar.

1.2 Entreprenörswebben

Sydved har utvecklat ett webbaserat system för att skapa gynnsammare förutsättningar för entreprenörernas och likaledes för inköparnas dagliga arbete. Websidan ger entreprenörerna möjligheten att ladda hem diverse kartfiler, traktordirektiv, ta del av aktuella nyhetshändelser inom koncernen, bevaka aktuell vrakandel på respektive objekt, rapportera in avverkad och utkörd virkesvolym, mm. Inköparna kan på ett liknande sätt smidigt planera avverkningarna och distribuera ut traktordirektiv och därefter snabbt och smidigt få in virkesvolymerna för att sedan planera logistiken.

1.3 Syfte

Syftet med arbetet är att få fram tänkbara förbättringar som kan gynna båda parterna i längden samt ge Sydved en vägledning i deras arbete för att nå bästa resultat i framtiden.

Följande frågeställningar har i grova drag klarlagts:

- Hur värdföretagets entreprenörer ser på framtiden som egna företagare.
- Hur samarbetet upplevs.
- Vilken typ av entreprenör kommer vi att se i framtiden?
- Hur fungerar entreprenörswebben och dess funktioner?
- Är enkätundersökningar det rätt sättet att ta reda på entreprenörernas situation.

2 MATERIAL OCH METODER

Rapporten är baserad på en enkätundersökning hos och personliga intervjuer med Sydveds "ordinarie" entreprenörer (endast maskinsidan). Bland de uppgifter som insamlats kan nämnas framtidstron inom branschen, hur dagens sommarbete fungerar med Sydved och dess relevans.

2.1 Urvalskriterier

Innan arbetet kunde påbörjas fastställdes vilka entreprenörer som skulle ingå i undersökningen. De berörda var 93 st, som alla ansågs vara "ordinarie" entreprenörer inom respektive distrikt (Totalt 13 distrikt inom Sydved). För att kunna bedöma vilka som ansågs vara ordinarie eller inte, fick vi börja med utgångsläget: Vilka hade Sydved skickat på en utbildningsvecka till Östermalma av den totala entreprenörskåren inom företaget? Med andra ord hade man satsat pengar på dessa, för att uppnå ett långsiktigt samarbete, dessa torde därför bli Sydveds "ordinarie" entreprenörer i framtiden.

Där det fanns samägda företag togs det endast kontakt med en av representanterna som fick företräda den eller de övriga ägarna. Ett svarsfrekvens mål uppsattes till minimum krav om 50 % av den totala mängden tillfrågade entreprenörer.

2.2 Frågeformulär och följbrev

När undersökningsgruppen var utvald återstod arbetet med att skapa ett frågeformulär¹. Den viktigaste utgångspunkten var att enkätfrågorna skulle besvara frågeställningarna för arbetet, det vill säga examensarbetets syfte.

Det finns flera aspekter att ta hänsyn till vid ett frågeformulärs strukturuppbyggnad och utformning. Frågorna ska ge svar på det som efterfrågas, de inkomna svaren ska vara lättolkade, frågorna måste vara väl utformade så att inga missförstånd kan uppstå och till sist ska frågorna vara enkla att besvara. I den slutgiltiga enkäten efter ett flertal genomgångar med handledare och övrig hjälpsam personal slutade antalet frågor på 22 stycken. Utifrån dessa förutsättningar har frågeformuläret sammanställts och skickades ut till samtliga berörda entreprenörer inom Sydved tillsammans med ett följbrev² som beskrev syftet med undersökningen (totalt 93 stycken utskick). I utskicket bifogades även ett svarskuvert för att höja motivationen att återsända ifyllt svar. Sista svarsdatum sattes till en vecka efter utskicket. Det ska poängteras att undersökningen var helt frivillig och inga personer kommer att registreras bland dom svarande.

1. Frågeformuläret, se bilaga 1
2. Följbrevet, se bilaga 2

2.3 Påminnelse och intervjuer

Svarsfrekvensen på första utskicket blev lägre än väntat, endast 48 % av svaren inkom efter utsatt slutdatum. Därför bestämdes att samtliga som inte svarat efter utsatt tid skulle påminnas via telefonpåstötningar, vilket höjde svarsfrekvensen med ytterligare 11 %. När det andra slutdatumet var passerat återstod det ca: 40 % av entreprenörerna som inte hade svarat på enkäten, dessa fick då betraktas som mindre intresserade av att påverka den framtida situationen. Det ska samtidigt påvisas att undersökningen var helt frivillig att delta i, och därför ska ingen skugga falla över de som inte valde att besvara frågorna.

För att få en viss svarsprocent säkerställd utfördes 12 stycken intervjuer bland de fyra sydligaste distrikten, Kristianstad, Hässleholm, Älmhult och Halmstad. En annan bidragande orsak att välja intervjumodellen, var frågeställningarnas komplexitet som bland annat krävde flertalet tidskrävande motiveringar, och att entreprenörerna upplevde denna struktur av sondering betydligt smidigare. Men tyvärr var detta inte en möjlig modell för samtliga entreprenörer med tanke på hur tidschemat och den ekonomiska situationen såg ut.

2.4 Sammanställning

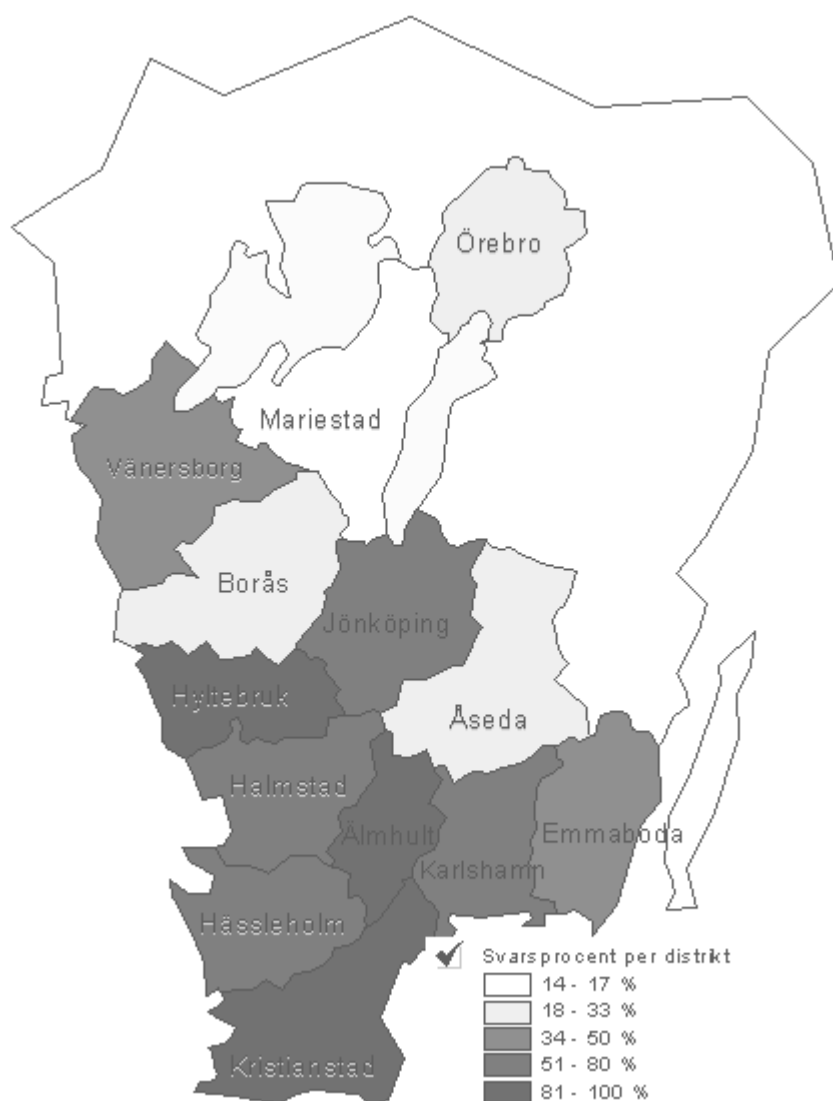
Svaren som tillhandahölls efter utsatt tid lades in i en arbetsbok i Excel där varje fråga fick en egen kolumn för att på så vis lättare kunna filtrera fram frekvensen i undersökningen och skapa diverse diagram. För att inte göra arbetsbladet alltför stort och tungrott lades samtliga kommentarer dolda in under respektive fråga.

3 RESULTAT

3.1 Underlag

Undersökningen bygger på de enkätbrev som skickades ut i februari -06 (93st) till samtliga "ordinarie" entreprenörer inom Sydved och de svar som sedan inkom. Här redovisas flertalet av frågorna som ställdes i brevet och merparten av dess kommentarer till respektive fråga. Till och med 2006-03-20 hade 55 enkätsvar inkommit vilket ger svarsfrekvensen 59 %.

Av de 55 entreprenörer som återsänt ifyllt svarsbrev före utsatt slut datum, är det en stor spridning från vilka distrikt svaren inkommit. GIS-animationen nedan fast slår på ett tydligt vis vilka distrikt vars entreprenörer varit ambitiösa och återsänt ifyllt svarsbrev. Det ska tilläggas att i distrikten Kristianstad, Älmhult, Hässleholm och Halmstad har tre entreprenörer personliga intervjuats i respektive distrikt, vilket kan ha påverkat resultatet till viss del i dessa områden.

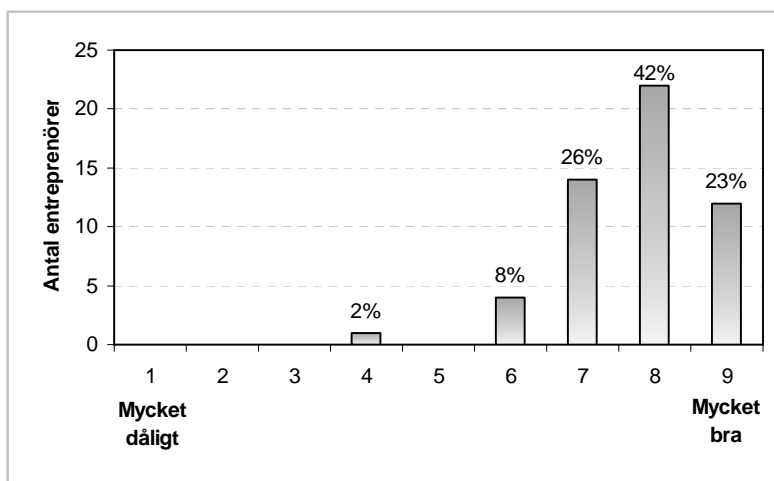


Figur 2. Svarsfrekvensen inom respektive distrikt.

3.2 Helhetsintryck

Hur upplever du samarbetet med Sydved?

Det förekommer en stor tillförsikt bland entreprenörerna om hur samarbetet fungerar, men de kommenterar samtidigt att det krävs en ständig strävan av att förbättra samarbetet för att arbetet ska effektiviseras och bli ytterligare inspirerande. Detta förutsätter samtidigt att entreprenörerna tar sitt ansvar och bjuder upp till en aktiv dialog med Sydved.



Figur 3. Entreprenörernas gradering av samarbetet med Sydved. Medelbetyg: 7,74.

Hur uppfattar du framtidstron inom branschen?

Framtidstron verkar stundtals osäker, vilket kan vara ett naturligt scenario omedelbar efter stormen Gudruns förödelse. Hur kommer kontraktet att utformas och var kommer ersättningsnivån att hamna i framtiden? Finns det för många aktörer på marknaden? Dessa och ett flertal andra frågeställningar bekymrar troligen entreprenörerna och bidrar sannolikt till den osäkerhet som råder i dagsläget. Samtidigt råder det en stor framtidsoptimism över hur situationen kommer att lösa sig. Som egen företagare måste man våga tro på sitt koncept och utgå ifrån dessa premisser.

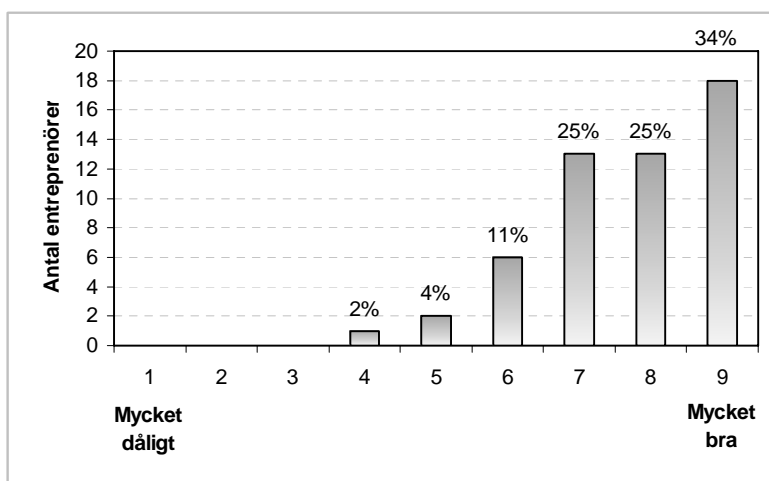
- Osäker: 20st (38 %)
- Optimistisk: 19st (36 %)
- Bra: 11st (21 %)
- Mycket bra: 3st (6 %)

Citat ur breven:

- Har man inte inställningen om en bra framtid, kan man syssla med något annat.
- Stormen är en stor osäkerhets faktor.

Hur bedömer du dina chanser till ett fortsatt tillfredsställande samarbete med Sydved?

Entreprenörerna tror på ett fortsatt mycket bra samarbete, vilket är oerhört viktigt att påvisa om Sydved ska våga satsa på en vidareutveckling för att uppnå ett bättre resultat i alla led. Om man jämför vad entreprenörerna tycker om samarbetet i dag (medelbetyg: 7,74) och hur det kommer att utvecklas i framtiden (medelbetyg 7,68) konstateras dock en viss negativ trend.



Figur 4. Hög optimism inför ett fortsatt framtida samarbete med Sydved. Medelbetyg: 7,68.

Hur ser förartillgången ut på arbetsmarknaden?

Merparten av de som svarade på frågan anser att förartillgången är dålig eller bekymmersam. Huvudorsaken till denna utveckling råder det delade meningar om. Förmodligen är inget av nedanstående citat felaktiga, utan snarare är det en kombination av flera faktorer som spelar in. Med rätt hög sannolikhet har även den geografiska situationen en betydande effekt. Oavsett vilka faktorer som spelar in så anser 6st (12 %), i motsats till de övriga, att förartillgången är god.

- God: 6st (12%)
- Dålig: 23st (45%)
- Bekymmersam: 22st (43%)

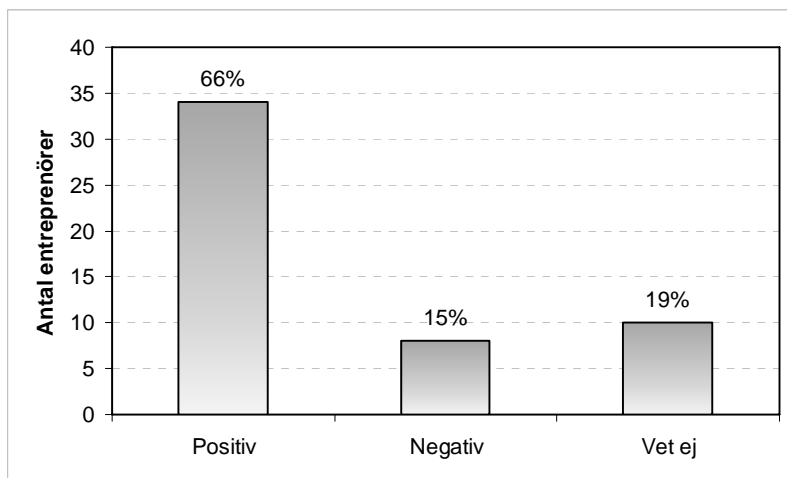
Citat ur breven:

- Förartillgången har blivit betydligt bättre, på grund av att många förare har provat på att köra under stormperioden, men de behöver oftast ha en mer teoretisk utbildning för att bemöta dom krav som ställs på entreprenörsföretagen.
- Det är ett fruktansvärt krävande jobb, hårt tempo och osocialt (3st).
- Skogsskolorna är för dåliga. En nyexaminerad förare presterar endast 40 % av sin möjliga maxkapacitet (5st).
- För låg status. I dag tjänar man betydligt mer att jobba på en fabrik och man har sina fasta tider, vilket inte förekommer i skogen (5st).
- För korta kontrakt, vilket medför försämrade trygghet för entreprenörer som vill anställa. Bolagens fel!

- De bästa förarna blir egna företagare.
- Prispressen, ingen möjlighet att få ta del när bolagen gör miljardvinster.
- Utvecklingen är god då många förare har blivit arbetslösa efter stormen samt genom anbudsupphandlingen som pågår i Södra Sverige.

Hur ser du på framtiden som egen företagare?

Majoriteten anser sig vara positiva till framtiden som egen företagare, men att det samtidigt krävs vissa förändringar för att öka lönsamheten och effektivisera företagandet. Det är bara att konstatera att det är ett antal aspekter som spelar in, allt i från hur myndigheterna agerar till hur vädrets makter uppträder.



Figur 5. Entreprenörernas attityd till sitt eget företagande.

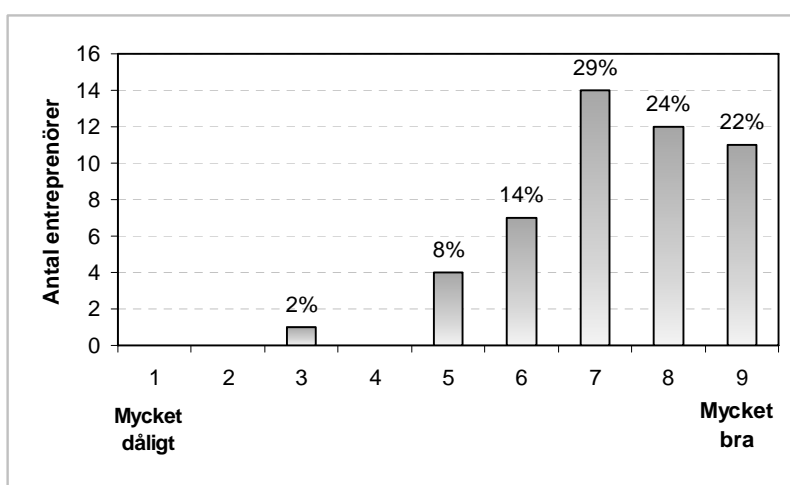
Citat ur breven:

- Det är väldigt svårt att sja om framtiden med tanke på stormen Gudruns härjningar (5st).
- Vi som vill kommer att ha möjligheten att utveckla oss i framtiden.
- Beror mycket på myndigheterna (2st)
- Tror på ett fullgott samarbete med Sydved (3st).
- Tyvärr en hårt ekonomiskt pressad bransch (6st).
- Den dag som jag inte ser positivt på framtiden lägger jag av.
- Industrin behöver ständig ny råvara, energibranschen ökar stadigt och Sverige behöver småföretagen (2st).
- Osäkerheten i nuläget med de nya upphandlingarna, skall priset pressas ännu mer? Detta kommer vi inte att klara av, vi ligger redan på gränsen. Svårt att få lönsamhet i verksamheten när de ställer högre produktionskrav, men vill betala mindre (2st).
- Samarbete mellan entreprenörerna och Sydved har blivit bättre under de senaste åren (5st).

3.3 Entreprenörswebben

Hur upplever Du entreprenörswebben?

Helhetsintrycket av entreprenörswebben är mycket bra (medelbetyg: 7,27), men samtidigt ska vi inte overse den starka kritik som framförts om hur inköparna försummar möjligheten att fylla i arbetsinstruktioner och tillhörande kartmaterial i tid. (Komihåg att det är väldigt stor spridning mellan inköpare och inköpare). Ett annat kritiskt argument som bör beaktas av Sydved och likaledes dotterbolaget Susab, är att det idag inte finns något fullständigt sammanlänkande system mellan dom olika bolagens program. Detta kan få till följd att entreprenörerna blir tvungna att ringa en massa onödiga samtal eller tvingas lita på sina erfarenheter över aktuellt område, för att lösa diverse oklarheter. Detta är kanske inte en felaktig tendens i sig, att ha självgående entreprenörerna, men det kan öka missförstånden och leda till irritation.

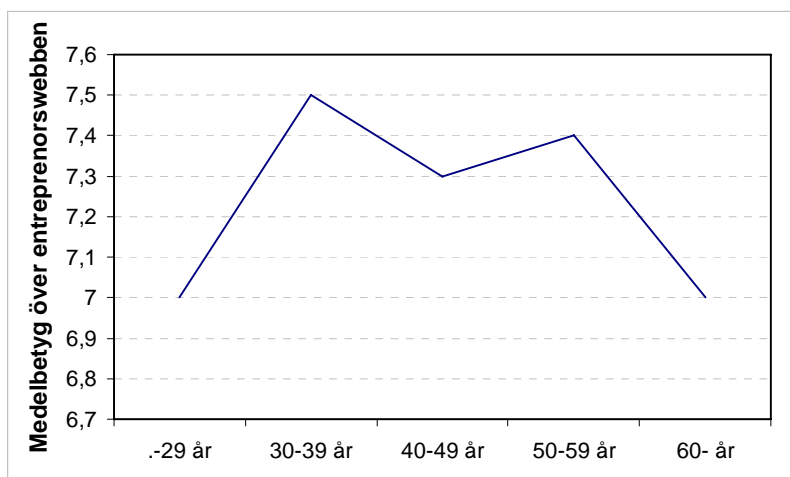


Figur 6. Det allmänna omdömet om entreprenörswebben. Medelbetyg: 7,27.

Citat ur breven:

- Alla inköpare borde följa en mall när de fyller i arbetsinstruktionerna, någon form av standardiserade instruktioner. Bör även använda sig av samma fackuttryck, för att inte missförstånd ska ske.
- Ett stort problem är att entreprenörswebben inte är sammanlänkat med Susab (3st).
- Skulle nog fungera mycket bättre om distriktspersonalen la in alla uppgifter med en gång. Då skulle man slippa att ringa en massa onödiga tidskrävande samtal (5st).
- Kan utvecklas och bli mycket bra, tidsbesparande (2st).
- Det gäller för Sydved att jobba med entreprenörswebben så att den blir så enkel som möjligt.
- Införa de förslag vi framförde under utbildningsveckan.

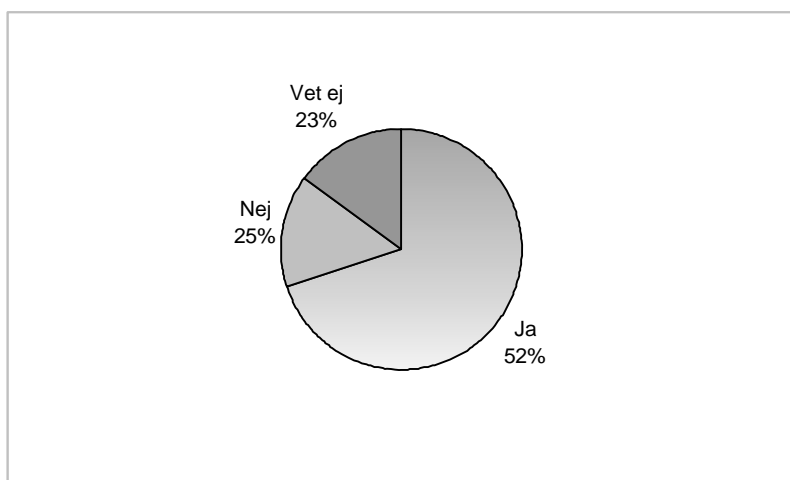
En trolig förklaring till varför de som är 29 år eller yngre har en lägre genomsnittlig tilltro till entreprenörswebben kan bero på för lite information över hur systemet fungerar? Förvånande vore det om den yngre skaran inte har bättre datorvana än 60+gruppen, som kan skylla på sin förmodligen sena datoranvändning.



Figur 7. Visa medelbetyget över hur entreprenörswebben upplevs, fördelat på åldersklasser.

Är omfattningen på entreprenörswebbens funktioner tillräckliga?

Precis hälften av svarsgruppen tycker att funktionerna är tillräckliga på entreprenörswebben. Det mest konkreta förslag som påpekats är att Sydved även måste kunna erbjuda någon form av fakturering över webben. I dagsläget är nämligen entreprenörerna tvungna att faxa eller ringa in sina arbetstimmar.



Figur 8. Är entreprenörswebbens funktioner tillräckliga i dagsläget?

Citat ur breven:

- I nuläget är informationen tillräcklig, men det kommer krävas mer i framtiden (5st).
- När faktureringen också sker via entreprenörswebben så är den fullkomlig (3st).
- Större utbud av uppgifter om fastighetsnamn/beteckningar, markägare, grannar, mm (2st).
- Skanna in virket vid bilväg, så vi sliper sätta på vältbrickor. (Chips i virket + GPS). Vi är för duktiga för att sätta på vältbrickor, det tar för mycket av vår dyrbara tid.
- Klarare regler om upplagsplatser, röjning längs vägar, lagning av körspår.
- Har använt entreprenörswebben för lite, behöver mer tid att lära (2st).

Nämna några exempel om E-webben som är positiva och negativa?

Positiva citat ur breven:

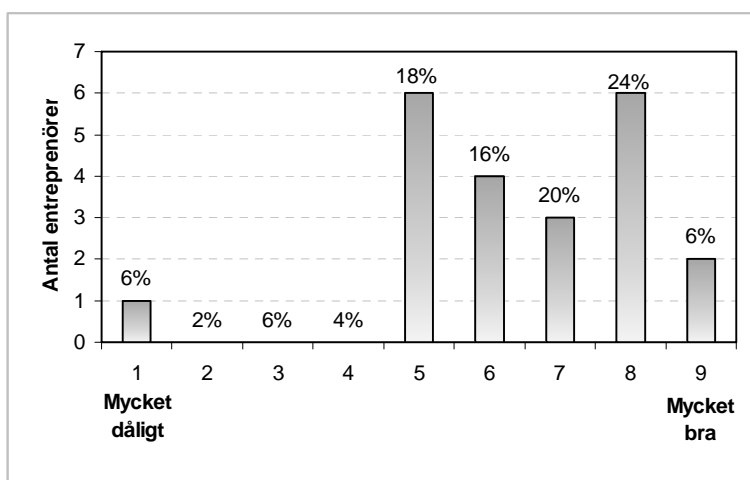
- Ser vrakandelen, inmätta virkesvolymen, prislister, kartor med geokod, skriva ut värtlappar, mm (17st).
- Smidigt att hämta hem nya jobb och underlättar entreprenörernas jobb (7st).
- Nyhetsuppslagen är positiva, men borde rensas oftare för att hålla intresset uppe.
- Kan plocka ut material när som helst på dygnet. Sparar in många samtal. (5st).

Negativa citat ur breven:

- Svårt att lägga in vägstandarden (framförallt när det finns snö). Borde finnas någon typ av lathund för att förenkla och beskriva de olika väg klasserna.
- Om ändringar sker i entreprenörswebben måste vi omgående bli informerade. Detta har inte sköts tillfredsställande.
- Objekten är inte alltid tillgängliga eller inrymmer inte fullständig arbetsbeskrivning (8st).
- Många har endast modem, vilket medför stora problem (3st).
- Extra arbete utan betalning. Kostnader för entreprenören (3st).
- Används tyvärr inte av alla.

Hur fungerar Entreprenörswebbens informationsöverföring från Sydved till entreprenör (Arbetsbeskrivning, Kartor, mm)?

Uppfattningen om hur informationsöverföringen utförts från Sydveds inköpare går mestadels isär. En besvärande punkt som belysts tidigare, är den stora variation som förekommer bland inköparna om hur noggrann man är med att lägga ut fullkomliga arbetsbeskrivningarna i tid. Medelbetyget hamnar på 6,00 vilket är godkänt, men här finns mer att finslipa för att alla parter ska bli nöjda i framtiden. En stor fördel som framhålls i de flesta fall, är möjligheten att hämta hem nya objekt när som helst på dygnet vilket förfinar planeringen och ökar framförhållningen. Med andra ord är entreprenörswebben här för att stanna!



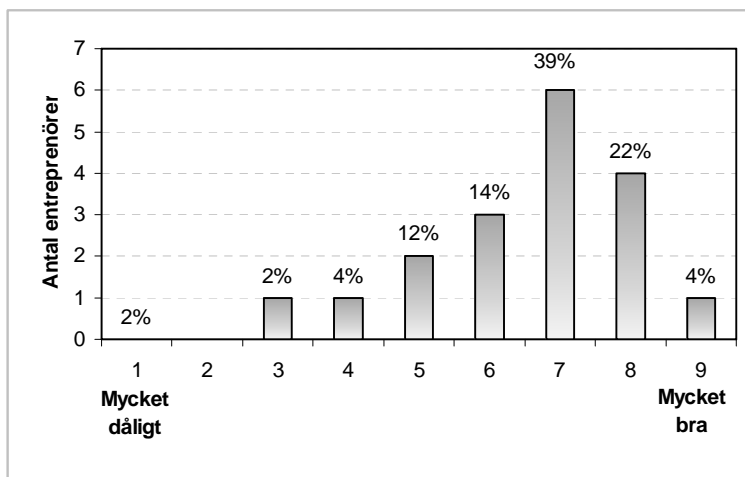
Figur 9. Entreprenörernas uppfattning om hur informationsöverföringen fungerar från Sydveds sida. Medelbetyg: 6,04.

Citat ur breven:

- Bra kartor. För lite om hur gallringarna ska utföras och hur markägaren vill ha det. Bli mer lyhörda som inköpare.
- Inköparen har ett stort ansvar att det fungerar. Stor spridning mellan inköparna. "kvalitetsmässigt" (2st).
- Kan bli bättre om inköparen alltid lägger in kartor, vilket det har slarvats med en hel del. Annars fungerar det bra (2st).
- Vi kan ibland starta på objekt som inte är registrerade på webben, vilket inte är så bra (2st).
- Blir bättre och bättre. Skulle även vilja ha tillgång till skogsbruksplanerna.

Hur fungerar Entreprenörswebbens informationsöverföring från entreprenör till Sydved (Generell naturvård, Produktionsrapportering, mm)?

Bland entreprenörerna finns en viss självkritik om hur inrapporteringen sköts. De förklaringar som utfärdats om varför informationsöverföringen inte fungerat tillfredsställande är bland annat långsamma modem samt svårt att motivera sig att sköta uppgiften när den inte sköts 100 procentigt av motparten. Uppenbarligen behöver båda parterna skärpa sig när det gäller den oerhört viktiga rapporteringen oavsett vad man tycker om systemet.



Figur 10. Entreprenörernas uppfattning om hur överförandet av information sker från deras egen sida till Sydved. Medelbetyg: 6,59.

Citat ur breven:

- Oftast är man tröt på kvällen vilket kan leda till förseningar i rapporteringen (3st).
- Det borde införskaffas modärnare klavar med USB-uttag eller blåtand. Kalibreringen är dessutom alldeles för omfattande på klaven.
- Mot Sydved fungerar det bra, men mot Susab krävs det mer.
- Man tappar intresset när det inte fungerar från Sydveds sida (2st).
- Fungerar inget vidare på grund av segt modem. (Tar för lång tid).
- Det blir lite moment 22. Är inte objekten inlagda i tid utan blir införda först efter objektet är klar så funkar inte principen för webben.
- Kan vara svårt att få förarna att rapportera, svårt att kontrollera om de har fyllt i korrekt.

3.4 Kommunikationen

Upplever du att Sydved lämnar tillfredsställande feedback på utfört arbete?

Av de 52 som besvarat frågan anger 35st (65 %) att Sydved inte lämnar tillfredsställande feedback efter avslutade objekt. Väldigt många uttrycker samtidigt en förståelse om inköparna har en pressad vardag och på detta viset inte hinner utföra de önskade uppföljningar, men målet måste ändå vara att bli bättre på detta moment.

- Ja: 19st (35 %)
- Nej: 15st (28 %)
- Tveksamt: 20st (37 %)

På vilket sätt borde man lösa detta problem?

Samtliga som svarade Nej eller Tveksamt (65 %) på ovanstående fråga, var samtidigt tvungna att besvara nästkommande fråga för att på så vis motivera sitt ställningstagande om hur problematiken skall lösas.

Av de som var tvungen att yttra sig över den sistnämnda frågan, svarade 37 % att varje ansvarig kontaktman/inköpare borde kontinuerligt följa upp samtliga slutförda arbeten. 15 % föreslog att Sydved ska bli mer lyhörda över vad entreprenörerna har att säga och 7 % önskade fler gemensamma tillfällen där genomgång sker om vad som varit bra respektive dåligt. Resterande 41 % ville se någon kombinationsform bland dom föreslagna lösningarna. Den vanligaste kombinationen var alternativ ett och tre. (se bifogat frågeformulär, fråga 19).

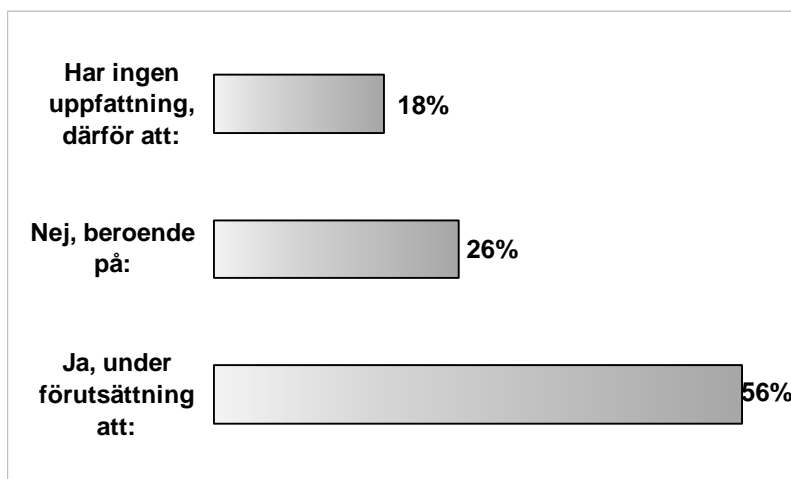
Citat ur breven:

- Vi har tagit fram en åtgärdslista som vi skall arbeta igenom med distrikten.

3.5 Framtiden

Tror du att det kommer att finnas nya krafter som är intresserade att ta över efter dig och driva ett framgångsrikt entreprenadföretag i framtiden?

Förutsättningarna bör sannolikt finnas inom entreprenörsbranschen för den nya generationen att ta över i framtiden. Det som ändå talar emot detta glädjande besked är nämligen, att 21st har kommenterat att detta endast kan vara möjligt om ersättningsnivån höjs, vilket kan få till följd att arbetstiderna blir normalare.



Figur 11. Entreprenörernas uppfattning om nästa generations möjligheter att ta över verksamheten.

Citat ur breven (Har ingen uppfattning, därför att):

- Man vet inte hur framtiden kommer att se ut.
- Man vet inte om barnen är intresserade (2st).

Citat ur breven (Nej, beroende på):

- För stora investeringar, man bör vara infödd för att klara driva ett entreprenörsföretag i framtiden (8st).

Citat ur breven (Ja, under förutsättning att):

- Om man kan visa lönsamhet inför den nya generationen och att arbetstiderna blir normala (21st).
- Min son tar över. Annars tror jag det kommer att bli svårt (2st).
- Att dom är införstådda på vilka krav som ställs.
- Om båda parterna är öppna för diskussion och vill framåt.

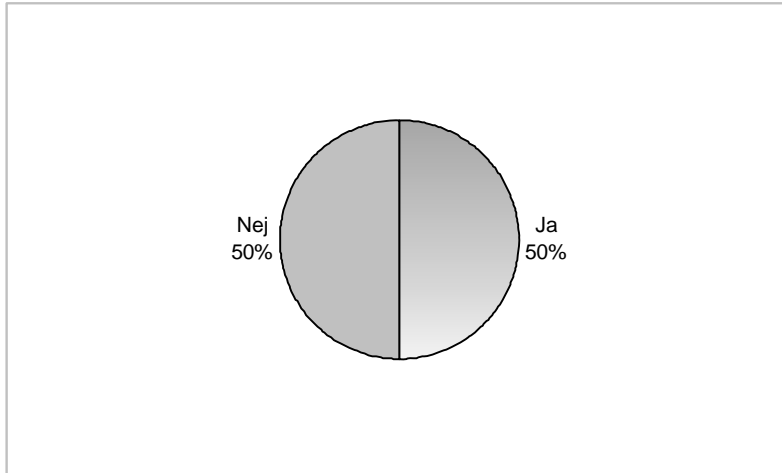
Hur tror du att den skogliga entreprenörformen kommer att se ut i framtiden?

Citat ur breven:

- Det kommer att bli större grupper om (Skotare+Skördare). Flera mindre entreprenörer kommer att slå sig samman för att bli mer konkurrenskraftiga. Mer och mer jobb skjuts över till entreprenörerna. Det kommer leda till mindre maskinkörning för en del av personalen (21st).
- Tror inte att det kommer gå mot större grupper. Det beror på de höga investeringskostnaderna (3st).
- Ingen större skillnad, möjligen lite större entreprenörsföretag.
- Villkoren i framtiden blir så svåra att bolagen får skaffa egna grupper.
- Entreprenörerna kommer att sköta mycket mer i framtiden eftersom det är vi som har kunskapen hur arbetet skall utföras på bästa sättet (2st).

Har du som avsikt/vilja att utöka din verksamhet i framtiden?

Resultatet visar att 54 % har som avsikt eller viljan att utöka sin verksamhet i framtiden. Kvarvarande 46 % har ingen avsikt att utöka verksamheten i framtiden på grund av diverse aspekter som redovisas bland kommentarerna nedan.



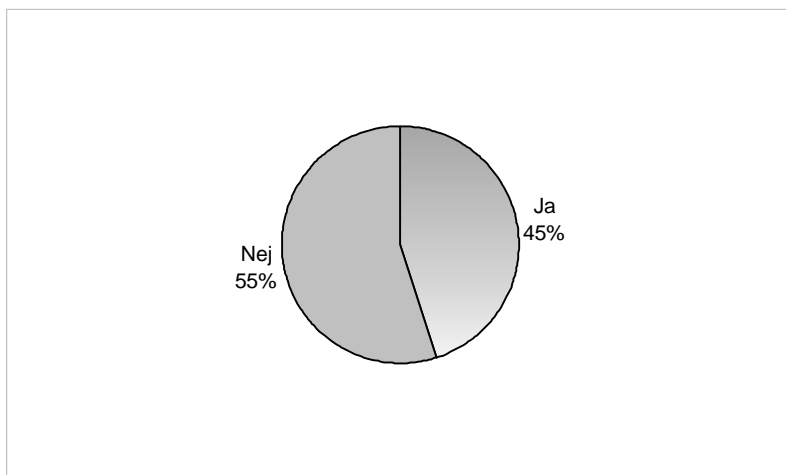
Figur 12. Andelen som har för avsikt/vill utöka sin verksamhet i framtiden eller inte.

Citat ur breven:

- Vill inte anställa fler. Är rädd för att jag inte kommer att bli av med den/de senare. (För hårt anställningsskydd) (3st).
- Det som talar emot är åldern (6st).
- Vi kommer mer eller mindre att ledas in på nyinvesteringar. T.ex. för att kunna tillhandahålla transport av virke, vägbyggnationen, mm.
- Arbetsbördan blir för stor för att kunna kombineras med familjelivet (3st).
- Är en entreprenör som själv vill köra maskin och hinner då inte med en för stor personal (3st).
- Om förutsättningarna är de rätta (8st).

I vissa länder tillhandahåller större entreprenörföretag hela konceptet från avverkningen i skogen till transporten till industrin och även inköpsbiten. Skulle detta vara ett möjligt scenario för det Sydsvenska skogsbruket i framtiden?

Trenden är tydlig, 70 % har uppgett sig vara positiva till en helhetslösning från avverkningen i skogen till transporten till industrin. Den absolut positivaste reaktionen av att bredda sin verksamhet är inköpsbiten, som torde ligga närmast till hands i det framtida Sydsvenska skogsbruket. Kanske skulle det vara ett kompletterande moment till inköparna om entreprenörerna skulle mot en rimlig ersättning köpa in somliga objekt i de områden som angränsar till Sydveds yttre gränser, för att på så vis öka upptagningsområdena successivt. När det gäller dom 30 % som ansåg denna modell vara felaktig i dessa regioner, var det vanligaste svaret: att förmodligen är objekten alldeles för små och på grund av detta så försvåras samordningen av transporterna.



Figur 13. Andelen som tror på (Ja) respektive inte tror på (Nej) en utveckling där entreprenadföretagen i framtiden kommer att tillhandahålla hela konceptet från stubben till industrin.

Citat ur breven av dom som svarat Ja:

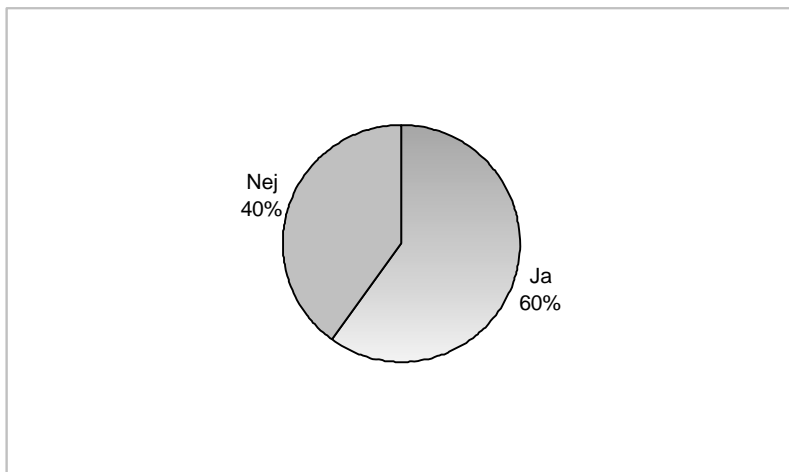
- Ur konkurrenssynpunkt är detta en bra lösning. Förmodligen kommer pengarna lättare att fördelas jämnare i leden (6st).
- Tycker mig se redan i dag att de stora bolagen strävar efter denna modell (2st).
- Vi vill gärna köpa skog också. Vi har många markägarkontakter. Har jobbat 30 år i skogen vilket gett mig många kontakter.
- En kontaktman från början till slutet i ledet ger raka besked till säljaren (markägaren). Planeringen blir också gjord på rätt sätt osv. (2st).
- Det skulle ge möjlighet att skaffa objekt som vi vet går bra att köra och hålla oss geografiskt rätt. Som det är i dag får vi avverka många poster som är så besvärliga att det inte är lönsamt för oss.
- Man skulle få ett bra flyt i virkesflödet, kunna anpassa avverkning och transport bättre efter väderförhållandet t.ex. vid tjällossning, snöproblem, mm.

Citat ur breven av dom som svarade Nej:

- Omöjligt att genomföra i Södra Sverige p g a för små objekt (3st).
- Nej, därför att statusen som skogsarbetare är för låg bland markägare. Markägarna uppfattar nog inköparna som mer kvalificerade.
- Viss tveksamhet på grund av för många aktörer på marknaden. Det skulle kräva stora volymer (2st).

Tänk dig att det fanns ett företag som erbjöd dig och dina kollegor erfaren extra personal vid behov. T.ex. vid sjukdom, pappaledighet, ökande krav på volymproduktion mm. (Någon form av specialiserat Manpower företag). Skulle detta vara en möjlig lösning för att skapa ett mervärde för dig?

Tanken att kunna erbjuda samtliga entreprenörer extern personal vid behov, gav en överväldigande respons, men som alltid medgav förslaget en rad olika svårigheter. De tydligaste svårigheterna kommer förmodligen att vara möjligheten att lära den aktuella extrapersonalen om olika maskintypernas dator och manövreringssystem. Tanken är väckt och kommer eventuellt att kunna vara till nytta för någon eller några driftiga entreprenörer i framtiden.



Figur 14. Andelen som tror respektive inte tror på idén med bemanningsföretag som kan ställa upp med extra personal vid behov.

- Tanken är bra, men det blir för dyrt att leja in förare på detta visset. Däremot borde man kunna låna ut förare mellan olika entreprenörer (3st).
- Skulle bli svårt att genomföra på grund av skift körning. En förutsättning är att extrapersonalen skulle vara f-skattare (2st).
- Möjligtvis skulle det fungera när det gäller skotaren, men inte skördarna (för komplexa) (2st).
- Personal som arbetar korta perioder, kommer inte in i det mål och arbetsrutin som ett företag har skapat. Tänk dig 100 olika företag, 80 olika rutiner på grund av var vi arbetar (norr-söder), personkemi mellan anställda och kortvarig personal, arbetstider, etc. (problem) (9st).
- Jag tror inte erfarna förare vill arbeta så (4st).
- Jag tror mer på samma system som avbyttjänst arbetar där ett antal entreprenörer samarbetar om en anställd (3st).

Vad anser du bör utföras/förbättras för att Sydved ska bli mer konkurrenskraftiga?

På denna fråga fick svarsgruppen fritt skriva vad de ansåg Sydved borde utföras/förbättra eller inte bör utföra. Citaten nedan redovisar följaktligen vad entreprenörerna tyckte i denna fråga.

Citat ur breven om vad som borde göras:

- Man borde göra jobben exakt som markägaren vill och få bättre information om hur arbetena ska utföras från vederbörande kontor (3st).
- Höja priserna för markägaren. Detta skulle bidra till fler uppdrag åt Sydved (6st).
- Satsa mer på marknadsföring, långsiktiga samarbeten och öka konkurrenskraften (4st).
- Fortsätta att satsa på långsiktiga förhållanden. Bra! (2st).
- Vara mer lyhörda över vad fältfolket har att säga. Undvika centralstyrning (3st).
- Förmedla fler tjänster ex. väggbyggnationer.
- Upplever att många markägare anser att det tar för lång tid innan slutredovisningarna dyker upp. Att upprätthålla kontakten med markägaren är en mycket viktig synpunkt (2st).
- Skära ner på antalet sortiment som tas ut ur skogen.
- Inköparna borde samarbeta bättre och prata med varandra.
- Satsa mer på kvallite och förtroende (4st).

- Man bör fortsätta bjuda in entreprenörerna på bra utbildningar.
- Inköparna skulle ha mer gemensamma mål, lära sig av varandra, ordning och reda och den sociala biten.

Citat ur breven om vad som inte borde göras:

- Inte lägga allt för stora resurser på administrativa personal (2st).
- Inte lägga anbud på körningarna.
- Man borde inte sänka priset för entreprenörerna, det medför en försämrad kvalitet på jobben.

3.6 Övrigt

Vad anser du om enkätundersökningar likt denna?

Av de 54 som svarade på frågan anger 27 st (50 procent) att enkäter likt denna är ”bra”. Väldigt många understryker dock, att svaren måste beaktas av ledningen eller styrelsen inom Sydved för att synpunkterna ska kunna leda fram till förbättringar i alla leden. Vad beträffar de som anser att enkätundersökningar likt denna inte är rätt sätt att påverka sin och andras situationer har följand citat påvisats:

- Många gånger hamnar det i skrivbordslådan.
- Man får inte reda på resultatet (3st).
- Tror inte på denna typ av undersökningar leder till större förändringar (2st).
- Ser det mest som en grej dom stoppar in efter stormen (Tidsfördriv)
- De som "styr", jobbar efter en modell dom tror på utan att ta någon större hänsyn till oss entreprenörer (4st).
- Svårt att svara på en hel del av frågorna, det ska bara vara X-frågor (2st).
- Jag hatar att fylla i sådant.

Vilken typ av utbildning/kompetens anser du en modern entreprenör behöver?

Förklarligt nog blev alternativ fem det dominerande svaret (62 %). De två vanligaste kombinationerna var alternativ 1 och 3 samt alternativ 1 och 4. När det gäller alternativ 4 så svarade samtliga att naturlig fallenhet och en ekonomisk kurs/utbildning krävs.

Tabell 1. Entreprenörernas uppfattning om behovet av utbildning/kompetens hos moderna entreprenörer.

	Svars- fördelningen
Alt. 1 En grundlig teoretisk bakgrund (Naturbruksgymnasium)	13 %
Alt. 2 Nej ingen utbildning behövs, "självläring" är det rätta	6 %
Alt. 3 Någon form av lärlingssystem är det bästa	13 %
Alt. 4 Inget av ovanstående, utan följande krävs	6 %
Alt. 5 Olika kombinationer av ovanstående förslag	62 %

Vilket/Vilka motiv styrde dig att bli egen företagare?

Citat ur breven:

- Jobbade mycket självständigt. Steget var kort att ta, när det blev aktuellt att ta över efter min dåvarande arbetsgivare (11st).
- Styra sin egen vardag. Trivs med jobbet. "Inspirerande att jobba åt sig själv" (21st).
- Föll sig naturligt att bli egenföretagare. Intresset för maskiner och skogsbruket (6st).
- Har alltid tyckt om utmaningar i olika former, samt kunna påverka min egen situation.

4 DISKUSSION

Efter uppröjningarna av stormen ”Gudruns” härjningar i Södra-Sverige beslutade Sydveds styrelse att säga upp samtliga kontrakt med sina dåvarande entreprenörer. Detta för att bland annat omförhandla samtliga kontrakt och investera lite extra på de entreprenörer som kommer att ingå i den framtida satsningen för Sydveds del.

4.1 Frågor och Svar

Det är oerhört viktigt att beakta frågeformulärets utformning, för att på så vis få den tilltänkta respons man vill uppnå. I detta avseende har det dykt upp ett flertal reflektioner, som att förenkla frågeställningarna och dess svarsalternativ, genom att endast ha färdigskrivna svar som kryssalternativ. Ett problem man direkt stöter på vid denna typ av upplägg, är att man som förrättningsman/kvinna kan styra in undersökningsgruppen på olika svar och på så vis påverka resultatet indirekt.

Som jag ser det hade den bästa varianten vara att köra ut till samtliga entreprenörer och ställa frågorna i en dialog, där svarspersonen har möjligheten att fritt kunna framföra sina åsikter. Som alla säkerligen förstår var detta ett omöjligt alternativ att genomföra, då det geografiska läget satte vissa begränsningar och varken tid eller budget skulle räcka till.

Ett annat problem som jag borde ha uppmärksammat tidigare, är att vissa av frågorna förseddes med en svarsskala mellan ett och nio. Vad står exempelvis en sju för? I vilket fall skulle svarsspannet omarbetas till en skala mellan ett och fem, för att på så vis uppnå ett mer precist svar.

4.2 Hur upplevs entreprenörswebben

Min uppfattning är att man är mycket positivt inställda till entreprenörswebben. Förmodligen har tillgången till entreprenörswebben dock medfört en rad nya arbetsbördor som kan uppfattas kostsamma och betungande, men samtidigt måste man väga detta mot eventuella möjligheterna att anskaffa sig de nya traktordirektiven med kartor, som kommer att underlätta planeringen för dom kommande arbetsdagarna på ett mycket effektivare sätt. Dessa möjligheter fordrar självklart att samtliga virkesinköpare inom Sydveds organisation känner ett sådant ansvar gentemot entreprenörerna, att det emellertid alltid finns korrekt information att tillgå i rätt tid. Min uppfattning är att detta system har en rad olika möjlighet för båda parterna ska kunna känna en vinn - vinn situation. Detta under förutsättning att båda parterna sköter sina tilldelade uppgifter på ett korrekt sätt i framtiden.

Två stycken konkreta förslag som har framhävts tydligt är att Sydved på sikt måste kunna erbjuda någon form av fakturering via entreprenörswebben för att minimera riskerna för missförstånd och underlätta hanteringen av inrapporterade arbetstimmar. Det andra påpekandet som framförts är att datasystemen mellan Sydved och Susab inte fungerar som det borde. Här krävs en gemensam kraftanstängning från både Sydveds och Susabs sida för att lösa detta problem. Rent generellt tror jag att en stor del av virkesinköparkåren förmodligen behöver återutbildas på entreprenörswebben för att på så vis upptäcka dess för och nackdelar.

4.3 Sydveds kommunikation

I resultatet framgår det att 37 % av entreprenörerna är tveksamma till om Sydved lämnat tillräcklig respons på de utförda arbetena. Ytterligare 29 % av undersökningsgruppen är helt säkra på att Sydved inte lämnar en fullgod feedback på de slutförda arbetena. Sammantaget visar svaren att Sydved bör försöka stöta på inköparna, för att bevisa vikten av att kommentera entreprenörernas jobb. Självklart är det svårt att alltid hinna med allt som behövs utträttas som virkesinköpare och i många fall blir andra företeelser mer prioriterade, men detta resultat kan möjligen väcka intresset, om det var glömt?

Av de förtryckta förslag som entreprenörerna hade att tillgå i svarsbrevet, anger 42 % en kombination av samtliga alternativ. Det enskilda svar som fick flest röster (35 %) var alternativ tre, som föreslog att varje ansvarig kontaktman/inköpare borde kontinuerligt följa upp samtliga slutförda arbeten. Sammanfattningsvis upplever jag att inget av alternativen i frågebrevet är direkt felaktiga att använda sig av, utan snarare är det viktigare att i ett första skede, försöka att i möjligaste mån öka möjligheten för entreprenörerna att tillgå olika uppföljningar av Sydveds personal.

4.4 Framtiden

Den gemensamma uppfattningen inom hela branschen är att entreprenörskåren kommer att gå mot allt större enheter i framtiden, ungefär den utvecklingen vi har sett och ser i dag inom jordbrukssektorn. Denna tolkning av utvecklingen delas även av Sydveds entreprenörer vilket påvisas i resultat delen under kapitel 3.5 Framtiden.

En förutsättning för att entreprenörsföretagen ska kunna bedriva lönsamma bolag och eventuellt expandera i framtiden, är tillgången på kompetent personal. Som det ser ut i dag är tillgången på kvalificerad personal osäker, vilket kan beror på ett flertal aspekter. En stor bidragande orsak som konstaterats i undersökningen är att entreprenörerna inte kan erbjuda en konkurrenskraftig lön gentemot exempelvis ett förekommande fabriksjobb, där du dessutom har fasta arbetstider och rutiner att följa, vilket inte förekommer inom skogsbranschen. Hur löser man detta? Troligen finns det inget konkret svar på denna fråga, utan bolagen och entreprenörerna bör gemensamt hjälpas åt att lösa problemen genom exempelvis: Höja ersättningsnivån för entreprenörerna så att de i sin tur kan höja sina arbetstagares löner, marknadsföra friheten med denna typ av arbeten, till sist men kanske viktigast: Höja statusen på dom skogliga arbetena.

Den klart tydligaste trenden i undersökningen som entreprenörerna kommenterar, är att lönsamheten är alldeles för dålig. Detta kan i längden leda till att entreprenörerna i framtiden tvingas till att betala lägre löner till sin personal. Följdeckterna till detta kan eventuellt bli sämre utförda jobb som indirekt kan skada Sydveds rykte. Kanske är det så att entreprenörerna inte är underbetalda? Utan snarare är det kanske så att bolagen har fört över mer och mer arbete på entreprenörerna utan att skäligen ersättning utbetalats? Att föra över mer och mer arbetet på entreprenörerna kan i många fall vara positivt och behöver sålunda inte upplevas som negativt.

Förmodligen hanteras många av de nuvarande arbetsuppgifterna betydligt bättre om entreprenörerna själva får sköta dessa. Självklart ska då en rimlig ersättning utgå för dessa extra arbetsrutiner som Sydved har delegerat ut och sannolikt kommer att delegera ut i framtiden.

Som en reflektion till vissa entreprenörernas åsikter om att Sydveds ersättningar är för låga kan följande uppgifter påvisas: Om man tittar på de siffrorna som SMF (Skogsmaskinsföretagarna) årligen sammanställer över sina medlemmars årsredovisningar, visar den tydligt att 2004 var ett gott år för flertalet av entreprenörerna, med en ökande ekonomisk tillväxt och att 2005 fortsatte i denna stil på grund av stormen Gudrun som gett entreprenörerna möjlighet att köra dygnet runt (resultaten släpar ett år, därför vet man inte exakt hur 2005 års prognos blev). Illavarslande är emellertid att det kommande året förmodligen blir ett tufft år för många entreprenörer i södra Sverige. Orsakerna skulle kunna vara att logistiken mellan olika avverkningsuppdrag försvårats, nu när marknaden är mättad och att de kommande uppdragen ligger geografiskt mer sprida vilket leder till dyra flyttkostnader för entreprenörerna. En annan tänkbar orsak skulle kunna vara de nya upphandlingarna som skett där bolagen ändas tittar på de lägsta anbuden och inte väger in entreprenörernas likviditet, för att på så vis försäkra sig om att entreprenörerna kan utföra ett fullgott arbete på lång sikt utan risk för ekonomiska kriser. Till sist ska vi inte glömma att det råder en fri konkurrens på marknaden där ingen varje sej vill eller behöver betala mer än vad som krävs.

4.5 Slutsats

Mina tolkningar och synpunkter av resultatet är att helhetsintrycket av samarbetet verkar vara stabilt bland entreprenörerna och framtidstron ljus. Det som dock verkar lite bekymrande är att flertalet av entreprenörernas citat påpekar att det är en alldeles för dålig lönsamhet i dag för att kunna bedriva ett modernt entreprenörsföretag inom skogsbranschen. Detta borde ge er som arbetar på Sydved och hela skogsbranschen en tankeställare över hur läget verkligen ser ut idag och hur det kommer att utvecklas i framtiden. Är ersättningen för låg, entreprenörerna allmänt för näriga eller kommer det an på andra faktorer?

Själv tror jag att det är en kombination mellan två faktorer. Kanske har entreprenörerna blivit allt för hemmablinda och enbart sett till sig själva utan att samarbeta med olika kollegor för att uppnå en bättre prisbild? Eller beror det främst på bolagen som är ute efter marknadsandelar till industrin. Det andra är att vi har fått modernare och snabbare maskiner vilket gjort att prisbildningen inte hängit med i utvecklingen. Något behövs uppenbarligen göras för att trygga framtiden och ge den nya generationen en rimlig chans att bedriva ett aktivt skogsbruk.

Tänkbara förslag skulle vara att lägga över mer ansvar på entreprenörerna vad det gäller snitsling av objekt, markägarkontakt, m m för att på så sätt ge inköparna större andrum i planeringen av logistiken, inköpen av nya uppdrag, utföra slutredovisningarna snabbare gentemot markägarna, m m. Om man väljer denna typ av modell kommer det att krävas vissa motprestationer från Sydveds sida. Tillexempel ska det alltid finnas korrekt information om kommande avverkningsuppdrag innan dessa har påbörjats. Strävan måste oavsett framtida utveckling, vara sådan att båda parterna känner sig delaktiga och nödvändiga i samarbetet och tillåtas tjäna en rimlig ersättning som sporrar företagen att ständigt öka resultatet.

Till sist ska vi inte glömma att undersökningen var tämligen liten (få deltog 55 av 92 tillfrågade entreprenörer) så med en annan utgångspunkt hade vi möjligen fått ett helt annat resultat.

5 KÄLLFÖRTECKNING

Internet

Sydveds organisation
www.sydved.se

Personliga meddelanden

Höijer, Thomas, Specialist på miljö och produktion, Sydved

Samtliga entreprenörer som ställtupp i undersökningen

6 BILAGOR

Frågeformulär

Berörda entreprenörer på Sydved.

Frågorna nedan fyller ett dubbelt syfte. Dels är dom ett hjälpmedel till mitt examensarbete och dels kommer datamaterialet att användas av Sydved för att stämma av läget bland entreprenadskaran.

1. Ålder:

– 29 år 30 – 39 år 40 – 49 år 50 – 59 år 60 - ~ år

2. Entreprenörskategori:

Egen grupp Skördare Skotare

3. Vilket/Vilka distrikt kör du åt?

.....

4. Jobbat antal år som egen entreprenör hos Sydved:

Fem år eller mindre Mer än fem år

5. Hur ser du på framtiden som egen företagare?

Positivt, på grund av:

.....

Negativt, på grund av:.....

.....

Vet ej, på grund av:

.....

6. Tror du att det kommer att finnas nya krafter som är intresserade att ta över efter dig och driva ett framgångsrikt entreprenadföretag i framtiden?

Ja, under förutsättning att:

.....

Nej, beroende på:

.....

Har ingen uppfattning, därför att:

.....

7. Hur bedömer du dina chanser för ett fortsatt tillfredsställande samarbete med Sydved?
(markera en siffra 1 – 9)

Inte alls goda 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Mycket goda

8. Vad anser du bör utföras/förbättras för att Sydved ska bli mer konkurrenskraftiga?

Man borde:

.....

Man borde inte:

.....

9. Hur upplever du samarbetet med Sydved?
(Markera en siffra 1 – 9)

Inte alls bra 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Mycket bra

10. Hur tror du att den skogliga entreprenörformen kommer att se ut i framtiden?

.....

.....

.....

.....

.....

11. Hur uppfattar du framtidstron inom branschen?

- Osäker Optimistisk Bra Mycket bra

12. Har du som avsikt/vilja att utöka din verksamhet i framtiden?

- Ja Nej

Om nej, varför:

.....

.....

13. I vissa länder tillhandahåller större entreprenörföretag hela konceptet från avverkningen i skogen till transporten till industrin och även inköpsbiten. Skulle detta vara ett möjligt scenario för det Sydsvenska skogsbruket i framtiden?

- Ja Nej

Motivera:

.....

.....

.....

14. Vilket/Vilka motiv styrde dig att bli egen företagare?

.....

.....

.....

15. Vilken typ av utbildning/kompetens anser du en modern entreprenör behöver?

- En grundlig teoretisk bakgrund (Naturbruksgymnasium)
- Nej ingen utbildning behövs, "sjävlärning" är det rätta
- Någon form av lärlingssystemet är det bästa
- Inget av ovanstående, utan följand krävs:
-
-

16. Hur ser förartillgången ut på arbetsmarknaden?

God Dålig Bekymmersam,

På grund av:

.....

.....

17. Tänk dig att det fanns ett företag som erbjöd dig och dina kollegor erfaren extrapersonal vid behov. T.ex. vid sjukdom, pappaledighet, ökande krav på volymproduktion mm. (Någon form av specialiserat Manpower företag).

Skulle detta vara en möjlig löning för att skapa ett mervärde för dig?

Ja absolut, Men jag tror det blir svår att genomföra på grund av:

.....

.....

Nej jag tror inte alls på denna lösning, för att:

.....

.....

Så här borde man lösa det:

.....

.....

18. Upplever du att Sydved lämnar tillfredsställande feedback på utfört arbete?

Ja Nej Tveksamt, kan bli bättre

Svarade du ja på ovanstående fråga kan du hoppa över följande fråga (19).

19. På vilket sätt borde man lösa detta problem?

Bli mer lyhörda över vad ni som entreprenörer har att säga

Försöka ordna fler gemensam tillfällen där genomgång sker om vad som varit bra respektive dåligt.

Varje ansvarig kontaktman/inköpare borde kontinuerligt följa upp slutförda arbeten

Inget av ovanstående skulle förbättra situationen avsevärt, utan följande borde ske:

.....

.....

20. Hur upplever du Entreprenörswebben?

(Markera en siffra 1 – 9)

Inte alls bra 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Mycket bra

Kommentarer/idéer:.....
.....
.....

21. Hur fungerar Entreprenörwebbens informationsöverföring **från Sydved** till entreprenör
(Arbetsbeskrivning, Kartor, mm)?
(**Markera en siffra 1 – 9**)

Inte alls bra 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Mycket bra

Kommentarer/idéer:.....
.....
.....

22. Hur fungerar Entreprenörwebbens informationsöverföring **från entreprenör** till Sydved
(Generell naturvård, Produktionsrapportering, mm)?

Inte alls bra 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Mycket bra

Kommentarer/idéer:.....
.....
.....

23. Är omfattningen på Entreprenörwebbens funktioner tillräckliga?

Ja Nej Vet ej

Kommentarer/idéer:.....
.....
.....

24. Nämn några exempel om Entreprenörswebben som är positiva och negativa!

Positivt:
.....
.....

Negativt:
.....
.....

25. Vad anser du om enkätundersökningar likt denna?

Bra, därför att:
.....
.....

Mindre lyckat, för att:
.....
.....

Tror inte sådana undersökningar leder till någon förändring i längden, därför att:
.....
.....

Vet ej, på grund av:
.....
.....

ÖVRIGA KOMMENTARER & SYNPUNKTER

Tack för visat intresse Carl-Johan Bengtsson.

Följebrev

Till samtliga entreprenörer inom Sydved

Vid Skogsmästarskolan i Skinnskatteberg ingår det för samtliga blivande Skogsmästare/Skogsingenjörer att skriva ett examensarbete som omfattar 10 högskolepoäng. Jag har valt att utföra mitt examensarbete på uppdrag av Sydved. Syftet med examensarbetet är att ta reda på hur entreprenörskoren ser ut idag och möjligen hur den kommer att se ut i framtiden. Resultatet av Era åsikter kan ge Sydved en vägledning i deras arbete för att nå bästa resultat på bästa sätt i framtiden.

Med anledning av detta skickar jag nu ut ett frågeformulär till dig och ca: 125 andra entreprenörer inom Sydved.

Ditt deltagande är helt frivilligt, men för undersökningens kvalitet är det väldigt viktigt att just Du svarar (Se det som en möjlighet att kunna påverka din framtid). Efter att ni svarat på samtliga frågor skickar ni tillbaka frågeformuläret i bifogat portofritt svarskuvert så snart som möjligt, gärna inom en vecka.

Samtliga som svarar på medföljande frågor kommer om så önskas att få ta del av sammanställningen av resultatet i undersökningen, när denna är klar (hör i sådant fall av er via nedanstående E-postadress).

Trots att denna undersökning tar sin tid att fylla i hoppas jag att ni tar er tid att i lugn och ro fylla i formuläret. Detta för att resultatet ska bli så rättvist som möjligt, men även att vi är intresserade av just dina kunskaper.

Eventuella frågor besvaras av mig på tel. 070-245 47 35 eller via mejl. f03cabe1@stud.slu.se

Tack på förhand för Din medverkan. Carl-Johan Bengtsson.

Publikationer från Institutionen för skogens produkter och marknader, Sveriges lantbruksuniversitet (SLU)

Rapporter

1. Persson, E. et al. 2002. Storage of spruce pulpwood for mechanical pulping. Part 1. Effects on wood properties and industrially produced pulp. Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala
2. Pape, R. 2002. Rödkärna i björk – uppkomst, egenskaper och användning. *Red heart in birch – origin, properties and utilization*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
3. Staland, J. Navrén, M. & Nylinder, M., 2002. Resultat från sågverksinventeringen 2000. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
4. Beck-Friis, M., et al. 2002. Skoglig logistik – Supply Chain Management i svensk skogssektor. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
5. Orvér, M. 2002. Stickprovsmätning av skogsråvara – en praktisk handledning. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
6. Lönnstedt, L. & Rosenqvist, H. 2002. Skatternas inverkan på skogsfastigheternas prisutveckling – Några hypoteser. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
7. Hugosson, M. & Ingemarson, F. 2003. Depicting management ideas of private forest owners' – An assessment of general trends in Sweden based on new theoretical ideas. Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala
8. Lind, T., et al. 2003. Storage of spruce pulpwood for mechanical pulping. Part 2. Effects of different sprinkling parameters on wood properties and pulp produced using a laboratory grinder. Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala
9. Tascón Claro, Á. 2003. Pulpwood debarking. Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala
10. Hultåker, O., Bohlin, F. & Gellerstedt, S. 2003. Ny entreprenad i skogen – bredda för bättre arbetsmiljö och lönsamhet. *New services for contracting in forestry – diversifying for better work environment and profitability*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
11. Bohlin, F. & Mårtensson, K. 2004. Askåterföring till skog, vardande blir verklighet? Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
12. Lönnstedt, L. & Nordvall, H.O. 2004. *The Japanese pulp and paper industry – An analysis of financial performance 1991-2001*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
13. Vestlund, K. & Hugosson, M. 2004. Produktutveckling för lönsammare sågverk – teori och ett praktikfall. *Product development for more profitable sawmilling -theory and a case study*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
14. Eriksson, P. 2004. Pilotstudie av drivningssystemet Besten och Kuriren – Slutavverkning med förarlös skördare manövererad från skotare. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
15. Edlund, J., Lindström, H. & Nilsson, F. 2004. Akustisk sortering av grantimmer med hänsyn till utbytets hållfasthet. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
16. Roos, A. 2005. Forskning om marknadsorienterad innovation och produktutveckling inom svensk trävaruindustri – En kunskapsöversikt. *Research on market-oriented innovation and product development in the Swedish wood products industry – An overview*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
17. Wallin, A., & Nylinder, M. 2005. Träd- och virkesegenskaper hos två kloner av mikroförökad masurbjörk. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
18. Hultåker, O. & Bohlin, F. 2005. Skogsmaskinentreprenörers diversifiering – Empiriska resultat och en tolkningsmodell. *Forest machine contractors' diversification – Empirical findings and a model*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
19. Edlund, J., Lindström, H. & Nilsson, F. 2005. Successiv uttorkning av stockar – inverkan på elasticitetsmodul. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
20. Pivoriūnas, A. 2005. *Cooperation Among Private Forest Owners: Lithuania as a Case Study*. Licentiate thesis. Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala
21. Tobisch, R., Hultåker, O., Walkers, M. & Weise, G. 2005. *Improvements of ergonomic assessment procedures for forest machines – A comparative evaluation of three established test methods*. Förbättringar av ergonomiska bedömningsystem för skogsmaskiner – En jämförande utvärdering av tre etablerade testmetoder. *Verbesserungen von ergonomischen Beurteilungsverfahren für Forstmaschinen – Eine vergleichende Bewertung von drei eingeführten Prüfmethoden*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
22. Roos, A., et al. 2005. *Workshop proceedings – Nordic Workshop on International Forest Processes*. Nordiskt forskarmöte om internationella skogliga processer 16-17 September, 2004. The Royal Swedish Academy of Agriculture and Forestry, Stockholm. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
23. Roos, A., Törrö, M. & Rönneberg, J. 2005. *China's forest sector – A literature review*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala

24. Lidén, E. 2005. *Benchmarks for good work organisation and successful implementation processes – Background to and working process of WORX*. Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala
25. Vik, T. 2005. *Working conditions for forest machine operators and contractors in six European countries*. Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala
26. Østensvik, T., et al. 2005. *Work exposure and complaints in a sample of French and Norwegian forest machine operators – A comparative field study within the ErgoWood programme*. Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala
27. Jonsson, M. 2005. Lagring av barkat timmer. *Storage of debarked saw logs*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala

Uppsatser

1. Eriksson, L. & Woxblom, L. 2002. Privatskogsbruk i Norrlands inland på 2000-talet. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
2. Lewark, S. 2005. *Scientific reviews of ergonomic situation in mechanized forest operations*. Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala
3. Bigot, M., et al. 2005. *Implementation and socio-economic impact of mechanisation in France and Poland – Synthesis*. Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala
4. Walker, M. Tobisch, R. & Weise, G. 2005. *The Machine Operator Current Opinions and the Future Demands on Technical Ergonomics in Forest Machines*. Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala
5. Kumm, J. 2005. *Implementation plan for ErgoWood. Research Notes No. 5*. Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala

Examensarbeten

1. Törrö, M. 2002. Förändringar i skogsbranschens organisation på 1990-talet. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
2. Svensson, H. 2002. Skogsbruksplanens betydelse för aktiviteten hos privata skogsägare i Älvdalen. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
3. Sundblad, K. & Ekström, M. 2002. En marknadsundersökning om regelvirke – kvaliteter och kunduppfattningar. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
4. Alvehus, A. 2002. Förslag till skötselplan för Uppsala högar och Tunåsen -ett exempel på medbestämmande planering. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
5. Rosén, J. 2002. Kalkning och vitaliseringsgödsling. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
6. Eriksson, J. 2002. Integration mellan skog & förädlingsindustri. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
7. Paulsson, J. 2002. Den icke-monetära nyttans betydelse för prisbildningen på skogsfastigheter. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
8. Paulmann, L. 2002. Julgransodlingar i Sverige – utbud, efterfrågan och lönsamhet. *Christmas tree plantations in Sweden - supply, demand and profitability*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
9. Hultåker, O. 2002. Skogsentreprenad idag och i framtiden – En kvalitativ studie av skogsmaskinentreprenörers verksamhet och framtidsvisioner. *Forest Contracting Today and in the Future – A qualitative Study of Logging Contractors' Activities and Their Visions of the Future*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
10. Ericsson, P. 2002. Skogsägares intresse för uppdatering av Gröna planer. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
11. Warngren, K. 2002. Askåterföring värt besväret? – En fallstudie av följderna av Stora Enso's försöksverksamhet med askåterföring. *Ash recycling worth the trouble? – A case study on the consequences of Stora Enso's research and trials with ash recycling*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
12. Henriksson, J. 2003. Förändrad aptering av massaved från 3- till 4-meters längder vid gallring inom Södra. En systemanalys av effekter från avverkning till levererad virkesråvara. *Changed cross cut instruction of pulpwood from 3- to 4-meter lengths in thinning at Södra, a Swedish Forest Owner Association*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
13. Beck-Friis, M. 2003. Förskolors inställning till och användning av stadens natur. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
14. Backman, M., 2003. Analys av orsak till nedklassning av granträvaror. Underlag för övergång till tvåsidig sortering och automatsortering. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
15. Backman, M. 2003. Analys av orsak till nedklassning av granträvaror. Underlag för övergång till tvåsidig sortering och automatsortering. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
15. Håkansson, B. 2003. Mobilt internet för skogsbruket med CDMA2000 i 450 MHz – bandet. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
16. Jansson, J. 2003. Köpare av skogsfastigheter i Småland år 2000-2001 – En undersökning hur den privata ägarstrukturen ser ut i Sverige. *Buyer of forest properties in Småland the year 2000-2001 – A study of the private forestry holdings Sweden*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
17. Viklund, M. 2003. Hinder för svenskt trä inom den italienska byggbranschen i allmänhet och produktsegmenten fönster och dörrar i synnerhet. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
18. Nilsson, F. 2003. Förbättrat råvaruutnyttjande vid kvalitetssortering av timmer – Utvärdering av analysprogrammet Stockholmen för automatiserad timmersortering i dimensions- och kvalitetsklasser hos BARO WOOD AB. *Improved quality*

- sorting of saw logs – Evaluation of the analyse program Stockholmen and the quality sorting of saw logs at BARO WOOD AB.*
Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
19. Andersson, P. 2003. Omfattningen av icke avverkade områden i samband med slutavverkning. *The extent of non-cut areas at final cut operations.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 20. Fransila, J. 2003. Besökarstudie i Kilsbergens rekreationsområden – En metod för att utveckla rekreationsmöjligheter på Sveaskogs marker. *Visitor survey in the recreation areas of Kilsbergen – A method to develop opportunities for recreation in the forests of Sveaskog.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 21. Eriksson, U. 2003. En intervju och enkätstudie av besökare i tre tätortsnära skogsområden i Stockholmstrakten. *Interviews and surveys in three urban forest areas in the Stockholm region.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 22. Blomqvist, L. 2003. Invandrare i tätortsnära natur – Kvalitativa intervjuer angående natursyn och nyttjande samt förslag till åtgärder. *Immigrants in nature close to urban settings – Qualitative interviews concerning views and utilization and proposed measures to increase usage.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 23. Nordin, H. 2003. Virkets formförändring och dess betydelse vid postning. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 24. López, J. 2003. *Forest fires and fire management in Sweden; a comparison with Spain.* Department of Forest Products and Markets, SLU, Uppsala
 25. Samuelsson, S. 2003. Uppfattningar om tryckved bland träbearbetande företag i Sverige. *Perception of compression wood among sawmills and wood-manufacturing companies in Sweden.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 26. Sjölander, H. 2003. Ändamålsanpassad TINA-sortering av sågtimmer. *Enduse orientated gamma-ray sorting of sawlogs.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 27. Toikkanen, C. 2003. Rekryteringsstrategier för företag inom skogssektorn – en undersökning om hur skogsbrukande och träförädlade företag bygger sitt arbetsgivarvarumärke. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 28. Svedberg, P. 2003. Hur uppfattas pcSKOG AB och pcSKOG-gård av privata skogsägare? En undersökning av en programvara för privatskogsbruket. *How are pcSKOG AB and pcSKOG-gård apprehended by private forest-owners? A study of a software for private forest estates.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 29. Bauer, M. 2003. Den geografiska, funktionella och processororienterade organisationen; En fallstudie av Holmen Skog, SCA Skog och Sydkraft Vattenkraft. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 30. Althoff, D. 2004. Sambandet mellan bostadsbyggandet och konsumtionen av sågade barrträrvaror i några av Europas länder. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 31. Lindow, K. 2004. Ekonomisk konsekvensanalys av sprickor. I samband med avverkning och sågverksproduktion. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 32. Eriksson, H. & Kreij, E. 2004. Möjliga strategier för Holmens framtida skogsägande. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 33. Kogler, F. 2004. Färsk ved till Hallstaviks pappersbruk. *Fresh wood to Hallstaviks papermill.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 34. Forsbäck, M. 2004. Direktmarknadsföringens alternativ – En fallstudie för Logosol AB. *Direct marketing alternatives – A case study at Logosol.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 35. Jansson, A. 2004. Privata markägares attityder och inställningar till förnyrningsfrågor – En studie utförd i Mälardalen. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 36. Arvidsson, C. 2004. Attityder hos råvaruleverantörer till ett sågverksföretag – En fallundersökning av leverantörer till J.G. Anderssons Söner AB i Kronobergs län. *Attitudes among primary product suppliers to a sawmilling company – A case study among of suppliers to J.G Andersson's Söner AB in Kronobergs län.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 37. Berggren, A. 2004. Modeller för brösthöjdsålder för tall och gran. *Prediction models for breast height age for Scots Pine and Norway Spruce.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 38. Lundin, M. 2004. En studie av besöksantalet i tre tätortsnära skogar i Stockholmsområdet med hjälp av Radio Beam Counter – Ett räkneverk baserat på radiovågsteknik. *A study of the number of visitors in three urban woods in the Stockholm area using Radio Beam Counter technique.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 39. Sigurdh, M. 2004. Mekaniserad plantering med Eco-Planter i södra Sverige. *Mechanized planting with Eco-Planter in southern Sweden.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 40. Gunnarsson, F. & Mårtenson, C. 2004. Vilka mål och behov har olika typer av skogsägare kring sitt skogsägande? *Which goals and needs have different types of forest owners?* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 41. Carlsson, P. 2005. Möjligheter att öka effektiviteten och det ekonomiska utfallet av barkhanteringen vid Seskarö sågverk. *Possibilities to increase the efficiency and profitability regarding the bark handling at Seskarö sawmill.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 42. Lundquist, J. 2005. Kommunägd skog i Sverige – en enkät- och intervjustudie av de tätortsnära skogarnas ekonomiska och sociala värde. *Municipality owned forest in Sweden – a questionnaire and interview study of social and economic values of the urban forests.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 43. Selmeryd, O. 2005. Efterfrågan av grova sågade dimensioner och hyvlade produkter bland Wallnäs AB:s kunder – En marknadsundersökning. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
 44. Norström, D. & Gustafsson, K. 2005. *Latvian logging companies – present state and development needs.* Skogsavverkningsföretag i Lettland – dagsläge och utvecklingsmöjligheter. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala

45. Delavaux, H. 2005. *Cultivation of trees as a way to achieve diversification for smallholdings in Nicaragua*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
46. Göransson, P. 2005. Värdering för markåtkomst vid järnvägs- och motorvägsbyggnation En fallstudie av intrångsvärdering i området mellan Örebro och Arboga. *Valuation of ground rights when building railway and highway – A case study of infringement valuation in the area between Örebro and Arboga*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
47. Eriksson, M. 2005. Sveaskogs möjligheter att utveckla träbränsleverksamheten i Västerbotten och södra Norrland. *Sveaskog's possibilities to increase the wood fuel activity in Västerbotten and southern Norrland*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
48. Andersson, L. & Kumm, E. 2005. *Estonian logging companies - An exploratory survey of the Estonian logging companies*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
49. Prejer, B. 2005. Utveckling av ett skogsbolags kontaktstrategi. En kvalitativ intervjustudie bland större privata virkesleverantörer. *Development of the contact strategy of a forest company. A quality study among large timber suppliers*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
50. Johansson, P. 2005. Affärsupplägg biobränsle Västerbotten - En undersökning av större biobränsleanvändares syn på biobränslemarknaden i Västerbotten. *Business conditions for bio energy in Västerbotten – A survey of larger bio energy consumers' views of the bio energy market in Västerbotten*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
51. Andersson, C. 2005. Bioenergi från röjningsgallringar, en jämförande studie av fyra flödeskedjor från avlägg till förbrukare. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
52. Ek, K. & Furness-Lindén, A. 2005. Syns vi – finns vi!? – Marknadsföringsstrategier för Svenska FSC. *Marketing Strategies for FSC Sweden*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
53. Loré, J. 2005. Tillämpning av naturvårdsavtal. *Application of nature conservation agreements*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
54. Vidmo, M. 2005. Röjningsförbandets betydelse för avverkningsekonomi i södra Sverige. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
55. Bager, H. 2005. *An inventory of Non- Wood Forest Products used by people living in the buffer zone of a national park in the Amazonian Peru – assessment on subsistence and ecology*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
56. van Soest, M. 2005. *The European sawmill industry in a global competitive market: perspectives with regard to Monterey pine plantations in the Southern hemisphere*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
57. Wahn, J. 2005. Strategisk/Taktisk vägplan. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
58. Blicharska, M. 2005. *Using a Swedish forest biodiversity assessment under Polish conditions*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
59. Lennartsson, A. 2005. Val av tidpunkt för markberedning vid naturlig förnyring under skärm av *Pinus sylvestris* i Svealand. *Timing of scarification when using natural regeneration in seed tree stands of Pinus sylvestris in Central Sweden*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
60. Bergh, J. 2006. Vad tycker skogsägare om virkesinköpare och inköpsorganisationer? *Private forest owners' opinion about forest purchaser and wood supply organisations*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
61. Ureña Lara, F.J. 2006. *Spanish Woodworking Industry – Geographical structure, Export and Import*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
62. Åkesson, J. 2006. Prislisteoptimering för ett sågverk – Jarlträ AB. *Optimization of timber price lists for a sawmill – Jarlträ AB*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
63. Mörner, G. 2006. Kinas intåg på skogsvarumarknaden – Idag och i framtiden. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
64. Frank, N. 2006. Underröjning i förstagallring. *Cleaning of understorey trees before thinning*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
65. Karlsson, P. & Sylén, O. 2006. Skogsmaskinens bränsleförbrukning. *Forest machines' fuel consumption*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
66. Karlsson, F. 2006. Privata markägares reflektioner med hänseende till den minskade röjningsaktiviteten – så kan skogsvårdsstyrelsen anpassa sitt arbete. *Family foresters' thoughts concerning the decreasing activity in precommercial thinning – how the Swedish forestry board can adjust its work*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
67. Axelsson, R. 2006. *Natural and cultural continuous cover forests in Sweden – how much remain and how are they managed?* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
68. Söderström, B. 2006. Tillvaratagande av GROT i skärgårdsnära miljö. *Extraction of forest fuel in an archipelago environment*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
69. Grahm, M. 2006. Stampfiler – En jämförelse mellan två olika apteringslistor. *Stem profiles – A comparison between two different pricelists*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
70. Hagegård, E. 2006. Trakthyggesfria skogsbrukssätt: kunskap, förutsättningar och attityder. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
71. Olsson, O. 2006. Rekreation och utomhuspedagogik i tätortsnära skog – planering av skolskog och rekreationsanalys för Sättra, en stadsdel i Gävle. *Recreation and outdoor education in urban forest – planning for a forest suited for children and analysis of recreation in a part of Gävle*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
72. Brorsson, J. 2006. Rekreationsanpassade skogsskötselplaner för friluftsområdena Mellsta och Skräddarbacken i Borlänge. *Forest recreation management plans for the forests in Mellsta and Skräddarbacken in Borlänge*. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala

73. Andersson, E. 2006. Alternativa skogsbruksmetoder i Norden – ett välbehövligt komplement? *Alternative forest management regimes in Scandinavia – a well needed complement?* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
74. Lundström, T. 2006. Kartläggning och analys av försörjningskedjor, Setra Group – två fallstudier. *Mapping and analysing the supply chain, Setra Group - two case studies.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
75. Lagerholm, C. F. 2006. Strategier för skogsägande i svenska skogsföretag. Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala
76. Bengtsson, C.-J. 2006. Entreprenörernas åsikter om Sydveds samarbetsförmåga. *Forest contractors' opinion about Sydveds cooperation ability.* Institutionen för skogens produkter och marknader, SLU, Uppsala