



SKOGSMÄSTARPROGRAMMET
Examensarbete 2009:09

Marknadsundersökning för SCA Skog AB avseende utbor i Mälardalen

*Market survey for SCA Skog AB regarding distant
forest owners in Mälardalen*



Fredrik Wahlquist

Förord

Ett examensarbete omfattande 15 högskolepoäng ingår i utbildningen till skogsmästare. Examensarbetet utförs under det tredje och avslutande året av utbildningen. Arbetet skall ha en skoglig anknytning och vara av ämnesfördjupande karaktär. Till examensarbetet knyts en handledare från skolan som stöd för studenten.

Det här examensarbetet har utförts på uppdrag av SCA Skog och bygger på en genomförd enkätundersökning som brevlades riktats mot 200 skogsägare i Norrland som inte bor på sin fastighet, så kallade utbor. Det finns inom SCA Skog ett växande behov av att på ett strukturerat sätt närma sig gruppen utflyttade skogsägare. Förhoppningen är att rapporten ska hjälpa företaget att finna vägar till ett mer tillfredsställande affärsförhållande med denna allt viktigare målgrupp.

Först ett uppriktigt tack till Björn Larsson på SCA Skog som förutom att inspirera mig i ämnesval också fungerade som introduktion in i företaget. Ett stort tack riktas även till företagets virkeskoordinator Anders Ringsell som styrkt arbetet i en affärsmässig riktning, tillhandahållit nödvändiga databaser, bidragit med goda idéer och allmänt varit en värdefull samtalspartner och viktig kontaktperson in i företagets organisation. Tack även till Skogsmästarskolans Staffan Stenhag som i sin roll som handledare på ett konstruktivt sätt satt ramar och riktlinjer för rapportens statistiska och akademiska delar, dess utförande och presentation. Tack också till Lennart Eriksson på Sveriges Lantbruksuniversitet i Uppsala som, med sin erfarenhet av privatskogsbruket, hjälpt mig med utformandet av enkätens frågor. Slutligen vill jag tacka alla de utbor som tog sig tid att besvara enkäten, deras insats möjliggjorde mitt examensarbete.

Fredrik Wahlquist
Skogsmästarskolan, Skinnskatteberg

Innehåll

Förord.....	1
Innehåll.....	2
Sammanfattning	3
Abstract	5
1. Inledning	7
1.1 Bakgrund	7
1.2 Syfte.....	7
1.3 Mål.....	7
1.4 Omfattning och avgränsning	8
1.5 SCA	8
1.6 Virkesmarknad	9
1.7 Vad gör konkurrenterna?.....	10
2. Material och metod	13
3. Litteraturstudie	15
3.1 Dagens skogsägare	15
3.2 Skogsägarens mål	16
3.3 Olika typer av skogsägare	17
3.4 Val av skoglig samarbetspartner	18
3.5 Motiv för avverkning	19
3.6 Allt fler utbor.....	20
3.7 Skogskötsel utbor	22
3.8 Kunskapsläge utbor	23
3.9 Ekonomi utbor	23
4. Resultat.....	25
4.1 Internt affärsmönster	25
4.2 Nationell sammanställning SCA utbor.....	26
4.3 Enkätanalys	29
5. Diskussion	41
5.1 Ytterligare inköpsvolym.....	42
5.2 Befintlig organisation.....	43
5.3 Utborepresentation i Stockholm.....	44
5.4 Rekommendation.....	47
6. Källförteckning	49
6.1 Publikationer	49
6.2 Internetdokument.....	50
7. Bilagor.....	51
Bilaga 1. Grafisk sammanställning	51
Bilaga 2. Enkäten	65

Sammanfattning

Svensk skogsindustris behov av råvara följer givetvis konjunkturen och kan periodvis variera, men över tiden är den långsiktiga trenden att råvarubehovet ökar som en följd av en allt större förbrukning av sågade trävaror, massa, papper och på senare tid även biobränsle. Till detta kommer politiska naturvårdsambitioner. Det här har utmynnat i en hårdare konkurrens om veden, en konkurrens som har förstärkts av att den svenska råvaran varit förhållandevis billig och därmed inbjudit även utländska virkesaktörer. Konkurrensen kan med tiden öka ytterligare om tullarna på ryskt importvirke införs fullt ut.

Parallellt med att efterfrågan på virke etablerar sig på en hög nivå sker det strukturella förändringar i den privata skogsägarkåren som en följd av att lands- och skogsbygderna successivt avfolkas och inflyttning sker till städerna. En konsekvens av detta är att allt fler skogsfastigheter betraktas som utbofastigheter, det vill säga att ägaren bor i en annan kommun än den där fastigheten ligger. Andelen utbor bland Sveriges cirka 335 000 privata skogsägare har ökat från 22 % år 1992 till 36 % år 2007.

För SCA Skog är frågor kring det privata skogsägandet och utbor av stort intresse eftersom bolaget köper en stor del av sin råvaruförbrukning externt och utboägda fastigheter utgör 38 % av alla privatägda brukningsenheter i Norrland. När det nu sker och har skett strukturella förändringar i gruppen privata skogsägare är det viktigt för SCA att följa utvecklingen, vilket det här examensarbetet är ett uttryck för.

Huvudmålet för examensarbetet har varit att kartlägga utbor inom SCA:s verksamhetsområde med bostadsadress i Mälardalen. Ett delmål har varit att fastställa var övriga utbor inom verksamhetsområdet, i den utsträckning de har lämnat Norrland, har bosatt sig. Deras antal och skogsareal skall också fastställas. Ett annat delmål har varit att beskriva dagens interna affärsmönster mot utbor. Syftet med arbetet är att utgöra beslutsunderlag för den framtida marknadsbearbetningen av utbor i Mälardalen och bedöma om SCA klarar att bearbeta denna marknad med befintlig organisation eller om det finns ett behov av att inrätta en utbofunktion i Stockholm. Utgångspunkten för examensarbetet och dess analyser har varit litteraturstudier och en enkätundersökning bestående av 27 frågor som skickats till 200 skogsägare i Mälardalen med sin skog inom SCA:s verksamhetsområde. Svarsfrekvensen på enkäten var 63 %.

Med enkätsvaren som grund har trender och mönster hos utbor analyserats. När skogsgårdarnas ägare flyttar in till städerna sker naturligtvis förändringar i de sätt på vilka skogen sköts. Självverksamhet i skogen blir svårare på grund av långa avstånd till fastigheten och brist på tid. Nya generationer skogsägare skolas inte in lika tidigare och kunnandet i praktiskt skogsbruk försvagas successivt. Avflyttningen innebär att skogsägarna får nya inkomster och skogsgårdens ekonomiska betydelse minskar. Det finns även en tydlig koppling mellan aktivitetsnivån i skogen och hur ofta de skogliga aktörerna kontakter skogsägaren, vilket antyder att detta är en grupp skogsägare som responderar på att aktiveras. Många skogsägare på distans uppger också en önskan om en mer intensiv

skogsskötsel, men enkätsvaren antyder bristande skogsvård och långa avverkningsintervall.

Lite drygt hälften av skogsägarna (51 %) föredrar att träffa sin skogliga partner lokalt på fastigheten, en mindre andel föredrar bostadsorten (12 %) och för en relativt stor del av skogsägarna spelar det ingen roll var man träffas (37 %). Att nästan hälften av tillfrågade skogsägare inte upplever det som ett krav att träffa sin skogliga samarbetspartner på fastigheten kan förklaras med det långa avståndet till fastigheterna och att senare generationer skogsägare har en mer öppen attityd till var sådana möten kan äga rum.

Utbor i Mälardalen svarar för en stor volym virke. De är knappt 2 500 stycken till antalet och äger cirka 185 000 hektar skog. Bland de utbor inom SCA:s verksamhetsområde som lämnat norrlandslänen representerar utborna i Mälardalen drygt hälften, både till antal och areal. Ett målvärde för den volym som SCA skulle kunna anskaffa från dessa skogsägare uppskattas till cirka 150 000 m³sk. Utbor i Mälardalen är inte utsatta för någon omfattande marknadsbearbetning i dagsläget. Skogsägarföreningarna, i samarbete med LRF, är dock i färd med att bygga en verksamhet kring bearbetning av utbor och av enkäten framgår att föreningarna vinner terräng bland städernas skogsägare. Skogsbolagen är ännu så länge passiva, dock visar Sydved ambitionen att närma sig skogsägare, inkluderande utbor, på ett modernt sätt genom införandet av webbaserade skogsbruksplaner.

SCA skulle sannolikt få en stark utväxling av att öka sin närvaro i Mälardalen. Nu under lågkonjunkturen kan det vara rätt tid för bolaget att skapa nya kontakter och ägna sig åt långsiktig kundvård. Skogsdagrar och skogskvällar, intresset för dessa aktiviteter är stort, plus övriga aktiviteter i SCA:s regi i kombination med en lokal skoglig resurs skulle skapa närmare relationer och en mer löpande dialog med skogsägarna. Bedömningen är därför att det finns en stor potential för ökad virkesanskaffning från utbor i Mälardalen om SCA inrättade en utbofunktion i Stockholm. Direkt på plats men även indirekt genom att stödja och avlasta den befintliga inköpsorganisationen i Norrland med utbofrågor.

Abstract

The need of raw material does of course fluctuate but the long term view is an increasing demand due to the growing consumption of sawn timber products, pulp, paper and lately also biomass. This has led to a keener competition for wood. At the same time there is an ongoing structural change of a significant part in the Swedish wood supply market, the private forest owners. In 1992, 22 % of Sweden´s 335 000 private forest owner lived apart from their forest. In 2007 this figure had risen to 36 %. SCA Skog acquires a substantial part of its wood consumption from the private sector and distant forest owners constitutes 38 % of all private owned forest properties in northern Sweden. The primary aim of this report is to make a survey of distant foreign owners, with their forests within SCA´s operational district, who has settled in Mälardalen and to outline a future market approach to this group. There are about 2 500 such distant forest owners in this part of the country. All together they own approximately 185 000 hectares of forest representing a vast amount of wood.

1. Inledning

1.1 Bakgrund

I takt med avflyttningen från landsbygden ökar gruppen skogsägare som sköter sin skog på distans (Skogseko, 2007). För att möta denna nya typ av skogsägare, de urbaniserade, och deras förväntningar krävs ändrade tankebanor och tillvägagångssätt hos de virkesköpande organisationerna.

Detta är en insikt som både skogsägarföreningar och skogsbolag har kommit fram till och för SCA Skog AB (nedan kallad SCA) är det extra viktigt, eftersom bolaget köper en betydande del av sin råvaruförbrukning externt. Idag erbjuder SCA utbor möjligheten att mötas då skogsägaren är hemma på sin semester. Utöver detta sker enstaka besök i Stockholm från förvaltningarnas sida där man samlar utbor med lokala virkesköpare i syfte att skapa en känsla av gemenskap och lokal samhörighet.

Utflyttade skogsägare initierar inte i samma omfattning som tidigare gallringar och slutavverkningar och i skuggan av en ökad råvarukonkurrens är det osäkert om dagens nivå på bearbetning av utbor är tillräcklig för bolaget. Kanske behöver SCA mer tydligt visa att man är en attraktiv partner som kan erbjuda ett långsiktigt samarbete och en hög skoglig servicenivå mot skogsägarna.

Med anledning av detta vill SCA utreda möjligheterna och förutsättningarna för att öka försäljningsinsatsen mot de utflyttade skogsägarna.

1.2 Syfte

Syftet med detta arbete är att generera ett beslutsunderlag för strategin kring bearbetning av utbor i Mälardalen. En frågeställning som skall besvaras är om det behövs en skoglig SCA-representation i Stockholm eller om bearbetningen av utbor går att hantera med befintlig organisation.

1.3 Mål

Målet med detta arbete är att beskriva marknadsförutsättningarna för en riktad virkesanskaffning mot skogsägare inom SCA:s verksamhetsområde med bostadsadress i Mälardalen.

1.4 Omfattning och avgränsning

Den primära målgruppen för detta arbete är samtliga skogsägare inom SCA:s verksamhetsområde som är bosatta i Mälardalen.

Arbetet skall kartlägga målgruppens utseende med avseende på antal fastigheter samt hektar produktiv skogsmark. En frågeenkät skall skickas till ett urval av 200 skogsägare i Mälardalen med mer än 50 hektar produktiv skogsmark.

Dessutom skall, på en utsökning från Lantmäteriets fastighetsregister, en nationell sammanställning göras av samtliga skogsägare inom SCA:s verksamhetsområde som flyttat ut och ej längre bor kvar i norrlandslänen (Norrbotten, Västerbotten, Jämtland, Ångermanland och Medelpad). Gruppen skall beskrivas i kvantitativa termer. Analysen skall visa antalet utbor och tillhörande skogsareal, varifrån dessa har flyttat och vart.

Arbetet skall även belysa dagens interna affärsmönster mot utbor.

De data som omfattas av utsökningen ur Lantmäteriets fastighetsregister avseende Mälardalen är inte tillräckliga för att möjliggöra en uppdelning i ensamägda respektive samägda fastigheter.

Skogsägare som bor i övriga delar av landet är inte med i enkäten eller i arbetet i övrigt till annan del än att de ingår i den nationella sammanställningen.

Arbetet har inneburit ett behov av att tränga in i områden som enkätteknik och statistiskt urvalsförfarande. Dessa ämnen är mer medel än mål för uppsatsen och är följaktligen inte mer än översiktligt beskrivna.

1.5 SCA

SCA är ett svenskt skogsbolag vars historia sträcker sig långt tillbaka i tiden. Bolaget grundades 1929 och det finns en tradition av stora skogsinnehav, SCA äger 2,6 miljoner hektar skogsmark (se länk A).

Bolaget har målmedvetet arbetat mot en hög förädling av råvaran och har idag fyra huvudsakliga verksamhetsområden; personliga hygienprodukter, mjukpapper, förpackningar och skogsindustriprodukter. Företaget omsätter närmare 110 000 MSEK per år och har cirka 52 000 anställda (SCA årsredovisning, 2008).

1.6 Virkesmarknad

Svensk virkesmarknad omsätter uppemot 80 miljoner kubikmeter årligen (se länk B).

Virkesmarknaden kännetecknas av ett fåtal större skogsindustrier och ett stort antal träindustriföretag. Tidigare hade alla stora industrier egen skog men på senare tid har det skett en separering mellan råvara och industri.

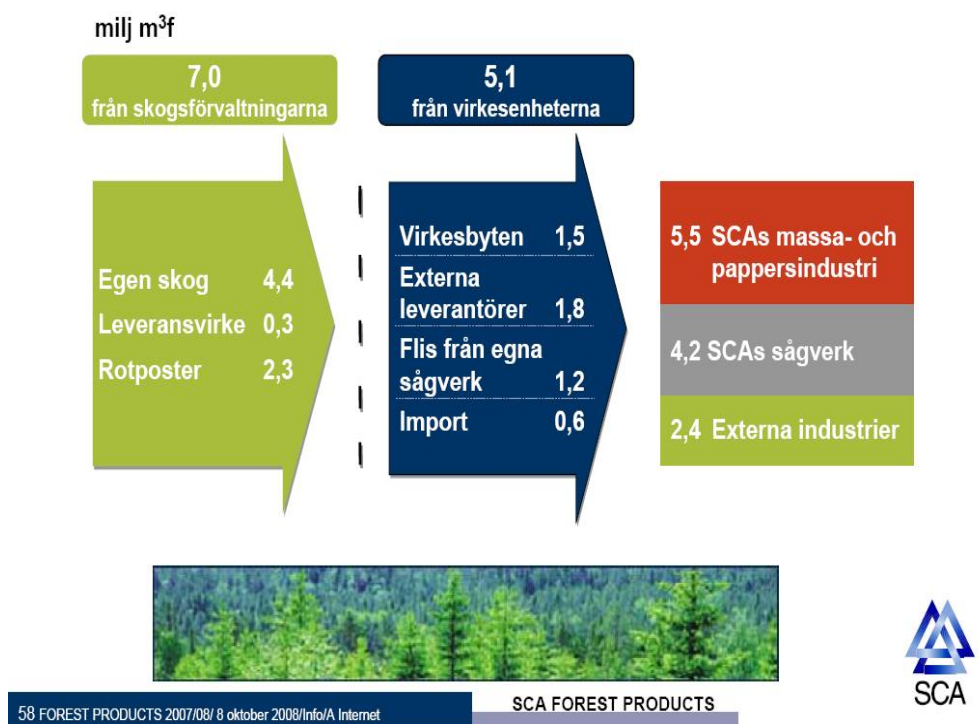
Kunderna specialiserar i allt högre grad sin produktion vilket ökar deras behov av jämna flöden av råvara med rätt volym, kvalitet, sortiment och färskhet. För att produktionen skall klara dessa växande kundkrav är det viktigt med ett stabilt och högt flöde från de svenska skogarna till industrin.

Sedan hösten 2008 har en svag konjunktur och finanskris spritt sig på global nivå. Detta påverkar givetvis även skogsbranschen som ser efterfrågan minska och får det svårare med investeringar. En lägre tillväxt påverkar massa- och pappersindustrin med minskad orderingång och försäljning. Priserna för pappersmassa försvagas och en del av pappersindustrin upplever avsättningssvårigheter vilket kan innebära produktionsbegränsningar och nedläggning av kapacitet. Även sågverken har under en längre tid upplevt en minskad efterfrågan och sjunkande priser.

Sett i ett längre perspektiv finns dock en underliggande oro om ett framtida virkesunderskott då konjunkturen väl vänder. Framtida ryska tullar, dyrare import, politiska biobränslemål och statliga ambitioner vad det gäller naturvårdsavsättningar förstärker denna oro. Det är alltså rimligt att utgå ifrån att den svenska skogsindustrin på längre sikt kommer att behöva stora mängder virkesråvara och att industrin kommer att uppleva en ökad efterfrågan på förnyelsebara råvaror.

Sitt stora skogsinnehav till trots köper SCA en stor del av den råvara som industrin förbrukar externt, se figur 1.1. De investeringar och kapacitetsförbättringar som gjorts i den egna industrin lär inte minska behovet av råvara. Man upplever alltså ett behov av timmer och massaved i år och kommande år.

Virkesförsörjning 2007



Figur 1.1. Virkesfångst och virkesförbrukning SCA, år 2007 (se länk C).

1.7 Vad gör konkurrenterna?

En konkurrentanalys har genomförts i syfte att undersöka om och i vilken omfattning skogsägarföreningar och skogsbolag bedriver någon verksamhet med utbor som målgrupp. Analysen har baserats på befintlig litteratur och genom att studera föreningarnas och bolagens hemsidor.

Den genomförda analysen visar att det framförallt är hos en del av skogsägarföreningarna som det finns en struktur och handlingsplan för bearbetning av utbor.

De föreningar som undersöktes var Södra, Mellanskog, Skogsägarna Norrskog och Norra Skogsägarna.

På Södras och Norra Skogsägarnas hemsidor återfanns inget utbospecifikt. De bedriver heller ingen utboverksamhet i Stockholm så vitt det går att utläsa från tillgänglig information.

På Mellanskogs (se länk D) och Skogsägarna Norrskogs (se länk E) hemsidor fanns däremot underflikar adresserade mot utbor.

Där kunde man bland annat läsa att Mellanskog Stockholm erbjuder sina utbor:

- Personlig rådgivning om skogsskötsel och andra skogliga frågor.
- Skogs dagar, skogskvällar och studieresor som behandlar aktuella ämnen.
- Studiecirklar och annan utbildning inom skogsbruk, ekonomi och företagande.

Man kunde också läsa att Norrskog har en Utbokklubb i Stockholm som startades 1993 och som leds av en styrelse med sex medlemmar. Klubbens aktiviteter presenteras dels i ett kalendarium, dels på Norrskogs hemsida (se länk E).

Styrkan för skogsägarföreningarna är framförallt Lantmännens riksförbund (LRF) som fungerar som en samlande kraft för de fyra föreningarna i deras arbete att bearbeta skogsägare och där utbor faller in som en naturlig del. Genom tillgång till hela det paket av skogliga och ekonomiska tjänster LRF har att erbjuda, synes föreningarna ha en stor fördel visavi bolagen när det kommer till att kanalisera sina skogsägar- och utboambitioner.

”Skogsägare i staden” är namnet på den flik under LRF:s hemsida där man samlar sina erbjudanden mot de skogsägare som bor i städerna. Fliken är mycket användarvänlig och för en utbo ett utmärkt hjälpmedel att finna aktiviteter, kurser och annan information. Under denna flik finns dessutom underflikar med relevanta ämnen för den skogsintresserade, såsom till exempel:

- Kraftsamling Skog.
- Aktuell politik.
- Nyhetsbrev.
- Marknad.
- Kunskap för skogsägare.
- Skogsägarkvinnor.

Vid årsskiftet 2008 / 2009 hade 25 000 skogsägare (vi Skogsägare, 2009) deltagit i någon av de aktiviteter som ingår i projektet Kraftsamling skog. LRF, som driver kampanjen med de fyra skogsägarföreningarna, har ambitionen att värva upp till 50 000 deltagare inom två år. För att nå detta mål finns en struktur av seminarier, distansstudiecirklar, distanskurser och företagsrådgivning.

Bland övriga LRF-aktiviteter finns Pub Treklövern som är namnet på en mötesplats för skogsägare i Stockholm där de kan diskutera och knyta kontakter med andra skogsägare i staden. Puben är lokaliserad i LRF:s lokaler. Pub-kvällar ordnas med regelbundenhet och innehåller då olika teman med gästföreläsare. Exempel på teman är ”Framtidens avverkning”, ”Investera i vindkraft – krångligt eller möjligt” samt ”Drabbas alla lövträd av sjukdomar?”.

Avseende skogsägarföreningarna bör slutligen nämnas att de nyligen har beslutat sig för att bilda ett bolag och, i ett stort gemensamt IT-projekt, samordna utvecklingen av tredje generationens skogsbruksplaner (3G). I och med 3G-systemet kommer skogsägarna att få tillgång till sina skogsbruksplaner över webben (se länk F).

Skogsbolagens hemsidor visar inte i något fall en vinkling mot utbor. Genomgångna skogsbolag är SCA, Stora Enso, Holmen och Sveaskog. Det var bara hos Sveaskog som begreppet ”Utbo” förekom i ett marginellt sammanhang på hemsidan .

Snarlikt skogsägarföreningarnas tänkta webblösning för skogsbruksplaner har emellertid Sydved, Stora Ensos inköpsorganisation, konstruerat något de kallar för ”Din webbsida” där fastighetsägaren snabbt kan få en överblick av uppdragsstatus för avverkningar, utbetalda belopp och marknadsinformation. Har skogsägaren dessutom Sydveds skogsbruksplan går det att få den i digital form på nätet. Möjligheten finns även att koppla denna till GPS som skogsägaren kan ta med ut i skogen.

2. Material och metod

Detta examensarbete skall omfatta en översyn av SCA:s nuvarande affärsmönster visavi utbor i kombination med ett enkätutskick till målgruppen. Arbetet inbegriper även resultat, analys och slutsatser.

För att förstå det nuvarande affärsmönstret har samtliga marknadschefer inom SCA Skog intervjuats kring dagens arbetsformer. Därefter har intervjuerna sammanställts och sammanfattats i en gemensam dokumentation.

Nödvändig bakgrundsinformation kring privatskogens ägarstruktur har tagits fram dels genom Skogsstatistisk årsbok 2008, dels genom utsökning ur Lantmäteriets fastighetsregister.

Ramarna avseende enkät och frågor har tagits fram med utgångspunkt i facklitteratur (Ejlertsson, 1996; Trost, 1994). I facklitteraturen finns vägledning i hur själva enkäten ska se ut i sin layout för att enkäten skall upplevas som seriös. Vägledning ges också kring hur frågor skall konstrueras samt deras ordningsföljd och gruppering. Det finns också vedertagen praxis för när en enkät bör skickas ut, hur man hanterar sekretessfrågor och inte överträder datalagen, hur man formulerar följebrev och påminnelsebrev samt på ett lämpligt sätt kodar och läser in de inkomna svaren.

Viktigt var naturligtvis att ställa relevanta frågor och innehållet i dessa utarbetades i samarbete med Sveriges Lantbruksuniversitet (SLU) och SCA. När ett utkast av frågor var klara skickades enkäten till en kontrollgrupp av skogsägare, utbor även de, för att fånga upp oklarheter och otydligheter.

Frågorna som ställdes i enkäten var av såväl kvantitativ som kvalitativ art.

Enkäten skickades till 200 skogsägare med fastigheter överstigande 50 hektar produktiv skogsmark. I de fall fastigheten var samägd skickades enkäten till den av ägarna som var registrerad huvudman för fastigheten. Enkäten skickades ut 5 januari 2009 med begärt svar senast 14 januari. Därefter skickades två påminnelser ut; påminnelse 1 skickades 19 januari med begärt svar senast 26 januari och påminnelse 2 skickades ut 29 januari med begärt svar senast 6 februari.

90 skogsägare svarade på enkäten utan påminnelser. Så småningom, efter att första och andra påminnelserna skickats, hade ytterligare 36 skogsägare svarat. Således inkom totalt 126 svar vilket motsvarar en svarsfrekvensen på 63 %. Antalet svarande i absoluta tal bedöms vara tillräckligt många för att få ner medelfelet till en acceptabel nivå.

Svarsanalysen av enkätutskicket kan mer precist sammanfattas enligt tabell 2.1. nedan.

Tabell 2.1. Svarsanalys enkäten.

Utskick enkäter	200 stycken	Andel
Antal returnerade enkäter med ofullständiga svar (blanka)	4 stycken	2,0%
Antal returnerade enkäter på grund av fel adress	2 stycken	1,0%
Ej besvarade enkäter	68 stycken	34,0%
Antal returnerade enkäter med kompletta svar	126 stycken	63,0%

Ett visst så kallat internt bortfall förekommer, det vill säga enkäten är besvarad men enstaka frågor har lämnats blanka.

Populationen bestod av samtliga skogsägare, med fastigheter omfattande minst 50 hektar produktiv skogsmark, inom SCA:s verksamhetsområde men med bostadsadress i Mälardalen. Populationen definierades av skogsägare och inte av fastigheter, det vill säga en skogsägare var bara med i populationen en gång oavsett hur många fastigheter denne ägde.

Populationen söktes fram via en utsökning i Lantmäteriets fastighetsregister. Efterfrågade uppgifter i utsökningen var skogsägarens namn och adress, fastighetsbeteckning, i vilken kommun fastigheten ligger, produktiv skogsareal och antal ägare till fastigheten. Dessa uppgifter bedömdes som relevanta för undersökningen.

Exkluderade ur populationen var skogsägare till samägda fastigheter där någon bland delägarna fortfarande bodde kvar i SCA:s verksamhetsområde. Exkluderade ur populationen var även fastigheter där ägarens adress var okänd (förhållandevis många, 958 okända adresser av totalt 5 627 adresser).

Därefter genomfördes urvalet av 200 skogsägare med hjälp av Excels slumpgenerator.

3. Litteraturstudie

Litteraturstudien syftar till att ge en bakgrund och spegla det som bedöms centralt i skogsägarens beslutsprocesser rörande sitt skogsinnehav. För skogsägare i allmänhet och för utbor i synnerhet.

Det man känner till om det privata skogsbruket av idag baseras bland annat på den forskning i ämnet som bedrivs vid SLU.

Utöver denna forskning har det under senare år skett ett stort antal undersökningar som syftar till att belysa skogsägares mål och bruknings sätt. Undersökningarna är vanligtvis utförda i form av ett examensarbete vid SLU i samarbete med ett skogsbolag eller en skogsägarförening.

Ambitionen i forskningen är ofta att öka insikten i centrala frågor rörande skogsägarens beslutsprocess, dennes preferenser, val av samarbetspartner med mera. Det samma gäller för utförda examensarbeten men här finns, på grund av kopplingen till de vinstdrivande skogsorganisationerna, normalt även en kommersiell aspekt.

Tidigare studier omfattar normalt samtliga skogsägare (utbor och åbor). I dessa studier är utbor ofta ett segment i ett större sammanhang medan en mer djuplodande undersökning med inriktning enbart mot utbor är svårare att finna.

Skogsstyrelsen (Karin Hofstedt) gjorde dock år 2003 en rapport ”Skogsägare på distans” som tog sig an frågan hur Skogsstyrelsen bör bedriva sin verksamhet mot en ökande mängd utbor. Det vill säga ett ämne nära besläktat med skogsbolagens och skogsägarföreningarnas frågeställning.

3.1 Dagens skogsägare

Det finns omkring 335 000 skogsägare i Sverige (Skogstatistisk årsbok, 2008). Dessa äger tillsammans cirka 240 000 brukningsenheter med en total areal på cirka 12 miljoner hektar vilket utgör omkring 50 % av landets skogsmarksareal. Från dessa 50 % av skogsmarksarealen levereras 60 % av råvaran till landets industri.

2/3 av landets skogsägare brukar en fastighet med mindre än 50 hektar.

Den svenska skogsägarkåren ser översiktligt ut enligt tabell 3.1. nedan (Skogsstyrelsen 2001a).

Tabell 3.1. Skogsägarkategori och andel.

Kategori av skogsägare	Andel
Åbor	66 %
Utbor	34 % (36 % år 2007)
Kvinnor	38 %
Män	62 %
Yngre än 50 år	34 %
50 år eller äldre	66 %

3.2 Skogsägarens mål

Skogsägarna utgör en heterogen grupp. Variationer i uppväxt, ekonomiska förutsättningar, ålder, kön, intresse med mera ger en mycket varierad bild av skogsägaren. Av tidigare erfarenhet är det känt att många skogsägare har flera mål med sitt skogsägande, de framträdande målen är dock följande (LRF, 2000):

- Skogstradition.
- Årligt ekonomiskt uttag.
- Säkerhet/Likviditetsreserv.
- Brännvedsavverkning.
- Sysselsättning.
- Naturvård.
- Kulturvård.
- Tillgång till jakt.
- Rekreation.
- Estetik.

Gunnarsson och Mårtensson (2004) skickade i samband med ett examensarbete en enkät till ett urval av skogsägare i Stora Enso:s register där respondenterna ombads rangordna målet kring sitt skogsägande. Högst bland resultaten i denna enkät hamnade (topp tre av sju); högsta möjliga avkastning, vacker skog samt föra vidare en ägartradition.

3.3 Olika typer av skogsägare

Fredrik Ingemarson (2004), SLU, delar in skogsägarna i fem huvudtyper:

- *Traditionalisten.* Han/hon har ärvt fastigheten och vill ha en vacker och trevlig skog samt föra familjetraditionen vidare. Det här var förr den vanligaste typen, men andelen minskar konstant. Förr levde denna ägare av sin skog, idag utgör inkomsten från skogen mindre än tio procent av den totala inkomsten.
- *Ekonomien.* Han/hon har tydliga ekonomiska mål med sitt skogsäggande. Att sälja fastigheten är tänkbart men även att förvärva mer skogsmark om priset är rimligt. Skogen svarar för en stor del av inkomsterna.
- *Miljövårdaren.* Det är ofta en yngre person, ofta en stadsbo, som har köpt en mindre fastighet. Kultur- och naturvård är prioriterade. Skogen står för mindre än tio procent av inkomsterna.
- *Den passive.* Denne skogsägare besöker sällan sin skog. Han/hon har inga uttalade mål för skogen, möjligen beroende på bristande kunskaper. Inkomsten från skogen står för mindre än tio procent av de totala inkomsterna.
- *Flermålsägaren.* Denne skogsägare bor ofta på en större skogsfastighet. Fastigheten har ägts av släkten en längre tid och barnen förväntas att ta över. Ägaren har goda skogliga kunskaper och fastställer flera parallella mål för sitt skogsäggande, inriktade både mot naturvård och ekonomi. En stor del av inkomsten kommer från skogen.

Ett annat sätt att beskriva skogsägargruppen är att segmentera den. Olika kategorier av skogsägare formulerar olika mål med sitt skogsäggande och har därmed olika behov. Gunnarsson och Mårtensson (2004) delade i sitt examensarbete först in skogsägarna i 24 grupper utifrån deras behov och mål med skogsbruket och sorterade därefter in grupperna i fyra segment. Baserat på en större enkätundersökning kom de sedan fram till vad som kännetecknar respektive segment och vad som kännetecknar en ”medelskogsägare”. I analysen relaterar de segmenten till ”medelskogsägaren” och hoppas kunna urskilja vilka erbjudanden som är lämpliga för respektive segment;

Segment 1: Tätortsbor, delägare, 45 år och yngre, utbor 51-150 hektar, utbor > 150 hektar. Dessa grupper är mer intresserade än medelskogsägaren av att samarbetspartnern erbjuder de flesta skogliga tjänster, utbildning samt planering. Ekonomisk avkastning är ofta inte det primära målet med

skogsägandet och naturvården betyder mycket för de flesta av dessa skogsägare. Dessa grupper är inte så priskänsliga, förmodligen för att skogsinkomster har en liten betydelse för hushållsekonomin.

- Segment 2: Åbor > 150 hektar och jordbrukare. De här skogsägarna är mer intresserade än medelskogsägaren av att köpa in skogliga tjänster men mindre intresserade av planering samt utbildning. Viktiga mål med ägandet är god ekonomisk avkastning och ett ökat virkesförråd på fastigheten. Mindre viktigt är naturvård.
- Segment 3: Ensamägande män, 61 år och äldre, åbor 51-150 hektar. Dessa skogsägare är mindre intresserade än medelskogsägaren av att köpa in skogliga tjänster, planering och att få utbildning av sin samarbetspartner. Viktigt mål med ägandet är hög ekonomisk avkastning, känslan av ägandet samt att bevara en ägartradition.
- Segment 4: Ensamägande kvinnor. De ensamägande kvinnorna är i större utsträckning än genomsnittet intresserade av att köpa in skogliga tjänster samt att få hjälp med skoglig planering. Mål med skogsägandet som de ensamägande kvinnorna lägger liten vikt vid är känslan av att äga skog, jakt/fiske, ved/virke till eget behov samt möjlighet till egen sysselsättning. Ensamägande kvinnor tycker att det är viktigt att en skoglig samarbetspartner erbjuder kvalitet på utförda tjänster, bra skoglig rådgivning samt ett komplett utbud av tjänster.

3.4 Val av skoglig samarbetspartner

Skogsägarens val av samarbetspartner är väl studerat i tidigare undersökningar. I ett examensarbete (Sandling, 2004), undersöker författaren vad som påverkar en skogsägare vid val av samarbetspartner och vilka tjänster skogsägaren främst efterfrågar. Viktigt vid val av samarbetspartner är (de fyra viktigaste faktorerna) pris, betalningstrygghet, skogskunnande samt avsättningssäkerhet. De tjänster skogsägaren framförallt efterfrågar är (de fyra mest efterfrågade tjänsterna) skogsvårdstjänster, avverkning, skoglig rådgivning samt ekonomisk rådgivning.

En tidigare enkätundersökning (Bergh, 2005) visar att faktorer som servicegrad och virkespris är avgörande för en god relation med skogsägaren. Vill skogsbolagen i framtiden bli framgångsrika på inköpsidan så krävs det mer än att enbart betala ett bra pris. Dagens skogsägare kan allt mindre om skog och skogsekonomi och detta ökar

efterfrågan på skogliga tjänster och skogsekonomisk rådgivning. En modern virkesköpare bör ha aktuella grundkunskaper i skatte- och deklarationsrådgivning.

Långsiktigheten i relationen är också viktigt. Upprätthåller samarbetspartnern långsiktiga relationer får denne en djupare kunskap om de behov som finns och kan erbjuda de tjänster som efterfrågas i rätt tid. Partnern upplevs som ett tryggt val.

Enligt Gunnarsson och Mårtenson (2004) är skogsägarna intresserade av ett komplett utbud av tjänster av hög kvalitet där de själva har möjligheten att vara med och påverka. Gunnarsson och Mårtenson studerade i sitt examensarbete vilka tjänster skogsägarna ville ha hjälp med att planera och vilka tjänster de ville ha hjälp med att utföra. Av intresse för skogsägaren är också skogsbruksplaner, övrig skoglig planering, god skoglig rådgivning, utbildning i skogsskötsel, naturvård, skatteplanering och god ekonomisk avkastning. Det är av stor vikt att skogen sköts på ett sätt där höga naturvärden är förenligt med god ekonomisk avkastning.

Det är också viktigt att den skogliga samarbetspartnern är kompetent samt lätt att nå. Denne skall vara varaktig och kännas trygg. Snabb och säker betalning värderas högt.

I ytterligare en undersökning (Prejer, 2004) ansåg skogsägaren det viktigaste vara enkelheten i affärsuppgårelsen samt att skogsåtgärderna utfördes på ett kvalitativt sätt. Vissa skogsägare ansåg virkesköparen vara viktigare än företaget vid val av partner. Rådgivning är viktigt, såväl skoglig som ekonomisk. Möjligheten till forskottslikvider värderades högt.

3.5 Motiv för avverkning

De tre starkaste motivationsfaktorerna för att avverka är enligt Thörnqvist (1995) skogstillståndet, ägarhushållets behov och omvärldsfaktorer.

- *Skogstillståndet*; en bedömning av skogstillståndet innefattar både nu realiserbara värden och framtida värden. De främsta måtten för att bedöma skogstillståndet är ålderssammansättning, huggningsklasser, virkesförråd och tillväxt. Därtill kommer naturliga och onaturliga kalamiteter så som stormfällningar, insektshärjningar och rötskador som är av mer tvingande natur. Ägarens intressen, till exempel viltvård och rekreation, påverkar också valet av åtgärd.

- *Ägarhushålllets behov*; innebär att skogsägaren avverkar för sina ekonomiska behov både vad det gäller tillfälliga utgifter som investeringar och löpande utgifter till underhåll, räntor och amorteringar.
- *Omvärldsfaktorer*; här är det framförallt tre viktiga faktorer som påverkar. Virkesmarknaden, skogspolitiska åtgärder (lagstiftning samt bidrag) och skattesystemet. Virkesmarknaden anger priser och erbjudanden vilket påverkar beslutet att avverka. Det diskuteras hur kraftig påverkan av priset är för en enskild avverkning, då det vid den enskilda avverkningen finns fler bedömningsgrunder av mer tvingande slag. Skogsägaren är då inte så styrd av virkespriset. Ju större valfrihet skogsägaren har avseende tidpunkt och beståndsval desto större möjlighet har han att utnyttja prisvariationer på marknaden.

3.6 Allt fler utbor

Andelen utbor växer konstant. År 1992 var andelen utbor 22 % och fram till år 2007 hade andelen vuxit till 36 % (Skogseko, 2007).

Nämnas bör dock att sättet att föra statistik har utvecklats. Tidigare skilde man på utbo (en skogsägare som inte bor på sin fastighet) och åbo (en skogsägare som bor på sin fastighet). I Skogsstyrelsens nya statistik delar man in ägandet i tre grupper:

- Närboägd är en fastighet om samtliga ägare bor i samma kommun som fastigheten ligger i.
- Utboägd är en fastighet om samtliga ägare bor i en annan kommun än den där fastigheten ligger.
- Delvis utboägd blir en fastighet om minst en ägare bor i en annan kommun än den där fastigheten ligger. Här återfinns alltså fastigheter som inte entydigt ägs av en utbo eller närbo.

Av tabell 3.2. framgår en länsvis indelning av de olika utbokategorierna.

Tabell 3.2. Brukningsenheternas ägarstruktur fördelat per utbokategori och län i Sverige, 2007 (Skogseko, 2007).

Antal utböagda, delvis utböagda och närböagda brukningsenheter fördelat på län, 2007							
Län och landsdel	2007		Delvis utböagd	Andel	Ej utböagd	Andel	Samtliga
	Utböagd	Andel					
Antal brukningsenheter							
Norrbottens	3 810	26%	1 883	13%	8 754	61%	14 447
Västerbottens	5 479	28%	1 855	9%	12 324	63%	19 658
Jämtlands	4 754	35%	1 361	10%	7 588	55%	13 703
Västernorrlands	3 550	25%	950	7%	9 496	68%	13 996
Gävleborgs	2 678	23%	674	6%	8 056	71%	11 408
Dalarnas	7 464	33%	2 423	11%	12 680	56%	22 567
Värmlands	6 029	31%	1 533	8%	11 745	61%	19 307
Örebro	1 869	27%	364	5%	4 718	68%	6 951
Västmanlands	681	21%	185	6%	2 316	73%	3 182
Uppsala	2 294	39%	313	5%	3 214	55%	5 821
Stockholms	1 709	35%	528	11%	2 614	54%	4 851
Södermanlands	1 070	27%	298	7%	2 641	66%	4 009
Östergötlands	2 144	31%	701	10%	4 151	59%	6 996
Västra Götalands	7 498	22%	2 293	7%	24 432	71%	34 223
Jönköpings	2 824	23%	1 098	9%	8 390	68%	12 312
Kronobergs	3 461	30%	973	8%	7 276	62%	11 710
Kalmar	2 585	27%	1 056	11%	5 898	62%	9 539
Gotlands	718	20%	164	5%	2 697	75%	3 579
Hallands	1 487	21%	504	7%	4 994	71%	6 985
Blekinge	1 124	24%	311	7%	3 263	69%	4 698
Skåne	3 045	28%	578	5%	7 177	66%	10 800
N Norrland	9 289	27%	3 738	11%	21 078	62%	34 105
S Norrland	10 982	28%	2 985	8%	25 140	64%	39 107
Svealand	21 116	32%	5 644	8%	39 928	60%	66 688
Götaland	24 886	25%	7 678	8%	68 278	68%	100 842
Hela landet	66 273	28%	20 045	8%	154 424	64%	240 742

Hur de olika utbokategoriernas fastigheter fördelar sig efter areal framgår av tabell 3.3.

Tabell 3.3. Ägarstrukturens fördelning av utbokategori efter storleksklass på brukningsenheten, 2007 (Skogseko, 2007).

Antal utböagda, delvis utböagda och närböagda brukningsenheter efter ägarform och storleksklass skogsmark, 2007									
Ägarform	Storleksklass i hektar skogsmark								
	1-5	6-20	21-50	51-100	101-200	201-400	400-1000	1001-	Summa
Antal brukningsenheter									
En ägare									
Närböagd	21 848	29 669	24 704	14 564	7 869	2 830	853	283	102 620
Utböagd 1	0 542	12 458	9 260	5 435	2 892	1 249	688	752	43 256
Summa	32 390	42 127	33 964	19 999	10 761	4 079	1 521	1 035	145 876
Andel utböagda	33%	30%	27%	27%	27%	31%	44%	73%	30%
Flera ägare									
Närböagd	11 807	14 484	12 008	7 552	4 131	1 470	329	23	51 804
Utböagd 5	222	6 192	5 359	3 390	1 869	760	193	32	23 017
Delvis utböagd 2	936	4 996	5 114	3 641	2 142	937	251	28	20 045
Summa	19 965	25 672	22 481	14 583	8 142	3 167	773	83	94 866
Samtliga brukningsenheter									
Närböagd	33 655	44 153	36 712	22 116	12 000	4 300	1 182	306	154 424
Utböagd 1	5 764	18 650	14 619	8 825	4 761	2 009	861	784	66 273
Delvis utböagd 2	936	4 996	5 114	3 641	2 142	937	251	28	20 045
Summa	52 355	67 799	56 445	34 582	18 903	7 246	2 294	1 118	240 742
Kontroll	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Omvandlingen av ägarstrukturen tog sin början redan på slutet av 1950-talet. Då hade den typiske skogsägaren skogen som främsta inkomstkälla men idag har de flesta skogsägare andra huvudsakliga inkomster. Enligt Lönnstedt (1992) kan utbor delas in i två huvudgrupper; den dominerande gruppen har förvärvsarbete och den andra gruppen är pensionärer

Ökningen av utbor förväntas fortsätta eftersom det bland skogsägare är en lika vanlig åsikt att några eller alla barnen ska ta över fastigheten som att ett barn skall ta över den (Lidestav & Nordfjäll, 1998). Som en följd av detta kommer flerägandet att öka ytterligare, en trend som är tydlig redan idag.

Trenden med ett ökat utboäggande förstärks också av avregleringen av delar av fastighetsbildningslagen och jordförvärvslagen vilket bidragit till en rörligare fastighetsmarknad, där nya aktörer fått möjlighet att köpa skogsfastigheter. Detta i kombination med en gynnsam beskattning av skogens värde och dess avkastning har bidragit till att personer med hög marginalskatt eller stor förmögenhet har sett fördelarna med att köpa skog (Hofstedt, 2007).

3.7 Skogskötsel utbor

Ju längre utbor har till sin fastighet desto mer sällan besöker de den (Cato, 2003). 2/3 av skogsägarna med 10 mil eller mindre besöker sin fastighet cirka en gång per vecka. Runt 80 % av skogsägarna med 10-20 mil till sin fastighet besöker sin fastighet cirka en gång per månad. Överstiger avståndet 20 mil till fastigheten är besöksfrekvensen inte högre än en gång per halvår för 60 % av skogsägarna.

Att bo långt ifrån sin fastighet innebär särskilda betingelser för fastighetsägaren. Möjligheten att arbeta självverksamt försämras. De hinner inte besöka sin fastighet så ofta de önskar och heller inte göra det de vill i skogen under de besök de gör på sin fastighet. Dessutom saknar utbor vanligtvis den praktiska skolningen i skogen som tidigare generationer fått från sina föräldrar. Genomförda studier visar att utbors avverkningsmönster skiljer sig från åbors i så motto att de gör färre men större uttag (Lönnstedt, 1992; Törnqvist, 1995). Utbor är också mer benägna att sälja sitt virke på rot än åbor och det borde finnas ett större intresse i denna grupp av att skaffa en skogsbruksplan för att lättare kunna planera sitt skogsbruk (Hofstedt, 2003).

Enligt enkätundersökning utförd av Skogsstyrelsen (Cato, 2003) skulle 2/3 delar av utborna sköta sin skog på annat sätt om de bodde på sin fastighet. Utbor blir därför beroende av att köpa tjänster för skogsvårdsarbete. Köpta tjänster innebär naturligtvis ökade skötselkostnader men kanske framförallt att man behöver en

beställarkompetens för att kunna sköta sin skog, snarare än praktiskt kunnande. Samtidigt för det med sig att utbo-skött skog mer påminner om bolagsskogsbruket än skog skött av en åbo. När en utbo gör något, ofta handlar det om avverkningar, så lejer de denna tjänst som då utförs efter storskogsbrukets mer rationella metoder (Lidestav, 2007).

3.8 Kunskapsläge utbor

Utbor uttrycker ett stort kunskapsbehov, större än för åbor (Skogsstyrelsen, 2001b). Det gäller framförallt kunskaper i skogspolitikens mål samt skogsvårdslagets krav. Enligt en fokusgruppundersökning genomförd våren 2003 av Skogsstyrelsen framkom att utborna generellt sett efterfrågar mer kurser inom ämnen som ekonomi (deklaration, skatter) samt långsiktig lönsamhet inom skogsbruket.

Skogsstyrelsen skriver i sin rapport att 1/3 av utborna (1/4 av åborna) skulle vilja använda sig mer av kurser och studiecirkel än vad de gör idag. Det är också 1/3 av utborna (1/4 av åborna) som vill öka sin användning av Internet.

I ett tidigare examensarbete vid SLU (Andersson, 1995) undersöktes nivån på skogligt kunnande hos utbor i Jämtlands län bosatta i Stockholms län. Ungefär hälften av de undersökta (150 skogsägare) uppgav att de saknade skogliga kunskaper.

En liknande slutsats drar Gunnarsson och Mårtensson (2004) som konstaterar att det finns starkt intresse för utbildning bland utbor vilket kan tolkas som ett tecken på bristande skogliga kunskaper.

3.9 Ekonomi utbor

Föga oväntat, eftersom inkomsten baseras på någon annan källa än jord- och skogsbruk, är det färre utbor än åbor som anser att skogsinkomster är viktiga eller mycket viktiga för hushållsekonomin (Skogsstyrelsen 2001b). Däremot är det många som anser att skogsinkomstens betydelse för fastighetens ekonomi är desto större (Lönnstedt, 1992).

Även av Gunnarssons och Mårtenssons (2004) arbete kan man utläsa att den ekonomiska avkastningen inte tycks vara det primära målet för utbor, förmodligen en effekt av att skogens avkastning spelar en allt mindre roll i hushållsekonomin.

Som tidigare nämnts ökar dessutom trenden med flerägande vilket spär ut ägandet och därmed den ekonomiska betydelsen av skogsinnehavet.

4. Resultat

4.1 Internt affärsmönster

I syfte att beskriva dagens interna affärsmönster då det gäller bearbetning av utbor har marknadscheferna för SCA:s fem skogsförvaltningar intervjuats. Förvaltningarna är Norrbotten, Västerbotten, Jämtland, Ångermanland och Medelpad. Basen för intervjuerna var följande områden:

- Kännetecknande för utbor.
- Hur SCA hanterar utbor idag.
- Hur SCA framdeles bör hantera utbor.
- Gruppens potential.

Intervjuerna skedde per telefon och tog cirka en timme i anspråk per marknadschef. Intervjuerna ägde rum mellan den 17 och 20 november 2008.

Samtliga marknadschefer uttryckte behovet av ytterligare teknisk utveckling i syfte att fullt ut nå effektiva IT stöd för marknadsbearbetning av utbor.

Förvaltningarna är överens om att utbor är en växande trend och att deras betydelse ökar. De är en resurskrävande grupp eftersom de är svårare att nå än åbor. Samtidigt uppfattas utbor som mindre konkurrensutsatta och mer benägna att ingå förvaltningsavtal.

Utbor kan inte betraktas som en homogen grupp, en skillnad ligger mellan de som flyttat långt bort (bortom nästa län) och de som flyttat kort (till angränsande län). Vilken utbogeneration det är frågan om skiljer dem också åt (känslomässig koppling till fastigheten).

Det sätt på vilket förvaltningarna bearbetar utbor har det gemensamt att mycket sker på den enskilde virkesköparens nivå. Dock skiljer sig förvaltningarna sinsemellan då det gäller skogsdagrar, Stockholmsbesök med mera. Något utarbetat samarbete mellan förvaltningarna när det gäller adressering av utbor förekommer inte.

Generellt efterlyser marknadscheferna en ökad struktur eller bearbetningsstrategi kring utbohanteringen eftersom de ser en outnyttjad avverkningspotential i gruppen. Ett undantag är Medelpad som tycks ha funnit en tillfredsställande form för bearbetning av dessa skogsägare. Hur en gemensam utbostrategi skall se ut och i vilken mån det skulle vara aktuellt med förvaltningsgemensamma insatser kan diskuteras. Samtliga marknadschefer verkar vara överens om att centrala riktlinjer skulle hjälpa till (vissa till och med efterlyser det) samtidigt som de betonar vikten av lokal närvaro, den personliga och lokala kontakten med skogsägaren får inte gå förlorad. Ingen marknadschef tycktes spontant se fördelen med en utbofunktion i Stockholm. Värdet av en sådan geografisk närvaro bedöms inte tillföra något utan man uppfattar den lokala anknytningen som helt

avgörande. Det var dock en marknadschef som bedömde att en utborepresentant i Stockholm snart skulle vara självförsörjd på uppgifter. Även en utbofunktion stationerad i Sundsvall var uppe till diskussion. Styrkan med denna lokalisering är närheten till staben och till organisationen i övrigt.

4.2 Nationell sammanställning SCA utbor

Analysen börjar med att överblicka målgruppen. Var befinner den sig, hur ser ägandet ut och hur stor är den?

Vid en jämförelse mellan landets regioner som utfördes av Skogsstyrelsen år 2001 framkom det att andelen utbor var störst i Västerbotten och Mellannorrland med 38 % respektive 33 %. Lägst antal utbor fanns i Södra Götaland med 11 %. Det finns alltså en indikation på att det är en större andel utboägande i skogslänen eller de så kallade utflyttningslänen än i andra län.

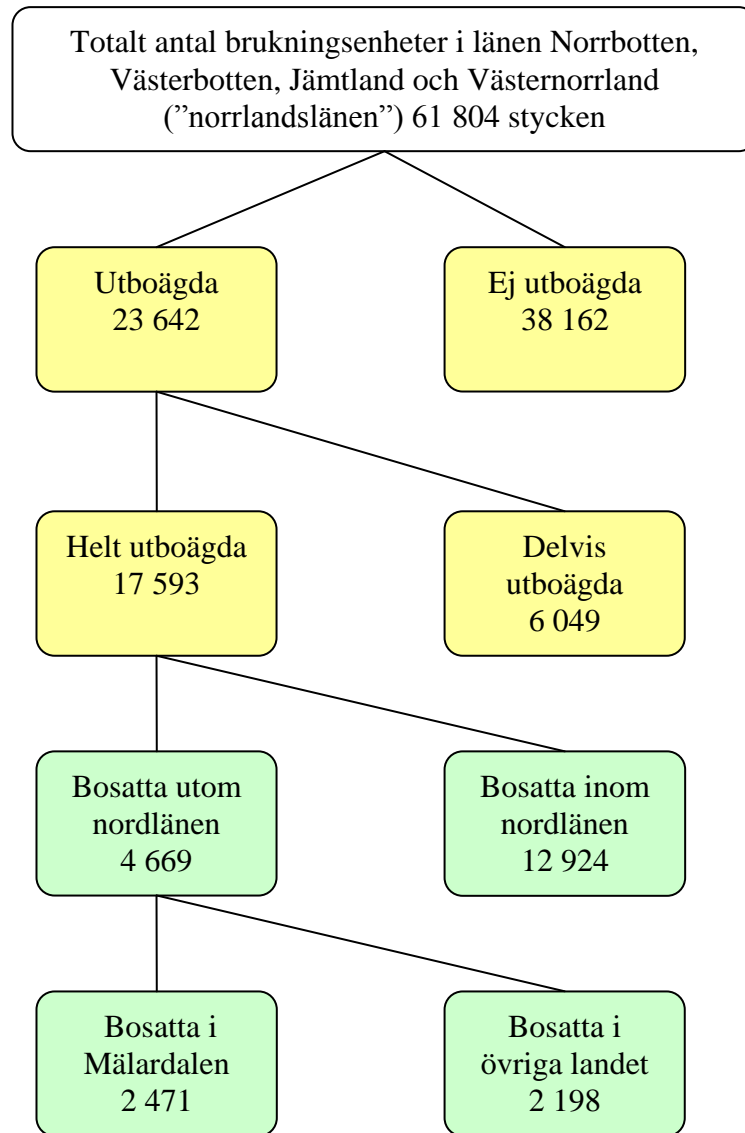
Som framgår av sammanställningen i tabell 4.1. nedan är 23 642 brukningsenheter i Norrbottens, Västerbottens, Jämtlands och Västernorrlands län klassificerade som utboenheter, helt eller delvis ägda. Det ska ställas i relation till att det totala antalet brukningsenheterna i dessa län är 61 804 stycken.

Tabell 4.1. Fördelningen av samtliga brukningsenheter i Norrlandslänen; helt utboägda, delvis utboägda och ej utboägda (Skogseko, 2007).

	Helt utboägd	Delvis utboägd	Ej utboägd
Norrbotten	3 810	1 883	8 754
Västerbotten	5 479	1 855	12 324
Jämtland	4 754	1 361	7 588
Västernorrland	3 550	950	9 496
Summa län	17 593	6 049	38 162
Summa kategori	23 642		38 162
Total	61 804		

Följaktligen utgör utboägda brukningsenheter, helt eller delvis ägda, i norrlandslänen 38,2 % av samtliga brukningsenheter i dessa län.

Vart i landet ägarna till de 23 642 utboenheterna, helt eller delvis ägda, har flyttat framgår översiktligt av figur 4.1.



Figur 4.1. Figuren visar fördelningen i antal mellan utbor och åbor samt hur utborna flyttat inom landet. Statistik i gula fält är hämtad ur Skogseko 2007 och i gröna fält ur Lantmäteriets fastighetsregister.

Av tabell 4.2. framgår utflyttningen av skogsägare från SCA:s verksamhetsområde, exkluderat är de skogsägare som flyttat inom norrlandslänen.

Tabell 4.2. Tabellen visar de skogsägare som lämnat norrlandslänen och flyttat söderut i landet. Skogsägare som flyttat inom norrlandslänen är exkluderade. Varifrån och vart. Grunddata från Lantmäteriets fastighetsregister.

Från Till län	Utboskogsägare totalt, antal skogsägare och hektar													
	Jämtland		Medelpad		Norrboten		Västerbotten		Ängermanland		Totalt		% av total	
	Antal	Ha	Antal	Ha	Antal	Ha	Antal	Ha	Antal	Ha	Antal	Ha	Antal	Ha
Blekinge	13	804	6	229	3	445	7	351	4	77	33	1 906	0,7%	0,5%
Dalarna	109	8 072	20	1 299	25	3 310	61	4 040	19	665	234	17 386	5,0%	4,9%
Gotland	7	274	4	324	3	13	2	76	1	12	17	699	0,4%	0,2%
Gävleborg	206	21 507	42	3 537	22	1 088	71	4 028	77	3 015	418	33 175	9,0%	9,4%
Halland	31	5 934	1	8	11	1 113	22	2 252	12	992	77	10 299	1,6%	2,9%
Jönköping	38	5 610	4	163	16	905	17	894	9	198	84	7 770	1,8%	2,2%
Kalmar	13	753	2	22	7	264	11	672	4	89	37	1 800	0,8%	0,5%
Kronoberg	20	3 949	2	47	7	452	19	1 630	9	225	57	6 303	1,2%	1,8%
Skåne	68	7 545	17	1 052	38	2 059	58	7 742	32	2 315	213	20 713	4,6%	5,9%
Stockholm	767	61 321	181	12 699	299	30 365	394	25 519	417	22 869	2 058	152 773	44,1%	43,3%
Södermanl.	52	3 302	11	600	18	843	31	1 599	29	1 288	141	7 632	3,0%	2,2%
Uppsala	161	15 993	33	1 726	62	4 475	77	5 225	80	5 289	413	32 708	8,8%	9,3%
Värmland	30	1 870	4	123	14	1 226	17	1 191	14	982	79	5 392	1,7%	1,5%
Västmanl.	68	5 546	14	648	37	3 142	59	4 005	40	2 006	218	15 347	4,7%	4,3%
V Götal.	117	9 999	25	1 404	56	3 183	74	5 664	58	2 232	330	22 482	7,1%	6,4%
Örebro	34	1 219	8	284	13	1 270	28	2 455	20	531	103	5 759	2,2%	1,6%
Östergöt.	66	5 488	6	117	17	1 147	38	1 573	30	2 389	157	10 714	3,4%	3,0%
Totalt	1 800	159 186	380	24 282	648	55 300	986	68 916	855	45 174	4 669	352 858	100,0%	100,0%

Utbör bosatta Stockholm och Uppsala län är de som är av primärt intresse i denna undersökning. Av sammanställningen ovan, tabell 4.2., framgår det att i dessa två län bor mer än hälften (52,9 %) av alla utbör som lämnat norrlandslänen och att dessa utbör tillsammans äger mer än halva motsvarande areal (52,6 %). Som framgår av tabell 4.3. är de 2 471 stycken med en stor del av ägandet på ett fåtal större skogsägare.

Tabell 4.3. Tabell över utbör i Stockholm och Uppsala län, antal och produktiv skogsareal i hektar. Grunddata från Lantmäteriets fastighetsregister.

Storleksintervall, hektar	Antal	Skogsmark, hektar	Snittstorlek, hektar	Andel antal	Andel areal
0-50	1 600	24 285	15	64,8%	13,1%
51-100	380	27 406	72	15,4%	14,8%
101-200	285	40 398	142	11,5%	21,8%
201-400	136	37 403	275	5,5%	20,2%
>400	70	55 989	800	2,8%	30,2%
Totalt	2 471	185 481	75	100,0%	100,0%

Det som sticker ut mest är att lite drygt 8 % av alla skogsägare äger över hälften av hela arealen på 185 000 hektar. Vill man uttrycka det ännu mer tillspetsat så ägs drygt 30 % av skogen av knappt 3 % av skogsägarna. Det gör att den genomsnittliga fastigheten är 75 hektar stor trots att de flesta skogsägarna har en fastighet i storleksintervallet 0-50 hektar.

4.3 Enkätanalys

Rapporten presenterar endast sådana resultat som bedöms relevanta för undersökningens mål. En komplett grafisk illustration av enkätens svar finns under bilaga 1.

Till att börja med visas tabell 4.4. som ger en översikt av åldersstrukturen hos de svarande fördelat efter kön och ägarkategori. Den samägande kategorin är av naturliga skäl inte uppdelat efter kön och åldern i denna kategori utgår från den som ansvarar för fastighetens skogsskötsel och varit den som besvarat enkäten.

Tabell 4.4. Åldersstrukturen i enkätundersökningen fördelad på kön och ägarkategori, samliga svarande.

Ålder	Andel av de svarande			
	Ensamägande kvinnor	Ensamägande män	Samägande	Totalt
18-30	0,0%	0,8%	1,6%	2,4%
31-40	0,0%	1,6%	1,6%	3,2%
41-50	3,2%	8,7%	8,7%	20,6%
51-60	5,6%	9,5%	13,5%	28,6%
61-70	6,3%	9,5%	10,3%	26,2%
70-	6,3%	7,1%	5,6%	19,0%
Totalt	21,4%	37,3%	41,3%	100,0%

Drygt 45 % av skogsägarna är över 60 år och i skiktet under, 51-60 år, återfinns knappt 29 % av dem. Detta indikerar en åldrande skogsägarkår och antyder framtida generationsväxlingar.

En första ansats i analysen av enkätsvaren har varit om det går att skönja några mönster eller trender mellan skogsägarna beroende på vilken utbogeneration de tillhör. Dessa analyser har bland annat studerat var utborna föredrar att träffa sin skogliga samarbetspartner, vilka preferenser de har vid val av samarbetspartner, vad de värderar mest i rådgivningssammanhang, hur ofta de reser till sin fastighet och hur de betraktar syftet med sin fastighet.

Tabell 4.5. visar antal och andel av de svarande fördelat på utbogeneration.

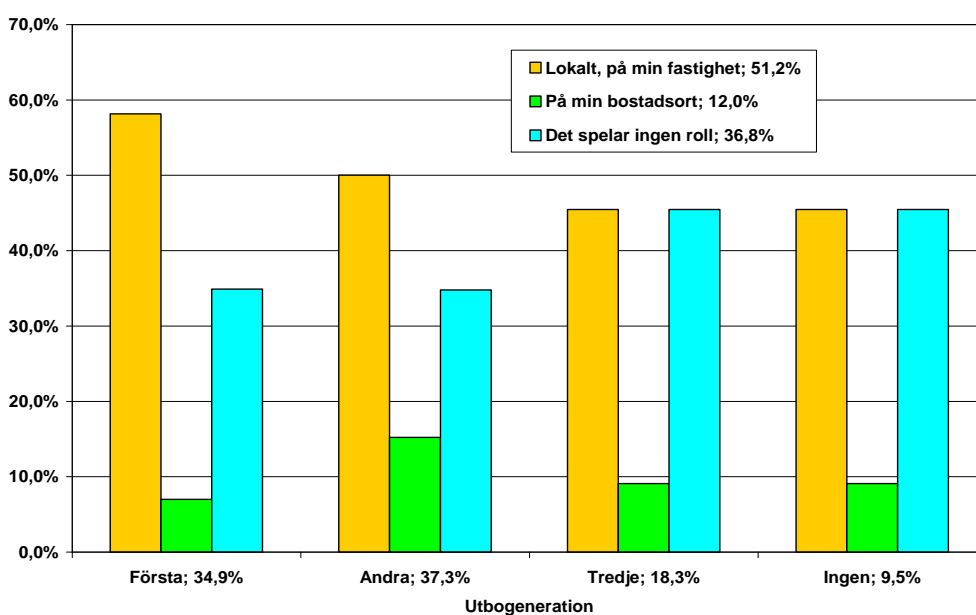
Tabell 4.5. Utbogenerationernas fördelning i antal och andel av totalen.

Vilka distansägargenerationer svarade i enkäten?	Antal	Andel
Första	44	34,9%
Andra	47	37,3%
Tredje eller mer	23	18,3%
Ingen tidigare generation har bott på fastigheten	12	9,5%
Totalt	126	100,0%

En andra ansats i analysarbetet har varit att studera sambandet mellan hur tillfreds skogsägarna är med skogens skötsel ställt i relation till vilken skogsorganisation de anlitar samt hur ofta de kontaktas av en skoglig aktör.

En tredje analysansats har varit att se till avverkningsintensitet i förhållande till hur ofta skogsägarna kontaktas av en skoglig aktör, avverkningsintensitet i förhållande till behov av framtida underhåll samt avverkningsintensitet i förhållande till skogens ekonomiska betydelse.

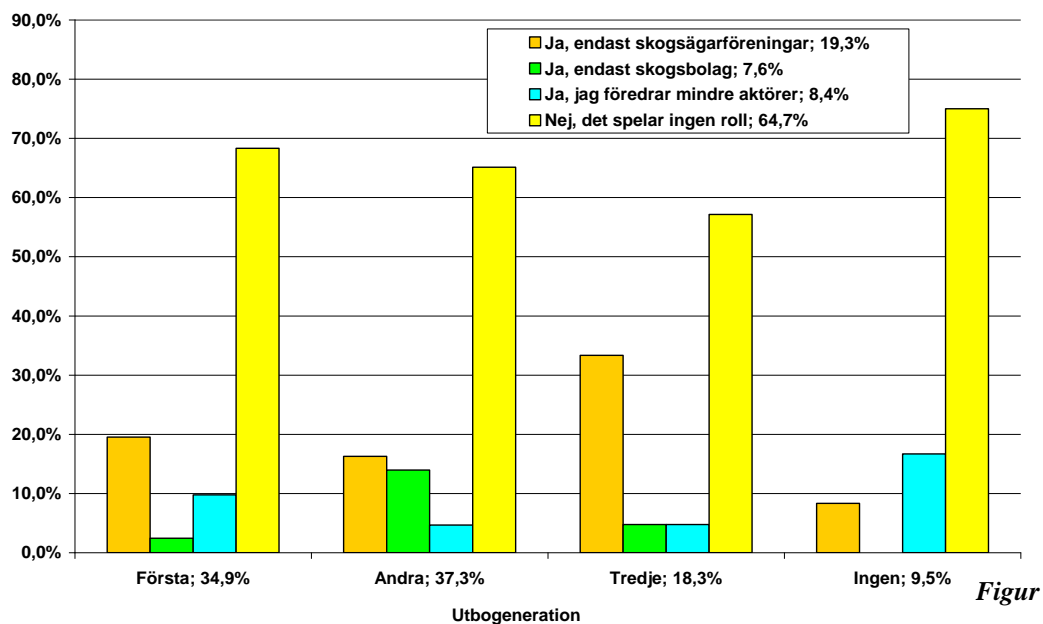
Som framgår av figur 4.2. uppgav 51,2 % av de svarande att de föredrog att träffa sin skogliga partner lokalt på sin fastighet. 12,0 % föredrog sin bostadsort och för knappt 36,8 % spelade platsen ingen roll.



Figur 4.2. Sambandet mellan vilken utbogeneration skogsägaren tillhör och var denne föredrar att träffa sin skogliga partner. Procentangivelsen i förklaringstexten och längs x-axel anger total andel av svar.

En tendens man kan notera är att ”Lokalt, på min fastighet” minskar från första till tredje generationens utbor. På motsvarande sätt ökar ”Det spelar ingen roll” från första till tredje generationen. För alternativet ”På min bostadsort” är det svårt att se någon större skillnad mellan generationerna.

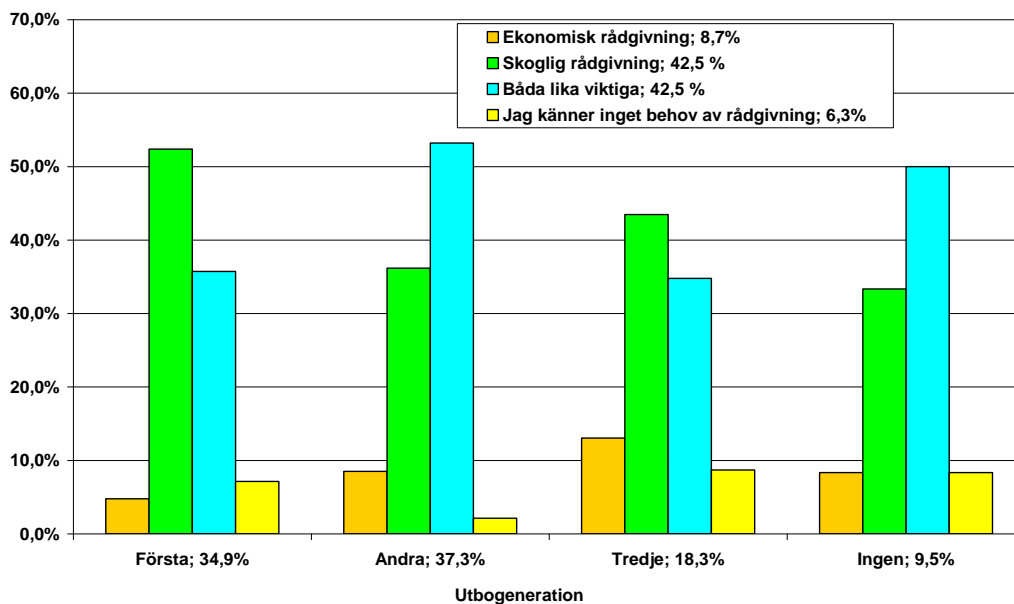
I figur 4.3. analyseras förhållandet mellan preferens av samarbetspartner och utbogeneration.



4.3. Sambandet mellan vilken utbogeneration skogsägaren tillhör och vilken skoglig samarbetspartner denne föredrar. Procentangivelsen i förklaringstexten och längs x-axel anger total andel av svar.

Det tycks ske en ökning mot att föredra skogsägarföreningar mellan första och tredje generationens utbor. Det kan möjligen ses som ett uttryck för skogsägarföreningarnas ambition att knyta utbor till sig och föreningarnas närvaro i städerna. På motsvarande sätt minskar andelen skogsägare mellan första och tredje generationen för vilka typen av samarbetspartner inte spelar någon roll. Preferensen ”Endast skogsbolag” har en låg representation i samtliga generationer.

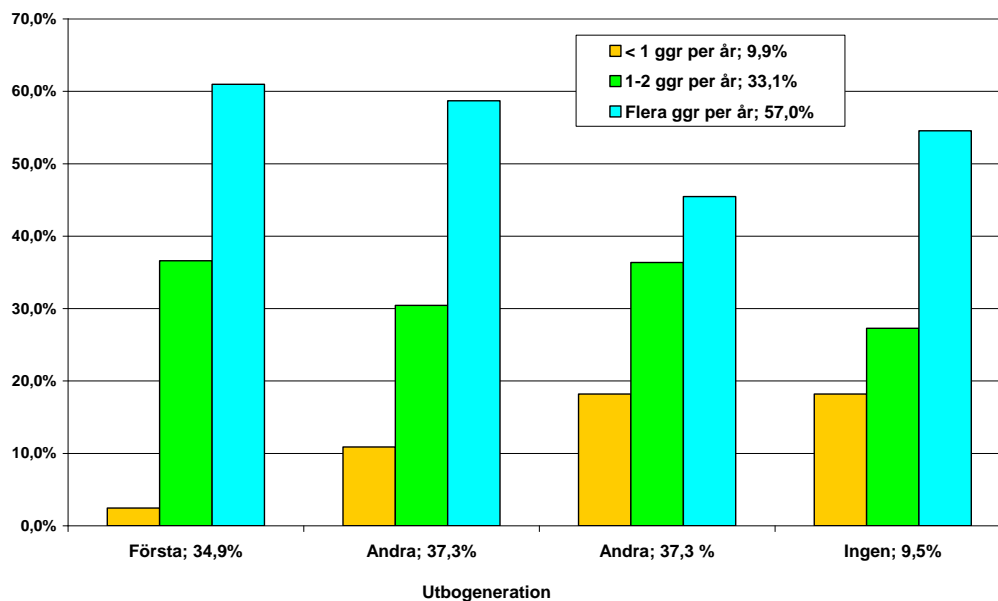
Vilken typ av rådgivning skogsägarna föredrar uppdelat per generation framgår av figur 4.4.



Figur 4.4. Sambandet mellan vilken utbogeneration skogsägaren tillhör och vilken typ av rådgivning denne föredrar. Procentangivelsen i förklaringstexten och längs x-axel anger total andel av svar.

Behovet av ekonomisk rådgivning ökar från generation ett till generation tre. Samtidigt sker en viss försvagning av efterfrågan på skoglig rådgivning i generation två och tre i jämförelse med generation ett. Alternativet ”Båda lika viktiga ” utgjorde 42,5% av alla svarande, mest intresserade av detta alternativ var utbor i andra generationen.

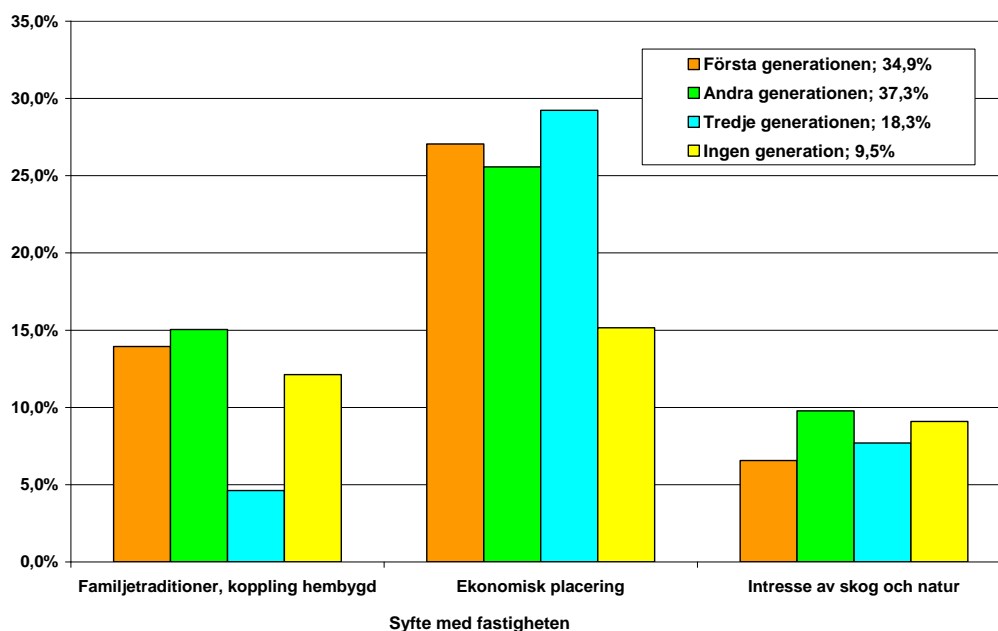
I figur 4.5. belyses skillnaderna mellan generationerna med avseende på hur ofta de reser till sina fastigheter.



Figur 4.5. Sambandet mellan vilken utbogeneration skogsägarna tillhör och hur ofta de reser till sina fastigheter. Procentangivelsen i förklaringstexten och längs x-axel anger total andel av svar.

Mycket få besök på fastigheten, mindre än en gång per år, ökar successivt från generation ett till generation tre medan alternativet ”Flera gånger per år” minskar under samma jämförelse av generationerna. För samtliga svarande är dock ”Flera gånger per år” fortfarande det vanligaste svaret även om drygt 40 % av alla skogsägarna besöker sin fastighet mindre än två gånger per år.

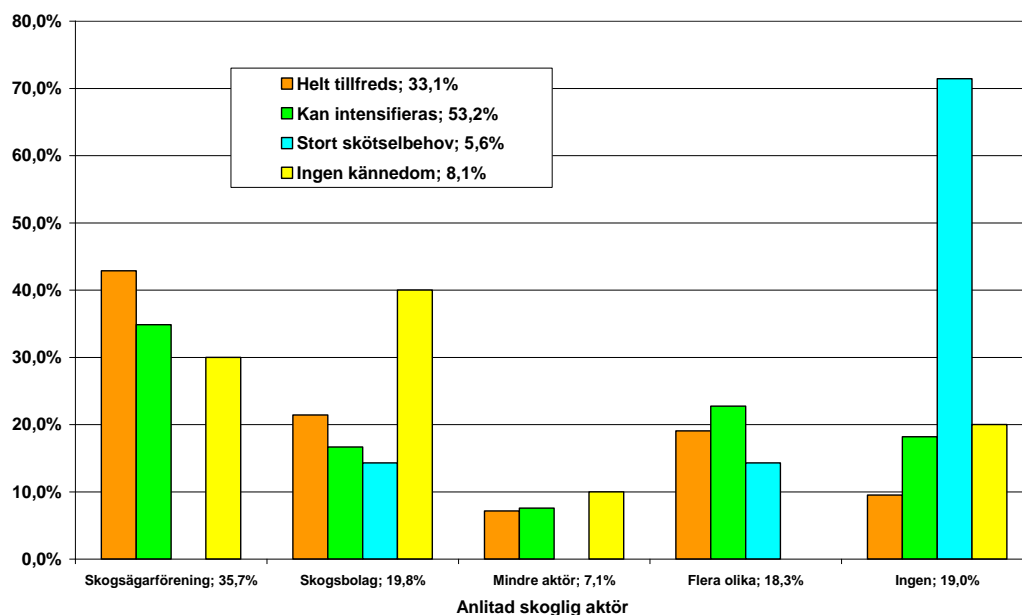
De tre vanligaste syftena med sin fastighet som utborna uppgav var, i fallande ordning efter förekomst, ”Koppling hembygd”, ”Ekonomisk placering” och ”Intresse av skog och natur”. I figur 4.6. presenteras andelen av dessa syften inom respektive generation.



Figur 4.6. Sambandet mellan syfte med fastigheten och utbogeneration. Procentangivelsen i förklaringstexten anger total andel av svar.

Första och andra generationens utbor värderar ekonomisk placering tämligen lika, tredje generationen värderar denna parameter något högre. De skogsägare där ingen generation har bott på fastigheten värderar det ekonomiska syftet lägst av de tillfrågade. Familjetraditioner och koppling hembygd värderas relativt lika av första och andra generationens utbor medan man här ser en tydlig nedgång för tredje generationen. Intresse för skog och natur är rätt likartat uppskattat av de olika generationerna med en viss nedgång för första generationens utbor.

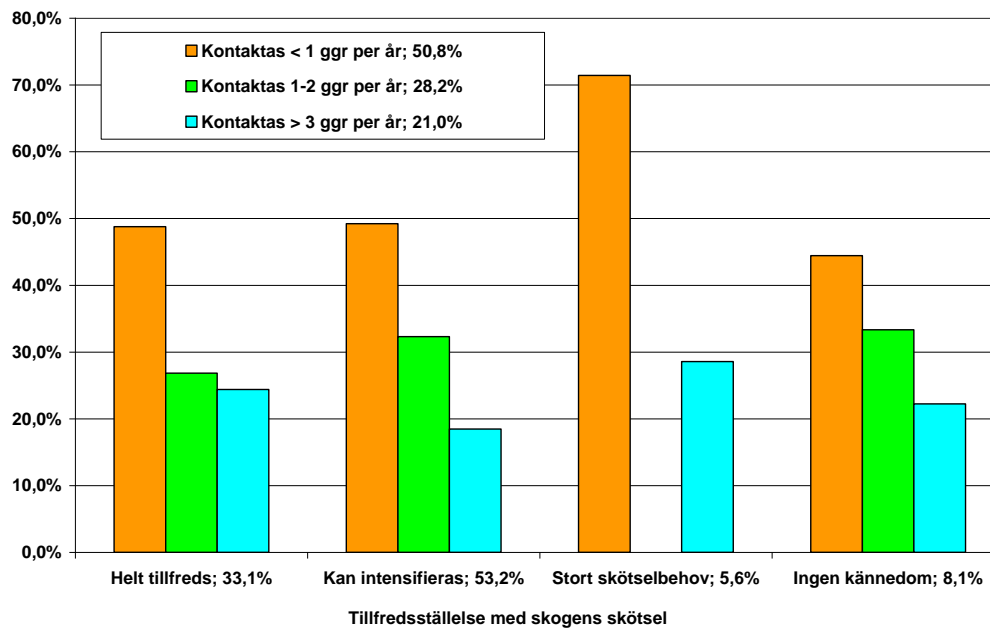
Sambandet mellan vilken skoglig aktör skogsägaren anlitar och hur tillfreds skogsägaren är med skogens skötsel presenteras i figur 4.7.



Figur 4.7. Sambandet mellan vilken skoglig aktör skogsägaren anlitar och hur tillfreds skogsägaren är med skogens skötsel. Procentangivelsen i förklaringstexten och längs x-axel anger total andel av svar.

Inte förvånande uttrycker de skogsägare som inte anlitar någon skoglig aktör det största skötselbehovet. Denna grupp utgör 19,0 % av alla tillfrågade. För de som anlitar ett skogsbolag, 19,8 %, svarar cirka 40 % ”Ingen kännedom”, cirka 15 % anger ”Stort skötselbehov” och drygt 15 % anger att skötseln kan intensifieras. Generellt sett, det vill säga alla svarande, uppger 53,2 % av skogsägarna en önskan om en intensifierad skötsel medan 33,1 % är helt tillfreds.

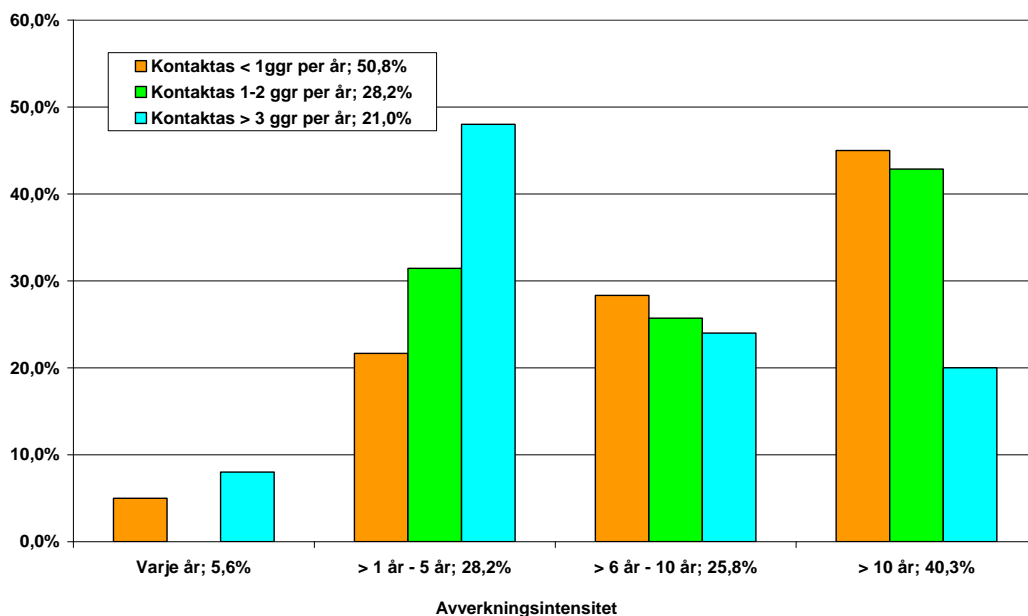
En motsvarande analys har genomförts i figur 4.8. där sambandet studeras mellan tillfredsställelse med skogens skötsel och i vilken omfattning skogsägaren blir kontaktad av en skogsorganisation.



Figur 4.8. Sambandet mellan hur ofta skogsägaren blir kontaktad av en skoglig aktör och hur tillfreds skogsägaren är med skogens skötsel. Procentangivelsen i förklaringstexten och längs x-axel anger total andel av svar.

De skogsägare som uttrycker ett stort skötselbehov alternativt att skötseln kan intensifieras utgör tillsammans knappt 60 % av alla tillfrågade. Dessa skogsägare kännetecknas tydligt av att de kontaktas mindre än en gång per år. Detsamma gäller för dem som inte har någon kännedom om skogens skötsel.

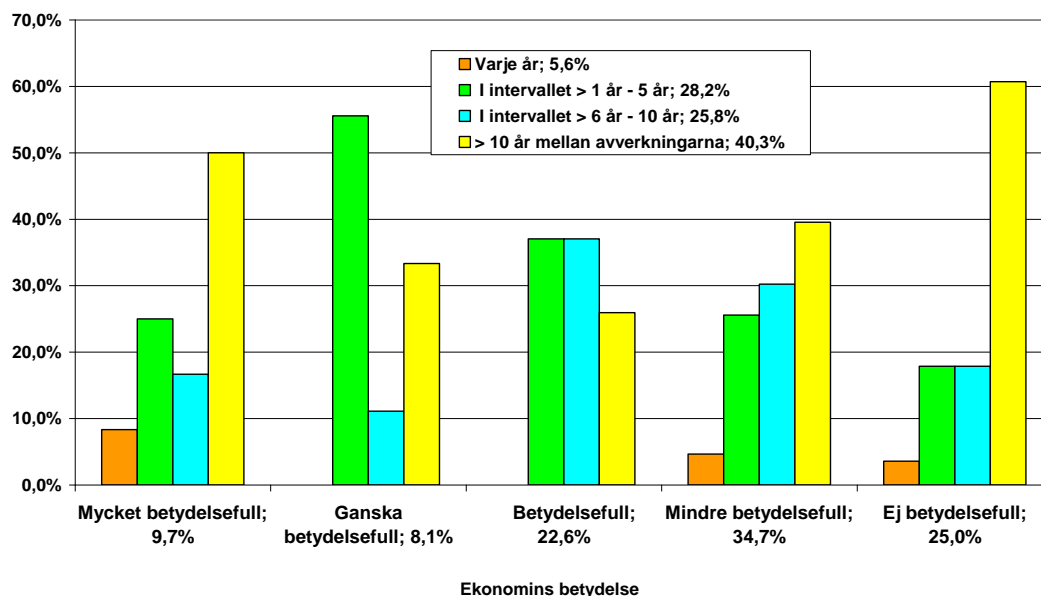
Figur 4.9. relaterar också till hur ofta skogsägaren blir kontaktad av en skogsorganisation, här satt i relation till avverkningsfrekvens.



Figur 4.9. Sambandet mellan hur ofta skogsägaren blir kontaktad av en skoglig aktör och skogsägarens avverkningsintensitet. Procentangivelsen i förklaringstexten och längs x-axel anger total andel av svar.

Skogsägare som avverkar i intervallet 1-5 år blir oftast kontaktade mer än tre gånger per år och skogsägare som avverkar med mer än 10 års mellanrum blir oftast kontaktade mindre än 1 gång per år.

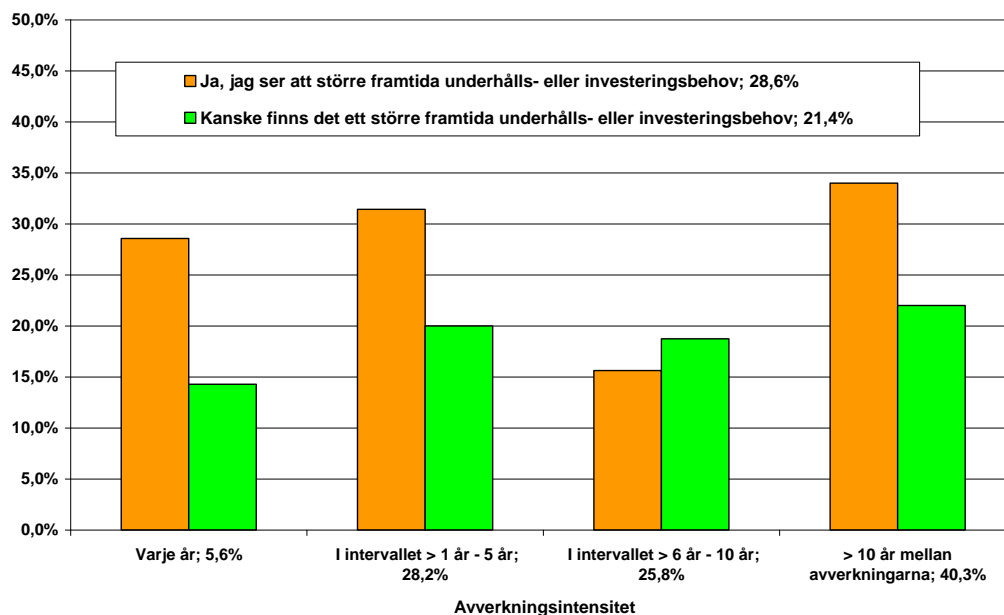
Skogsfastighetens ekonomiska betydelse relativt hur ofta skogsägaren avverkar framgår av figur 4.10.



Figur 4.10. Sambandet mellan skogsfastighetens ekonomiska betydelse och skogsägarens avverkningsintensitet. Procentangivelsen i förklaringstexten och längs x-axel anger total andel av svar.

Över 80 % av de som besvarade enkäten uppgav att skogens ekonomiska betydelse för dem var endera ”Betydelsefull”, ”Mindre betydelsefull” eller ”Ej betydelsefull”. Avverkningsintervallen 1-5 år samt 6-10 år minskar tydligt mellan ”Betydelsefull” och ”Ej betydelsefull”. I samma jämförelse ökar istället intervallet mer än 10 år mellan avverkningarna.

I figur 4.11. visas skogsägarnas framtida större underhålls- eller investeringsbehov i förhållande till deras avverkningsintensitet.



Figur 4.11. Sambandet mellan skogsägare som ser ett framtida större underhålls- eller investeringsbehov, eller eventuellt sådant, och deras avverkningsintensitet. Procentangivelsen i förklaringstexten anger svarets andel av alla svarande.

28,6% av alla svarande uppgav ett framtida underhålls- eller investeringsbehov. De som eventuellt ser ett sådant behov var 21,4%. Dessa svaranden återfinns i samtliga avverkningsintervall. För en virkesköpande organisation borde dock de skogsägare som avverkar med minst tio års mellanrum och samtidigt ser eller kanske ser ett underhålls- och investeringsbehov vara av mest intresse. 40,3 % av alla svarande avverkar med mer än tio års mellanrum och bland dem uttrycker cirka 55 % nämnda behov.

5. Diskussion

Som genomförd enkätundersökning belyser så är inte utbor en homogen grupp, ett tecken på detta är den stora spridningen i svarsalternativen. Vissa gemensamma drag tycker jag emellertid är av värde att lyfta fram.

Enkätresultatet visar att aktivitetsnivån på skogsskötseln generellt befinner sig under en tillfredsställande nivå. Detta är inte förvånande mot bakgrund av att det i många fall går lång tid mellan skogsvårdsåtgärder och avverkningar. Att skötseln av skogen ofta ligger i underkant beror rimligen på att ägaren har brist på tid och det långa avståndet till fastigheten. Det sistnämnda bör SCA särskilt beakta eftersom mer än 50 % av utborna (som har flyttat ut från norrlandslänen) inom bolagets verksamhetsområde bor i Mälardalen. Orsaken till de långa perioderna mellan avverkningarna kan dessutom förklaras med att skogens ekonomiska betydelse har avtagit för skogsägare med andra inkomster.

Den låga aktiviteten i skogen kan även i viss mån kopplas till vilken utbogeneration ägaren representerar och i Mälardalen utgörs merparten av ägandet av andra och tredje generationens skogsägare. En signal om att nya generationer snabbt är på väg in ges av åldersstrukturen på skogsägarkåren. Drygt 45 % är över 60 år och knappt 20 % är över 70 år. Av enkätanalysen framgår det att senare utbogenerationer minskar frekvensen besök på fastigheten och att de i högre utsträckning värderar sin fastighet som en ekonomisk placering. Detta är inte personer som vuxit upp på fastigheten utan i en urban miljö, de saknar en naturlig inskolning i praktiskt skogsbruk och deras emotionella band till fastigheten är tunnare än föregående generations. Den här gruppen signalerar ett behov av ökade skogliga insatser men gruppen behöver aktiveras. Ett uttryck för detta är att drygt hälften av dem som besvarat enkäten uttrycker en önskan om en intensifierad skötsel (se bilaga 1, fråga 7).

Enligt enkäten tycker en majoritet av skogsägarna (51,2 %) att det bästa är att träffa sin skogliga samarbetspartner hemma på fastigheten. För många spelar det dock ingen roll var träffen äger rum (36,8 %). En mindre grupp skogsägare (12,0 %) föredrar att träffa sin skogspartner på sin bostadsort. Detta kan tolkas som att utbor representerar en ny typ av skogsägare och de kommer att ställa andra krav än den traditionelle skogsägaren på sin skogliga samarbetspartner. Det finns sannolikt urbaniserade skogsägare med ett vagt kunnande om skogsbruk och med långt till sin fastighet som skulle uppskatta att träffa en skoglig aktör på hemmaplan. I en viss omfattning stärks detta resonemang av att man ser ett sjunkande intresse av skoglig rådgivning med senare generationer samtidigt som intresset för ekonomisk rådgivning ökar. Man kan även utläsa att intresset för att träffas lokalt på fastigheterna tenderar att sjunka med senare generationer. För framtidens virkesköpare tror jag det blir viktigt att stämma av när, var och hur dagens skogsägare helst vill bli kontaktade. Sannolikt behövs nya mötesplatser och nya former av aktiviteter. Utgångspunkten måste vara vad som passar skogsägaren bäst. Med en växande grupp utbor känns detta som en angelägen fråga.

Konkurrentanalysen visade att det råder en låg aktivitetsnivå mot utbor på deras bostadsort från de svenska skogsbolagens sida. Enkätresultatet stärker analysen, utbogrupperna blir endast sparsamt uppvaktad av sin omvärld, flera skogsägare blir mindre än en gång per år kontaktad av en skoglig organisation. Den låga aktivitetsnivån beror förmodligen på att utbor generellt är svårare att nå än åbor men också på en fördröjning från skogsorganisationernas sida. Utbor har historiskt sett varit skogsägare som inte ägnats speciella marknadsinsatser men nu när gruppen konstant växer uppstår ett läge där den inte kan hanteras marginellt längre. Ett uttryck för detta kan vara Sydveds (Stora Enso) och skogsägarföreningarnas satsning på webbaserade skogsbruksplaner. Detta är ett verktyg med vilket skogsorganisationen binder skogsägaren till sig och som når åbor och utbor med samma lätthet. Det är ett modernt tänkande som bör vara en lösningsstrategi och inte omöjlig för SCA att ta efter.

Det går att se ett ökat intresse för skogsägarföreningar hos andra och tredje generationens utbor. Kanske är detta ett uttryck för föreningarnas satsning mot exempelvis nya skogsägare eller att skogsägarföreningar erbjuder en helhetslösning som en distanserad skogsägare kan finna tilltalande. Av undersökningen framgår också att när kontaktfrekvensen från de skogliga organisationerna går upp så ökar avverkningsintensiteten. Detta är en intressant tanke, inte minst om man kopplar samman den med potentialen i alla de skogsägare som enligt enkäten upplever ett underhålls- eller investeringsbehov men där det går mer än tio år mellan avverkningarna.

Ovanstående resonemang kretsar kring att senare generationers skogsägare kommer att få en allt svagare bindning till sin fastighet, den utspridda önskan om en mer aktiv skogsskötsel, var skogsägarna föredrar att träffa sin skogliga samarbetspartner samt den låga bearbetningen av utbor i städerna. I enkäten framgår dessutom mycket tydligt att utbor har ett stort intresse i både skogskvällar och skogs dagar. Det framgår också av svaren i undersökningen att utbor generellt efterfrågar både ekonomisk och skoglig rådgivning. Samtliga dessa trender och behov borde utgöra en god bas för ett ökat engagemang från SCA:s sida i Mälardalen.

5.1 Ytterligare inköpsvolym

Medelboniteten i Norrland torde ligga kring 3,3 m³sk per hektar. Det utgör snittet av medelboniteterna (Skogsstatistik årsbok, 2008) för Norrbotten (2,9 m³sk), Västerbotten (3,2 m³sk), Jämtland (3,4 m³sk) och Västernorrland (4,1 m³sk) viktat efter respektive läns skogsareal.

Teoretiskt sett så borde alltså den årliga tillväxten på den produktiva skogsmarksareal som ägs av utbor i Mälardalen uppgå till (avrundat) 610 000 m³sk (185 000 hektar * 3,3 m³sk/hektar). Hänsyn är dock ej tagen till hur utborna fördelar sig arealmässigt mellan de olika länen. Om man utgår från en årlig avverkning som är i balans med tillväxten så är denna volym alltså den maximala avverkningsvolymen per år. Utifrån

bruttovolymen på 610 000 m³sk kan man då beräkna en maximal ytterligare inköpsvolym till 317 000 m³sk enligt tabell 5.1. nedan.

Tabell 5.1. Maximal ytterligare inköpsvolym från utbor bosatta i Mälardalen med sin skog i Norrland.

Maximal avverkningsvolym	610 000 m ³ sk
Avgår skogsägare som föredrar skogsägarföreningar och mindre aktörer, 28% x 610 000 m ³ sk	171 000 m ³ sk
Avgår skogsägare som redan idag gör sina affärer med ett skogsbolag, 20% x 610 000 m ³ sk	122 000 m ³ sk
Maximal ytterligare inköpsvolym	317 000 m ³ sk

Om SCA sätter som mål att köpa hälften av den totala ytterligare inköpsvolymen så skulle det motsvara 158 000 m³sk (50 % * 317 000 m³sk). Med ett målvärde på 158 000 m³sk i ett intervall med felmarginaler på 25 % så skulle det betyda ett volym mål för Mälardalen på minimum 118 000 m³sk och maximum på 197 000 m³sk (158 000 m³sk plus minus 25 %).

Idag råder från SCA:s sida en underbearbetning av målgruppen beroende på bristande datastöd och frånvaron av en marknadsplan för hur gruppen skall bearbetas. Innan SCA kan lägga en marknadsplan behöver de dock fatta det strategiska beslutet huruvida utbor bäst hanteras med en uppgradering av befintlig organisation eller om utbohanteringen mer gynnas av en resurs på plats i Mälardalen. Oavsett vilken strategisk inriktning SCA väljer så kommer bolaget behöva utarbeta en marknadsplan, som alltså kan se lite olika ut beroende på om de bestämmer sig för att satsa på befintlig organisation eller en ny resurs.

5.2 Befintlig organisation

Det första alternativet, att utbor hanteras via befintlig organisation, bör inte innebära några större förändringar i dagens organisation. Däremot, med tanke på målgruppens växande betydelse, kan det vara ändamålsenligt att utse en utboansvarig med samordningsansvar över förvaltningsgränserna. Affärsmässigt behöver organisationen uppvärdera utbor och lägga mer verksamhetstid på dessa skogsägare. Till att börja med behöver en marknadsplan arbetas fram. Med den som bas får förvaltningarna en struktur att arbeta efter, då blir arbetet mer unisont och gemensamt.

Parallellt med denna process behövs ett bättre datastöd, det kan vara en god idé att utse en projektledare för detta. Det är viktigt för både planering, styrning och inte minst uppföljning av budget och prognoser mot utfall.

Nyckelbegreppen i konceptet att växla ut på befintlig organisation är alltså samordning och datastöd som bottnar i en väl utarbetad marknadsplan. Detta skulle i förlängningen kunna innebära en mer strukturerad utbobearbetning där

man hittar bra sätt att komma i kontakt med utbor och finner smidiga former för Stockholmsbesök, hemvändardagar och övriga aktiviteter.

Ett metodiskt sätt att värdera alternativet ”Befintlig organisation” är att upprätta en SWOT-analys som utgår ifrån hur utbor bearbetas idag, de enkätsvar som inkommit och analysen av de diskussioner som förts med marknadscheferna, se figur 5.1.

<p style="text-align: center;">STYRKOR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Befintlig organisations potential utnyttjas. • Virkesköparen ger kunden en lokal samhörighet. • Virkesköparna befinner sig nära verksamheten. • Lokal samordnare (”utboansvarig”) på plats (exempelvis i Sundsvall) som arbetar nära den operativa verksamheten. • Slipper hyreskostnader i Mälardalen. 	<p style="text-align: center;">SVAGHETER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inköpsorganisationen befinner sig långt ifrån skogsägarens vardag. • Fördrade lönekostnader om utboansvarig utses. • Att nå utborna innebär förhållandevis mycket arbete, det är lätt att välja bort denna grupp. • På grund av det långa avståndet till skogsägaren har virkesköparna en begränsad möjlighet att erbjuda löpande kontakt.
<p style="text-align: center;">MÖJLIGHETER</p> <ul style="list-style-type: none"> • En marknadsplan skapar förutsättningarna för förbättrat samarbete mellan förvaltningarna. • Organisationen får struktur på aktiviteter som hemvändardagar, Stockholmsbesök med mera. • Man får ett fungerande datasystem för uppföljning av verksamheten. • 57 % av skogsägarna besöker sin fastighet flera gånger per år. 	<p style="text-align: center;">HOT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inköpsorganisationen har svårt att ändra gamla beteenden, utbor hanteras fortsättningsvis på samma sätt som alltid, åbor är ju både lättare och billigare att nå. • Utbor kan snart vara den största skogsägarkategorin. Detta kräver ändrade arbetsformer. • Skogsägarföreningarna ligger före i utbobehandlingen och kan vinna terräng som blir svår att återerövra. • 40 % av skogsägarna besöker sin fastighet mindre än 2 gånger per år. • Frånvaron av SCA i urbana miljöer ger utrymme för mer offensiva konkurrenter. • Risk att SCA uppfattas som omodernt om bolaget inte har resurser på plats för skogsägarna i staden.

Figur 5.1. SWOT-analys på alternativet ”Befintlig organisation”.

5.3 Utborepresentation i Stockholm

Det andra alternativet är att SCA skapar en skoglig representation i Mälardalen, företrädesvis i Stockholm som hyser det största antalet utbor. Även här krävs givetvis en marknadsplan. Motivet bakom detta förslag är att en sådan funktion utanför SCA:s verksamhetsområde skulle konkretisera företagets utboambition och utgöra en naturligt sammanhållande länk av de insatser som behöver riktas mot denna grupp.

Med en lokal resurs på plats skulle SCA kunna öka sin närvaro i Mälardalen genom att löpande över året bjuda in utbor kring ämnen som intresserar dem:

- Deklarations- och skatterådgivning.
- Skogsekonomi.
- Information kring skogsbruksplaner.
- Utbildningskvällar i skogsbruk kring exempelvis gödsling, röjning och gallring.
- Kurser för nyblivna skogsägare.
- Informationskvällar på olika teman; utvinning av energi ur skog och åker, dikning, skogsindustri och skogskonjunktur.
- Traditionella skogsdagar och skogskvällar.

Tanken med dessa typer av aktiviteter är i första hand att markera SCA:s närvaro och öka medvetenheten kring bolaget som skoglig samarbetspartner. Detta är viktigt inte minst under en lågkonjunktur eftersom kontakter med skogsägare tenderar att minska då. Flera skogsägare uttrycker ett behov av ökad skötsel och ökad kunskap. Detta kan vara ett sätt att möta dem i dessa ambitioner och ta till vara på den potential som ligger i att visa skogsägarna sitt intresse. Det blir ett sätt att möjliggöra en dialog med skogsägaren och hålla en mer regelbunden kontakt.

Funktionen kan inte ersätta den kvalitet som virkesköparna erbjuder i kraft av sin lokala förankring. En utbofunktion i Mälardalen skulle dock kunna avlasta förvaltningarna i de organisatoriska förberedelserna inför de besök där virkesköparna reser ner och samlar de skogsägare som omfattas av deras inköpsområden. Detta borde möjliggöra att sådana träffar kan äga rum mer regelbundet utan att slita på organisationen i Norrland.

Det finns också sammanhang där den lokala anknytningen är av mindre betydelse och det borde rimligen ur skogsägarens synvinkel vara lättare att närvara på kurser, studiecirkel, skogsdagar och informationskvällar på den ort där de bor.

Utöver sammankomster av de slag som beskrivits ovan samt stödåtgärder för virkesköparnas räkning bör SCA skapa möjligheten för de privata skogsägarna till en ”Webblösning” av sin skogsbruksplan efter samma modell som Sydved och skogsägarföreningarna erbjuder. Skogsägaren ska kunna gå in på SCA:s hemsida och därifrån logga in sig på sin plan. Detta ligger helt i tiden, det uppfattas som modernt och borde betydligt förenkla samarbetet med skogsägaren och gynna en långsiktig relation. Moderna studier antyder dessutom att utbor har ett större intresse än åbor av att upprätta en skogsbruksplan för att bättre kunna planera sitt skogsbruk. I genomförd enkätundersökning uppgav drygt 61 % att de hade en aktuell plan.

Nivå på ansvarsområdet hos en stödfunktion i Mälardalen kan diskuteras. Det primära ansvaret är naturligtvis att kanalisera arbetet mot Mälardalens utbor, men det är också tänkbart att ge funktionen ett mer rikstäckande ansvar. Webblösningen enligt ovan kan ju vara ett lämpligt projekt att lägga på en sådan funktion.

På motsvarande sätt som för alternativet ”Befintlig organisation” kan man upprätta en SWOT-analys för alternativet ”Utbofunktion i Stockholm”. Denna SWOT-analys utgår i första hand från enkätanalysen men även från konkurrentanalysen och intervjuerna med marknadscheferna, se figur 5.2.

<p style="text-align: center;">STYRKOR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konkurrensen ej uttalat hård på marknaden. • Lägligt tillfälle att etablera funktionen under en lågkonjunktur. Strukturen på plats inför nästa högkonjunktur. • Närhet till kunden skapar möjligheter till en mer regelbunden bearbetning. • SCA har verksamheter i Stockholm som kan erbjuda nödvändig administrativ struktur. • Funktionen speglar ett modernt sätt att bearbeta urbana skogsägare. 	<p style="text-align: center;">SVAGHETER</p> <ul style="list-style-type: none"> • En fördyrning för SCA i form av lönekostnader och kostnader hyra lokal. • Mindre naturligt att teckna virkeskontrakt på bostadsort än i skogen. • Isolering, utbofunktionen verkar ensam långt ifrån den operativa verksamheten. • Konkurrensnackdel visavi skogsägarföreningarna på grund av deras LRF koppling och därmed styrka i ekonomi, skatter och väl utvecklade profil mot privatskogsbruket. • Känslan av lokal samhörighet går delvis förlorad.
<p style="text-align: center;">MÖJLIGHETER</p> <ul style="list-style-type: none"> • SCA stärker sina relationer och sitt varumärke genom ökad närvaro i Mälardalen. • SCA kan genom dialog vinna nya skogsägare. • Det blir enklare för den norrländska inköpskåren att arrangera Stockholmsdagar. • SCA upplevs som en mer aktiv, modern och intresserad skogspartner. • SCA kan utveckla sitt kunderbjudande. 	<p style="text-align: center;">HOT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acceptans av övrig inköpsorganisation för en utbofunktion i Stockholm är inte given. • Ställer krav på delvis nya arbetsformer. • Ökade ansträngningar från konkurrenterna om SCA blir mer aktiva i Mälardalen.

Figur 5.2. SWOT-analys på alternativet ”Utbofunktion i Stockholm”.

5.4 Rekommendation

Att förbättra effektiviteten i befintlig organisation kan fungera bra om det ges tillräckligt med uppmärksamhet. Sannolikt skulle ett ökat fokus på utbor med tiden generera fler virkeskontrakt, men efter att ha talat med marknadscheferna kring frågan får jag ett övergripande intryck av att det behövs någon form av injektion i processen. Även om marknadscheferna är överens om vikten av den lokala närvaron tror jag att skapandet av en lokal resurs i Mälardalen skulle kunna fungera som en sådan injektion och med tiden upplevas som ett stöd av virkesköparna.

Det känns dessutom som att en lokal närvaro där skogsägarna bor är i takt med sin tid. Det sker en avfolkning av landsbygden i Sverige i allmänhet i och i Norrland i synnerhet. Skogsägarna kommer i allt högre utsträckning att bo i städerna och där bör man rimligen ha resurser att möta dem. För närvarande råder det en djup lågkonjunktur och då är det rätt tid att knyta kontakter och skapa förtroenden. Därför är det enligt min uppfattning ett bra läge nu för SCA att etablera en resurs på plats i Mälardalen. Det skulle vara ett led i att möta morgondagens skogsägare och fungera som ett komplement till den befintliga inköpsorganisationen. En sådan satsning visar att SCA vill vara med som en modern aktör i den miljö där en stor del av skogsägarna bor och satsningen borde finansiellt gå att räkna hem ganska snart efter att strukturer och arbetssätt kommit på plats.

Oavsett vilken linje SCA väljer, att fortsätta utboverksamheten med befintlig organisation eller att skapa en representation i Stockholm, så är det viktigt att man arbetar med budskapet att SCA är en kvalitativ samarbetspartner med stora skogliga kunskaper, maskinella resurser, geografisk närvaro, säker avsättning, låga ställkostnader, säkra betalningar, bra pris och gedigen naturvårdskompetens.

6. Källförteckning

6.1 Publikationer

Andersson, B., 1995. Utbor i Jämtlands län, mantalsskrivna i Stockholms län. Examensarbeten 93/95 nr 2. Norra Skogsinstitutet, SLU.

Bergh, J., 2006. Vad tycker skogsägare om virkesköpare och inköpsorganisationer? Institutionen för skogens produkter och marknader. SLU, Uppsala.

Ejlertsson, G., 1996. Enkäten i praktiken – en handbok i enkätmetodik. Studentlitteratur, Lund.

Gunnarsson, F. och Mårtensson, C., 2004. Vilka mål och behov har olika typer av skogsägare kring sitt skogsägande. Examensarbete nr 40, 2004. Institutionen för skogens produkter och marknader. SLU, Uppsala. ISSN 1651-4467.

Hofstedt, K., 2003. Skogsägare på distans. Utvärdering av SVO:s riktade insatser för utbor. Rapport 9, 2003. ISSN 1100-0295. Skogsstyrelsens förlag, Jönköping.

Ingemarson, F., 2004. Small-scale forestry in Sweden. Doctoral diss. Dept. of Forest Products and markets, SLU. Acta Universitatis agriculturae Sueciae. Silvestria vol. 318.

Lidestav, G., Nordfjell, T. 1998. Med skogsägaren i fokus. LRF Skogsägarna.

Lidestav, G., Skogseko, nr 4, 2007.

Lönnstedt, L., 1992. Det privata skogsägandet. *Privatskogsbruk för framtid – fem års forskning i sammandrag*. Täby, Tryckeriförlaget.

Prejer, B., 2005. Utveckling av ett skogsbolags kontaktstrategi. En kvalitativ intervjustudie bland större privata virkesleverantörer. Institutionen för skogens produkter och marknader. SLU, Uppsala.

Sandling, H-E., 2004. Vad påverkar skogsägaren vid skogsförsäljning? Examensarbete 2004:17. Skogsmästarskolan. SLU, Skinnskatteberg.

Trost, J., 1994. Enkätboken. Studentlitteratur, Lund.

Thörnqvist, T., 1995. Skogsrikets arvingar – en sociologisk studie av skogsägarskapet inom privat, enskilt skogsbruk. Institutionen för skog-industri-marknad studier

SCA Skog, tidningen Din skog, nr 4, 2008.

SCA årsredovisning, 2008.

Skogsstatistisk årsbok, 2008. Skogsstyrelsen, Jönköping. ISSN 0491-7847.

Skogsstyrelsen, tidningen Skogseko, nr 4, 2007.

Skogsstyrelsen. 2001a. SUS 2. Skogsvårdsorganisationens utvärdering av skogspolitikens effekter. Meddelande 1-2002. ISSN 1100-0295.

Skogsstyrelsen. 2001b. De skogliga aktörerna och skogspolitiken. Rapport 8 H. ISSN 1100-0295.

Skogsstyrelsens rapport 8H/2001.

Skogssällskapet, tidningen Skogsvärden nr 3, 2007.

vi Skogsägare, nr 1, 2009.

6.2 Internetdokument

Länk A:

www.sca.se/om_SCA/

Informationen hämtad februari 2009.

Länk B:

www.sveaskog.se/skogsbruk_och_miljo/virkeshandel/

Informationen hämtad februari 2009.

Länk C:

www.scaskog.se/fakta/presentationer/

Informationen hämtad februari 2009.

Länk D:

www.mellanskog.se/har_finns_vi/Stockholm/Goteborg/

Informationen hämtad januari 2009.

Länk E:

www.norrskog.se/kontakt/utbor/

Informationen hämtad januari 2009.

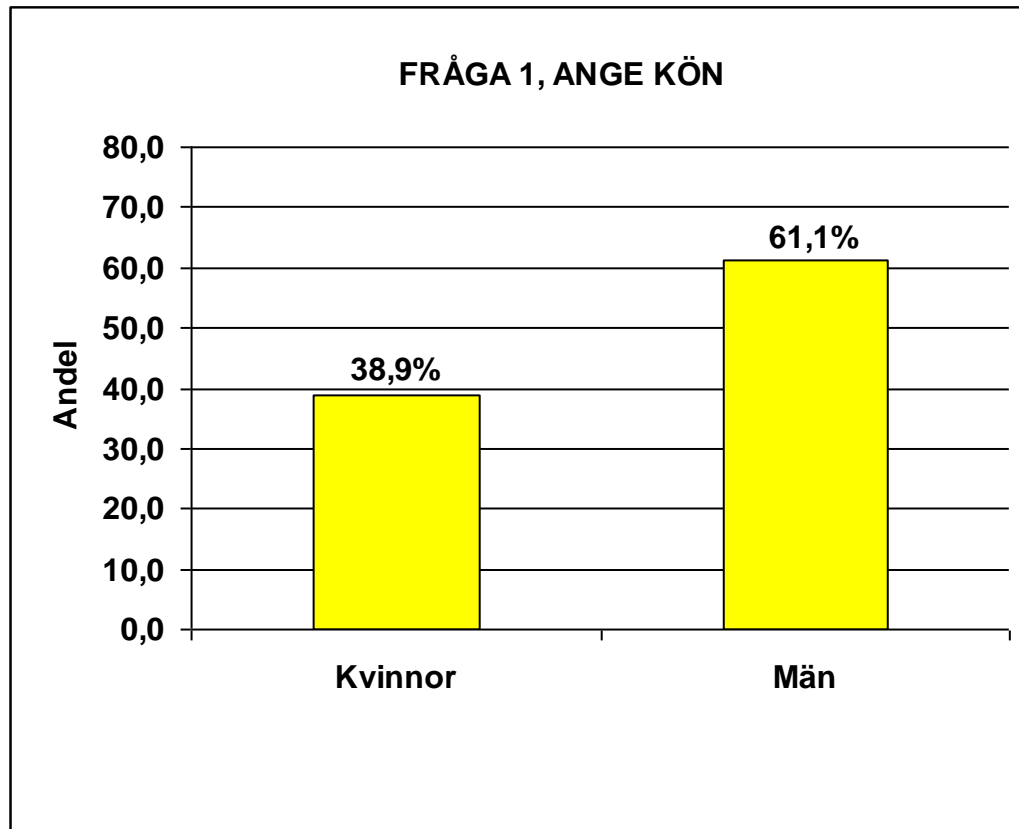
Länk F:

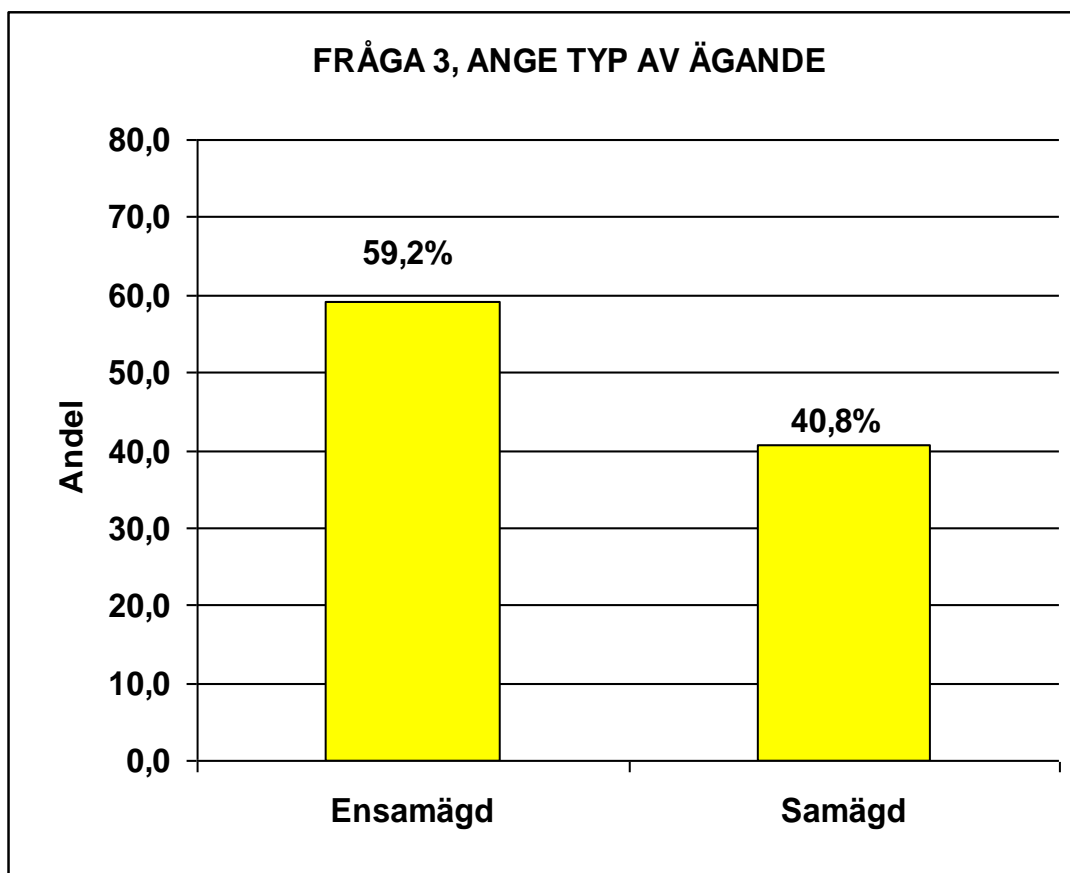
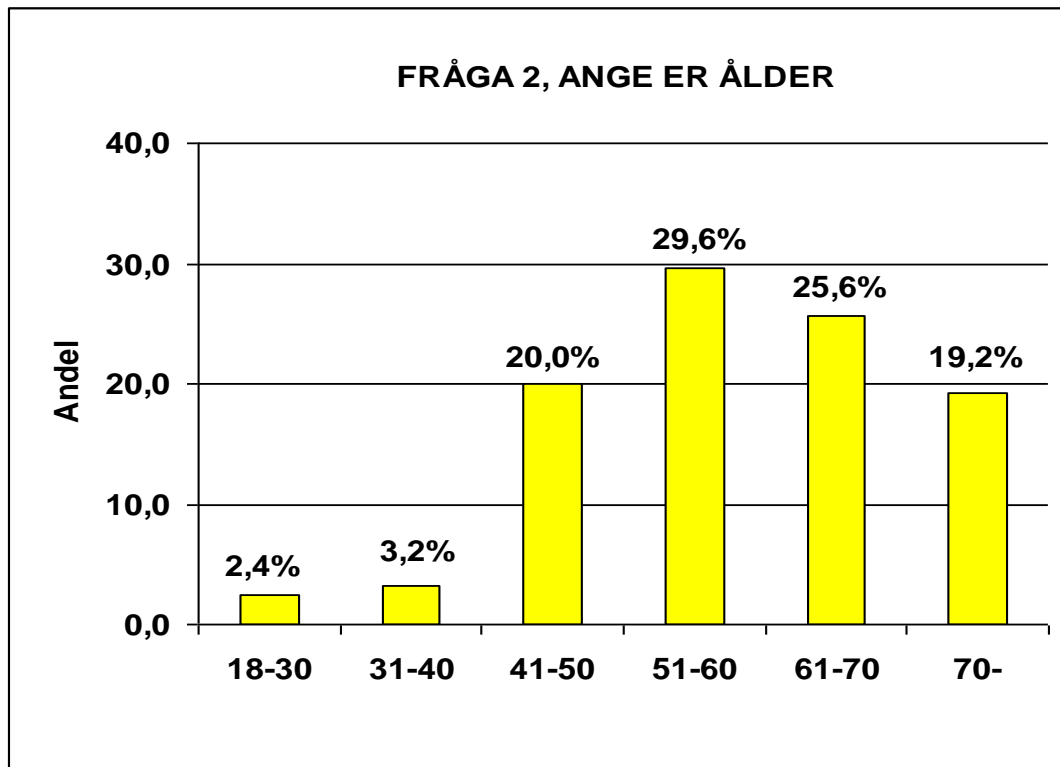
www.skogssverige.se/aktuellt/arkiv.cfm/Informationen/

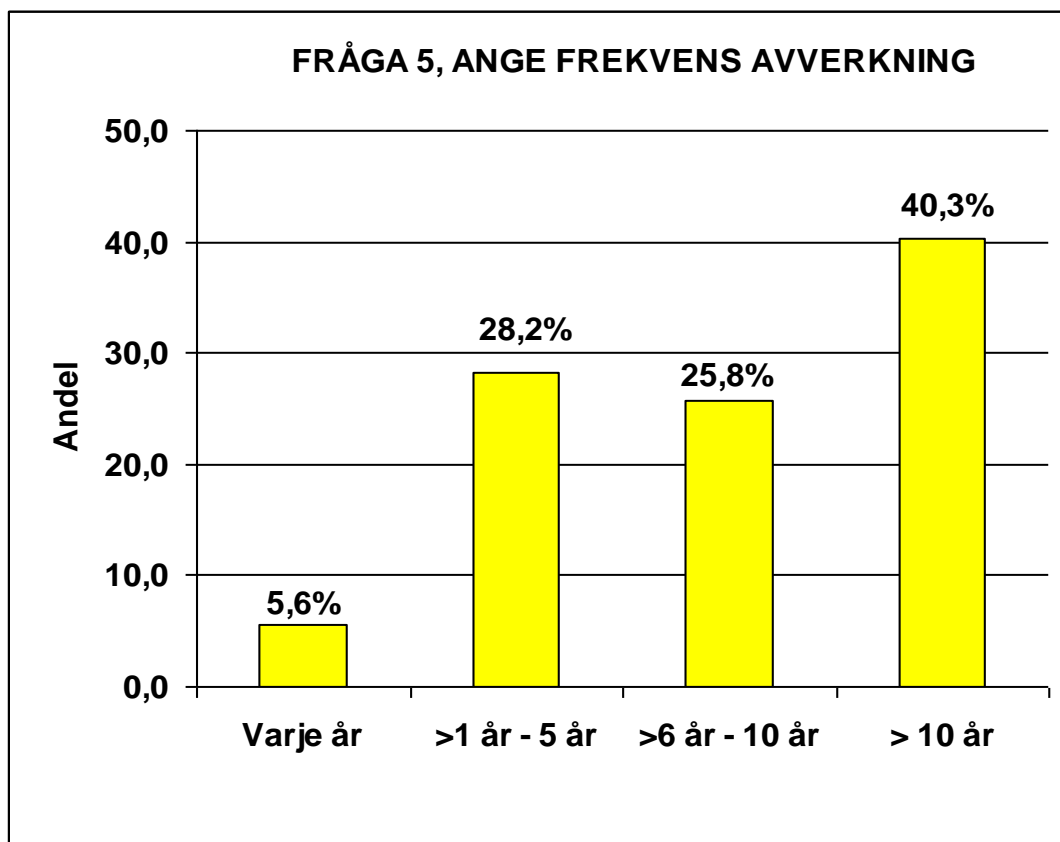
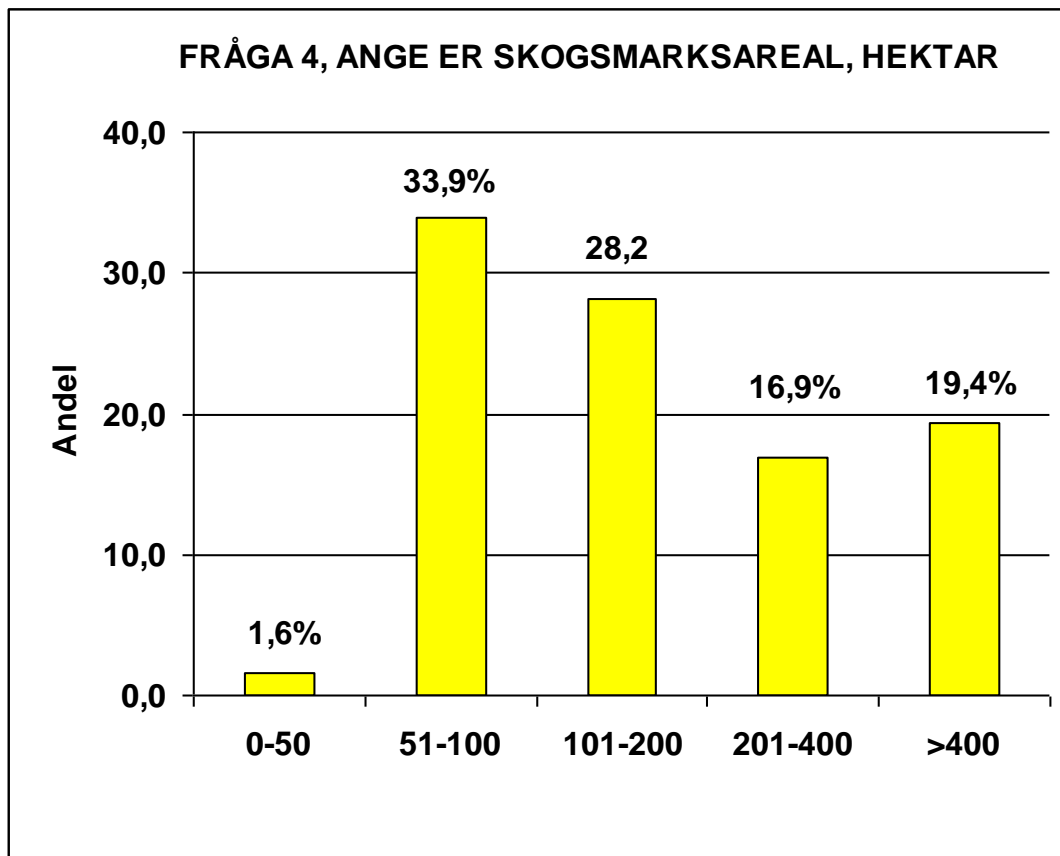
Informationen hämtad januari 2009.

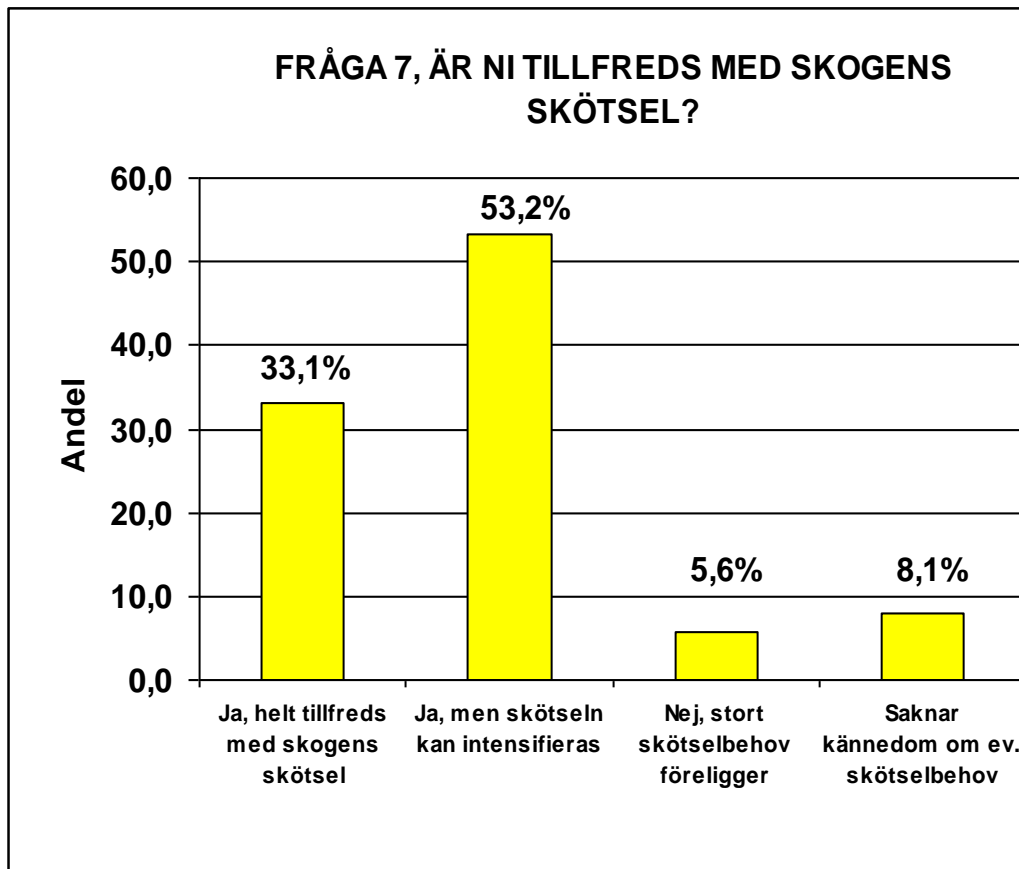
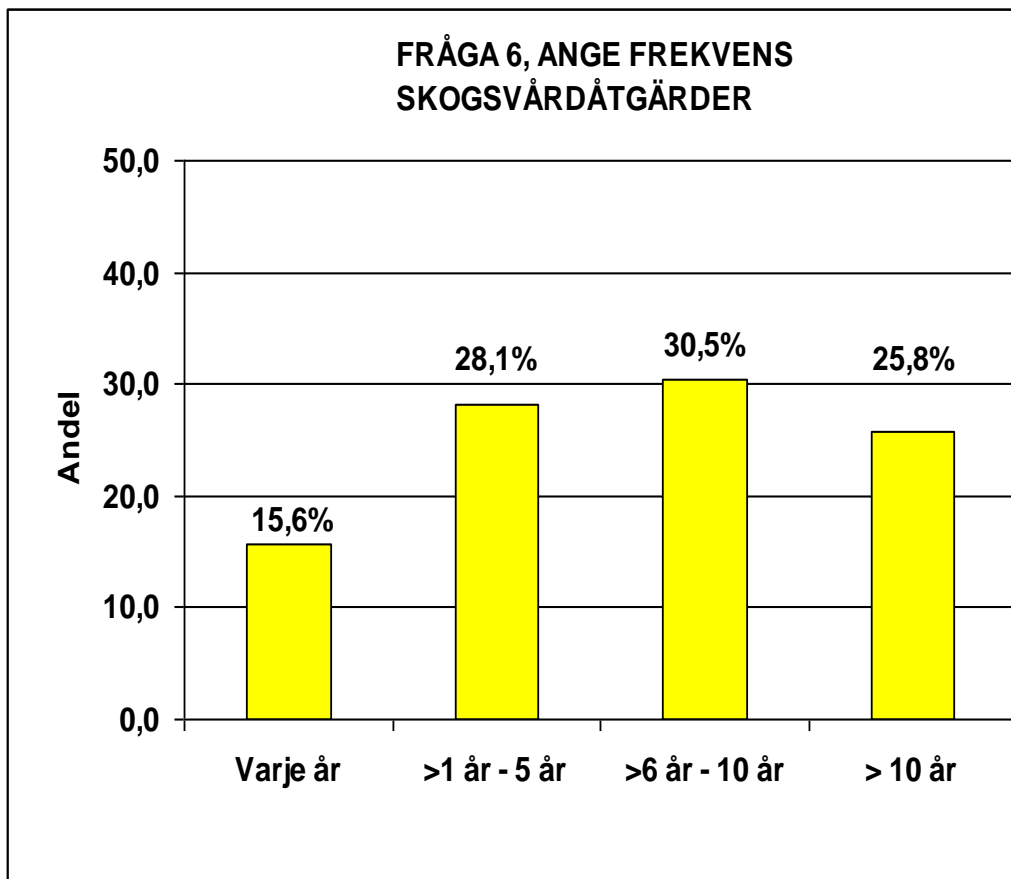
7. Bilagor

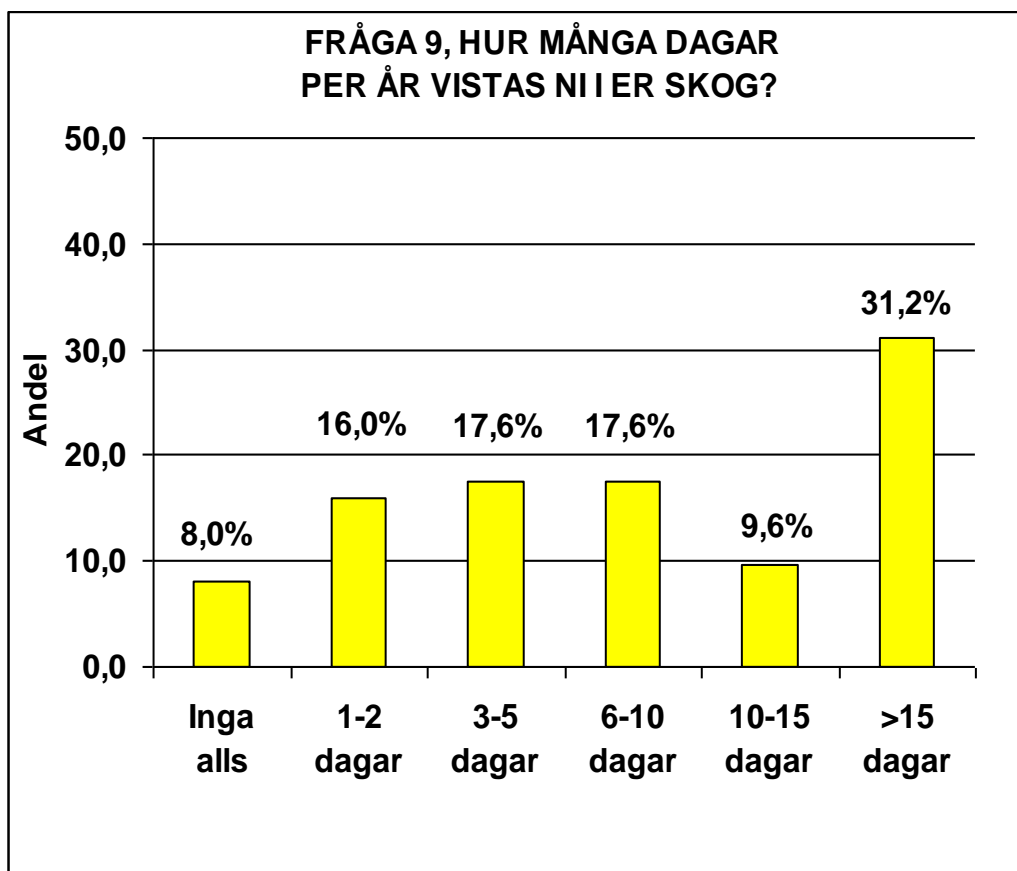
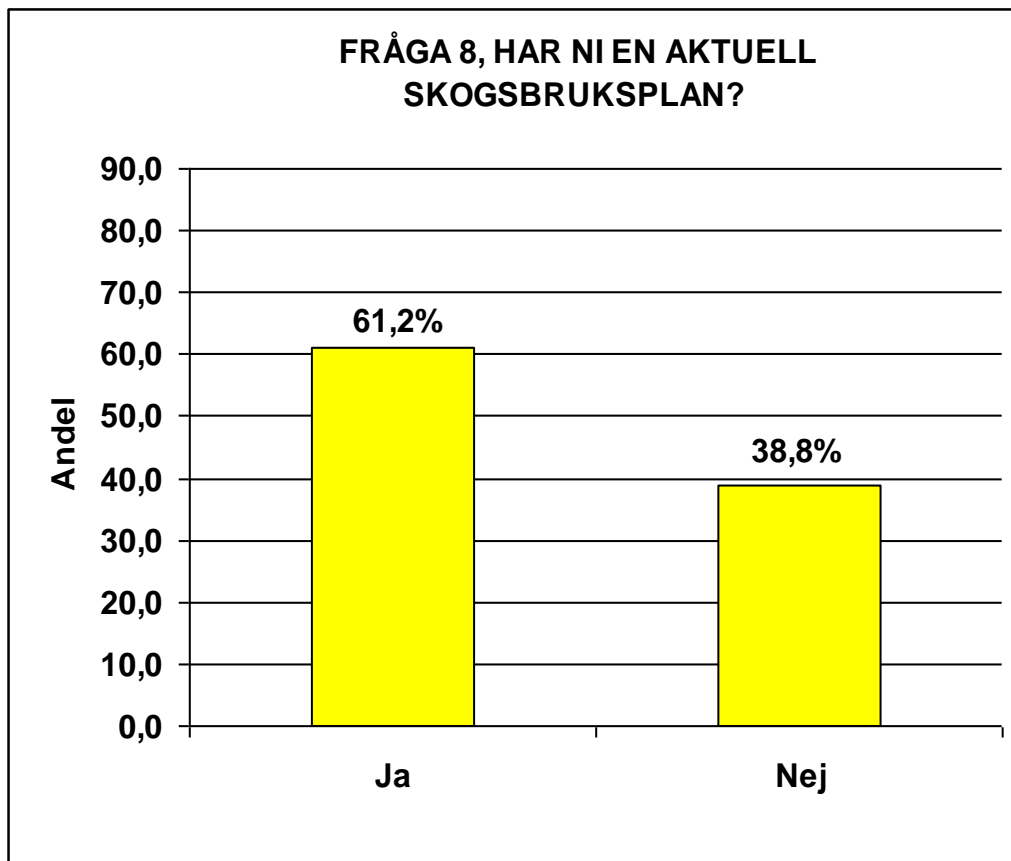
Bilaga 1. Grafisk sammanställning

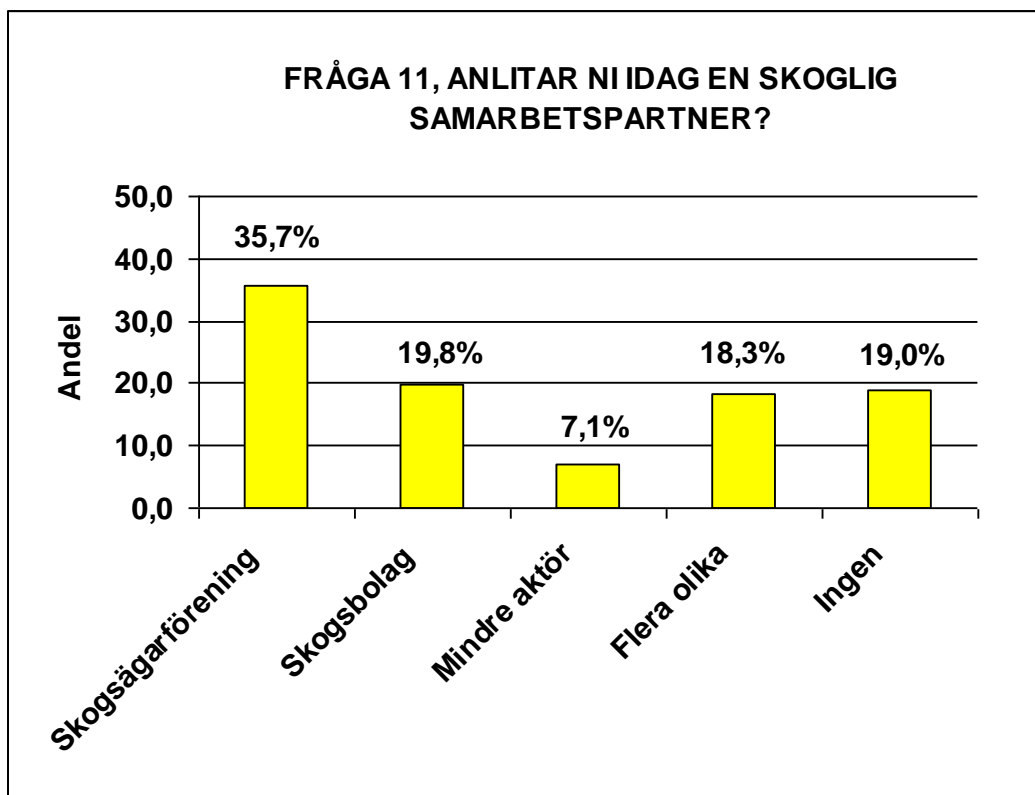
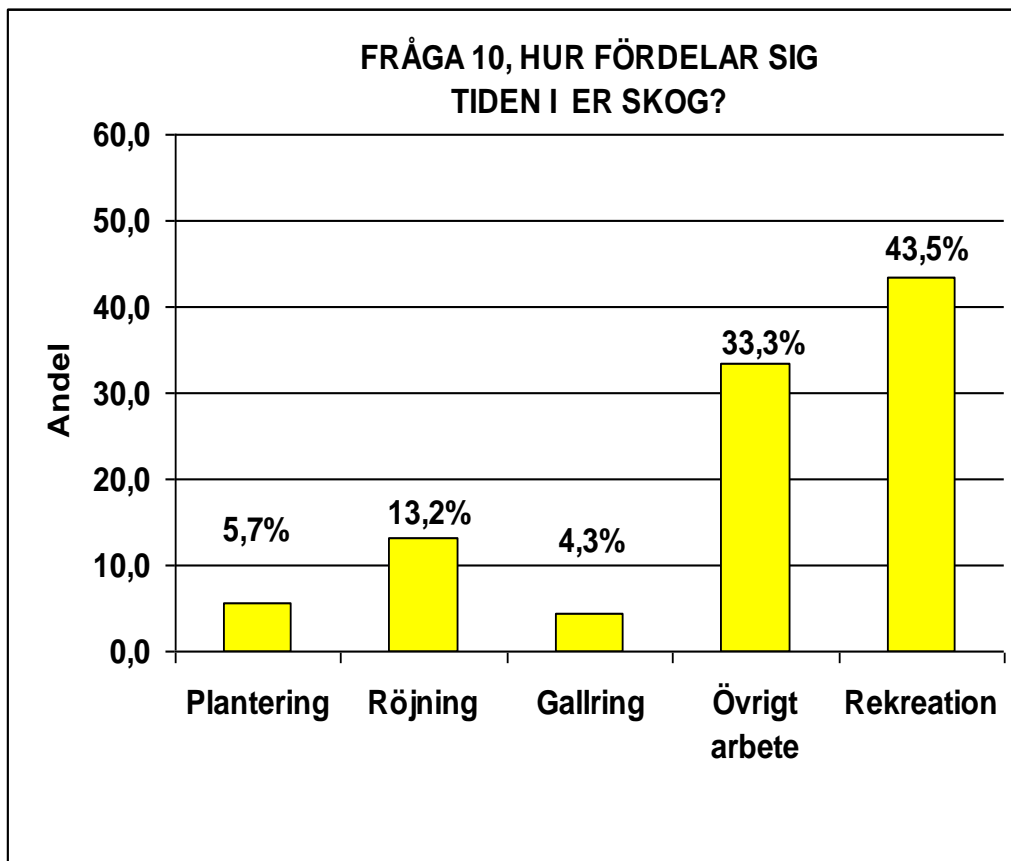




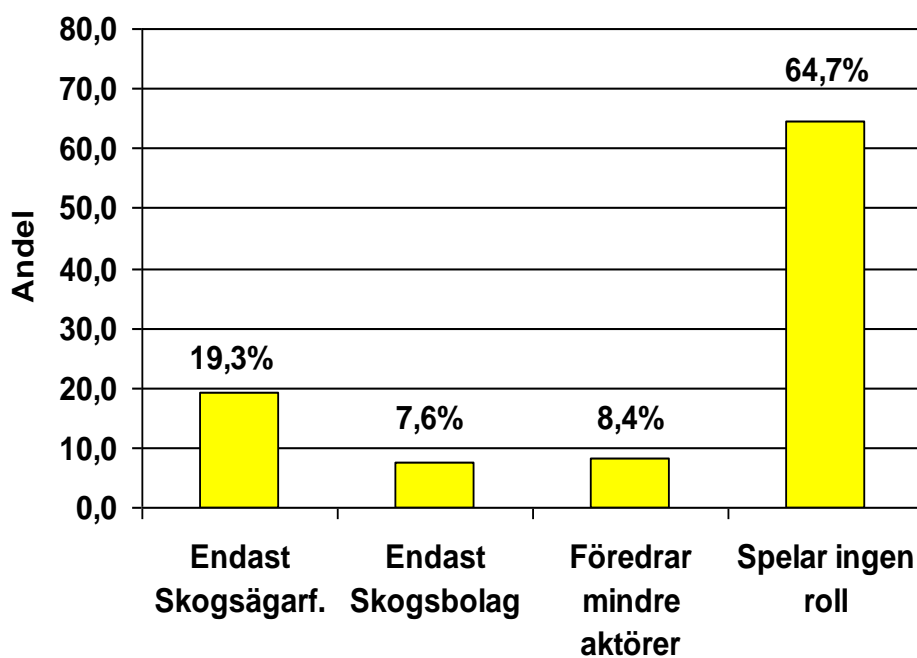




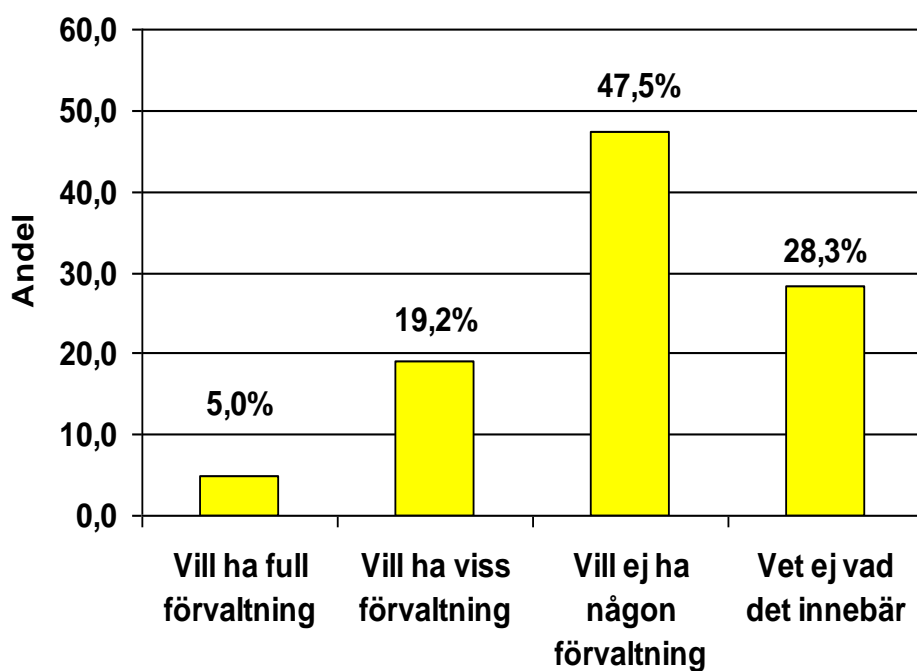




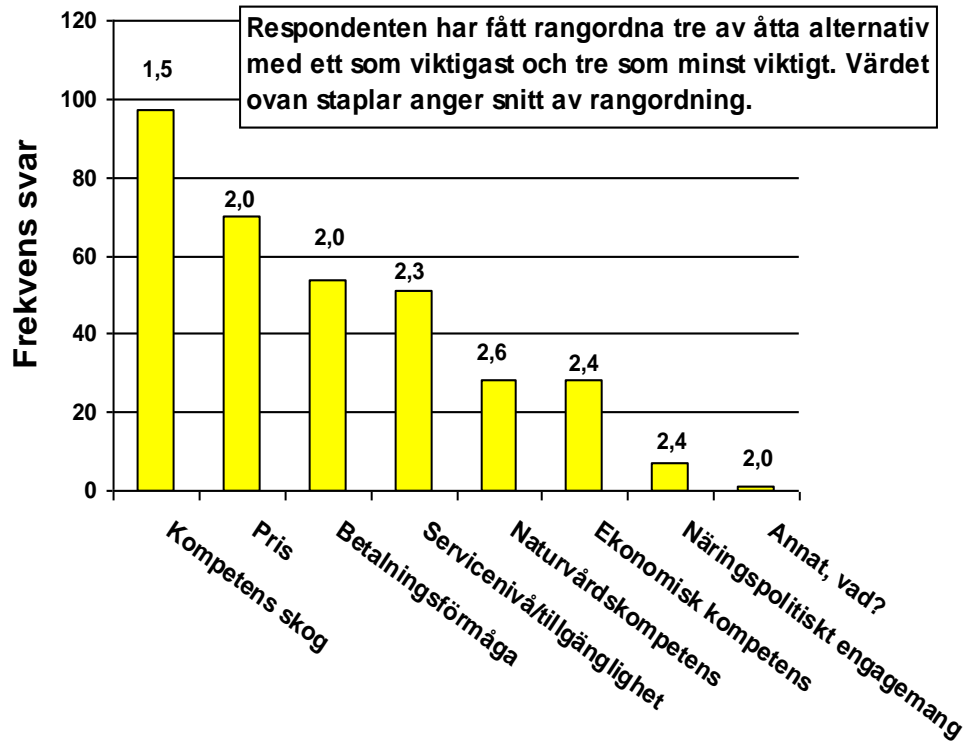
FRÅGA 12, HAR NI NÅGON PREFERENS DÅ DET GÄLLER VAL AV SKOGLIG SAMARBETSPARTNER?



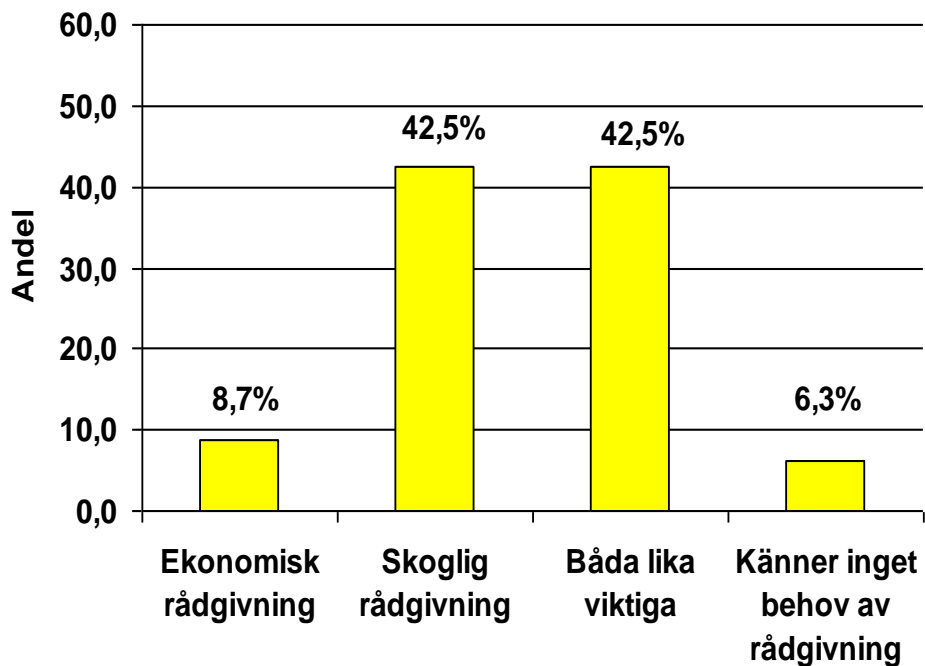
FRÅGA 13, VAD ÄR ER UPPFATTNING OM EXTERN FÖRVALTNING?



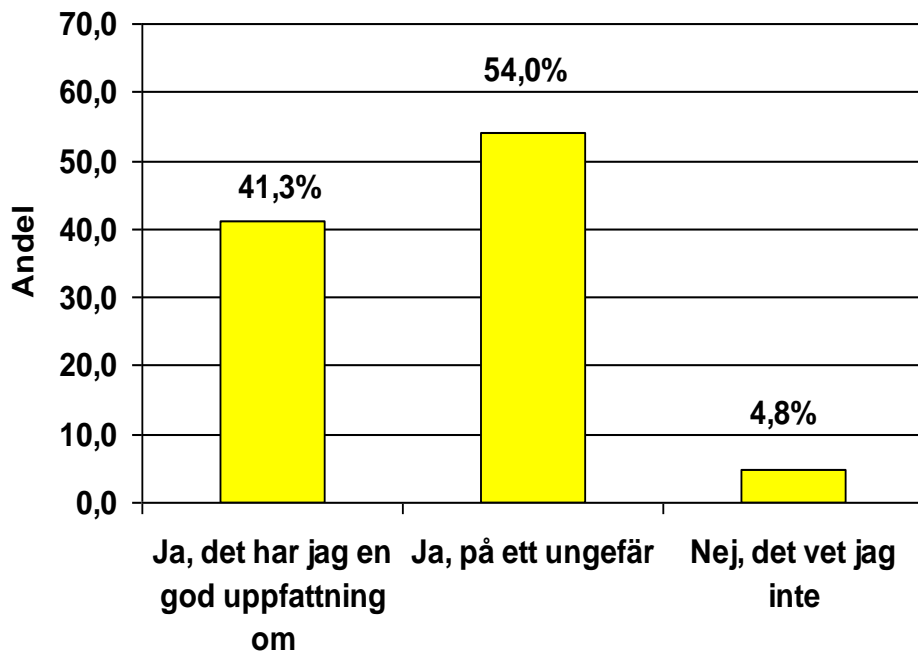
FRÅGA 14, VAD ANSER NI VARA VIKTIGAST VID VAL AV SKOGLIG SAMARBETSPARTNER?



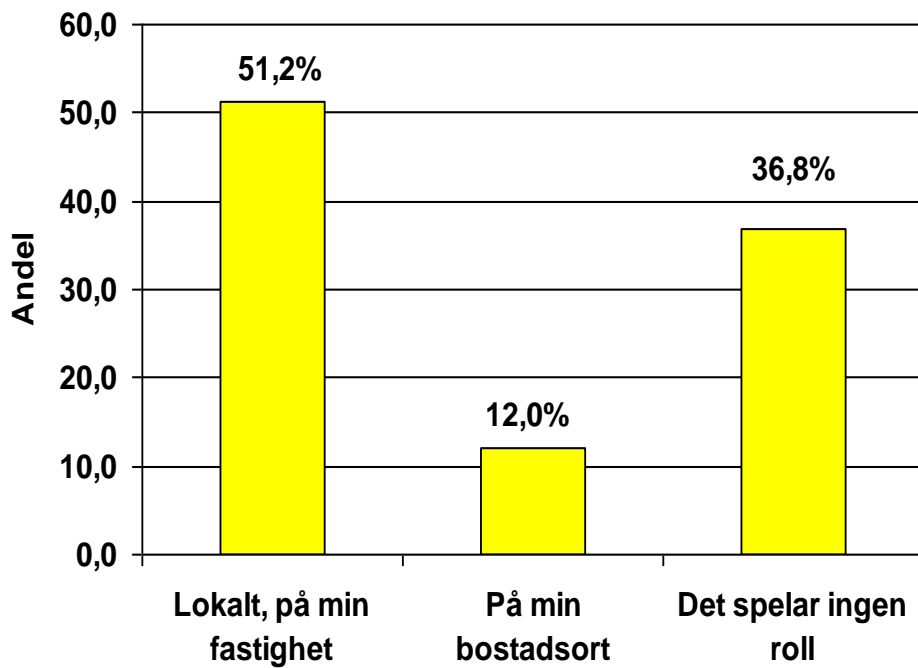
FRÅGA 15, VAD VÄRDERAR NI MEST I RÅDGIVNINGSSAMMANHANG ?



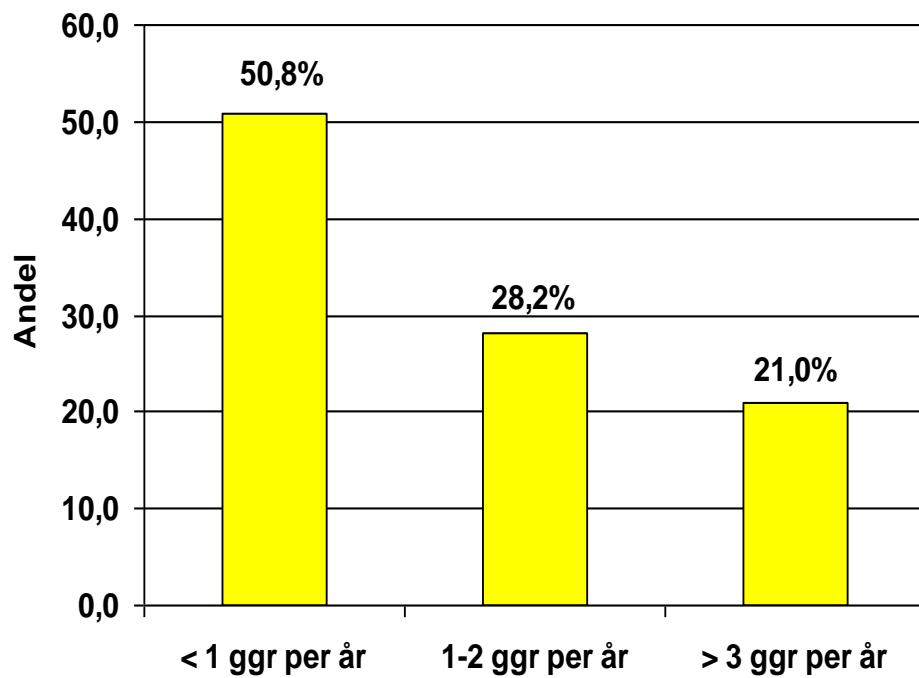
**FRÅGA 16, KÄNNER NI TILL VILKA LOKALA AKTÖRER
SOM VERKAR I ERT OMRÅDE?**



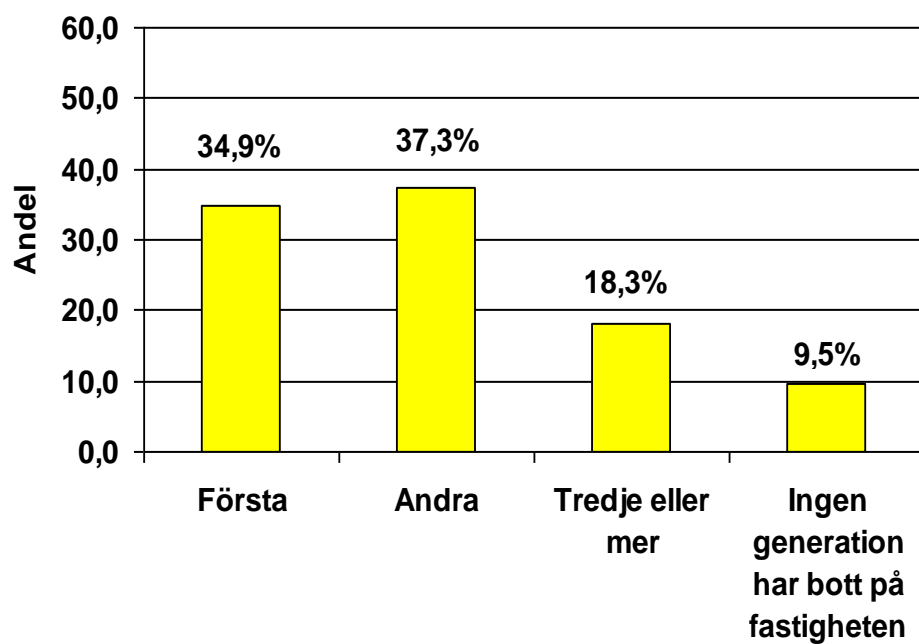
**FRÅGA 17, VAR FÖREDRAR NI ATT TRÄFFA
ER SKOGLIGA SAMARBETSPARTNER?**



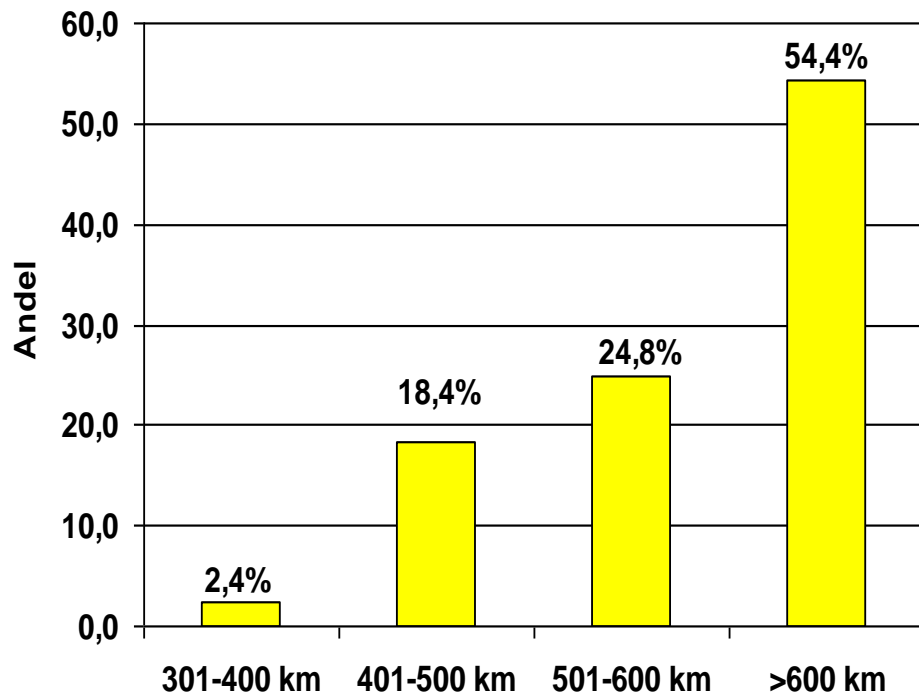
**FRÅGA 18, HUR OFTA KONTAKTAS NI PERSONLIGEN
AV EN SKOGLIG AKTÖR?**



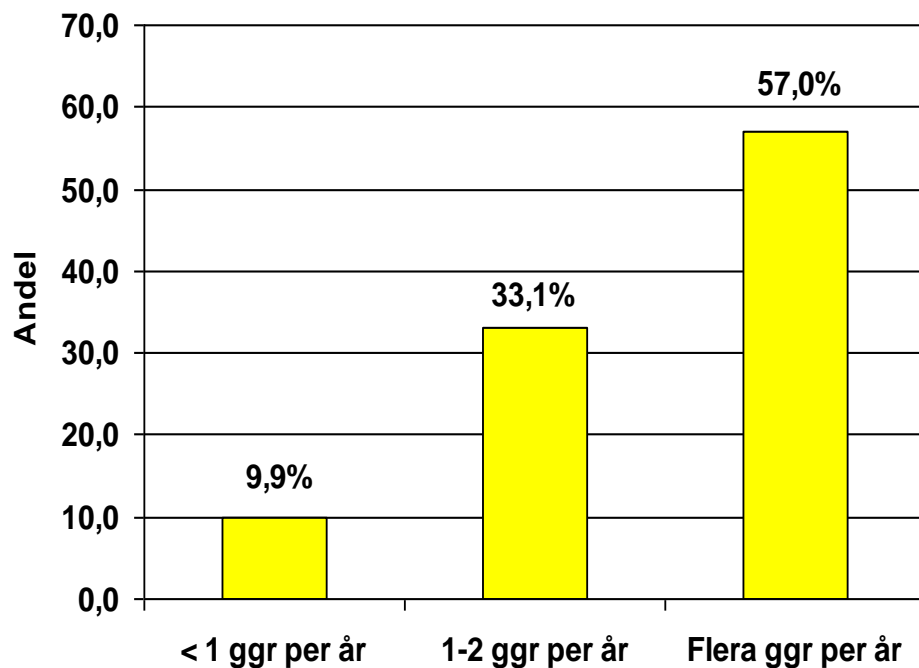
FRÅGA 19, VILKEN UTBOGENERATION TILLHÖR NI ?



**FRÅGA 20, HUR STORT ÄR AVSTÅNDET MELLAN
ER BOSTADSORT OCH ER FASTIGHET?**

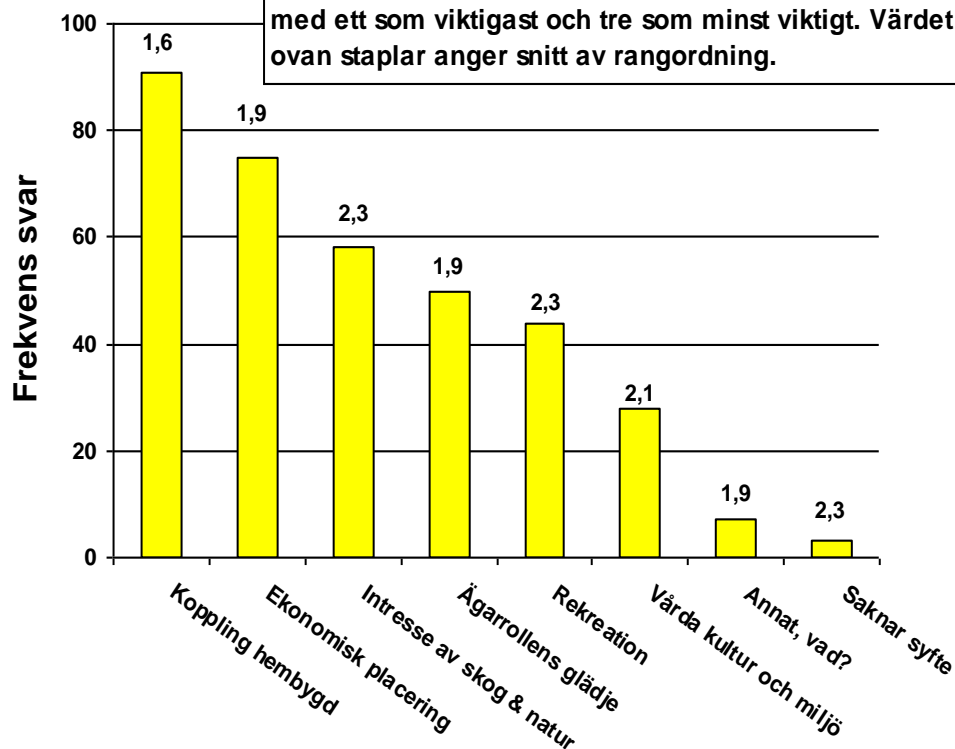


FRÅGA 21, HUR OFTA RESER NI TILL ER FASTIGHET?

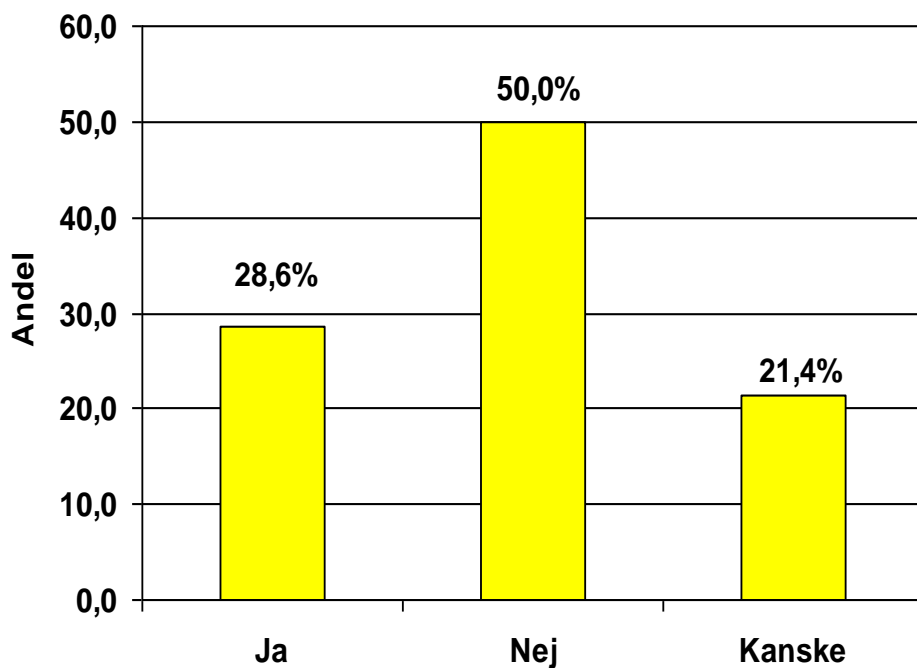


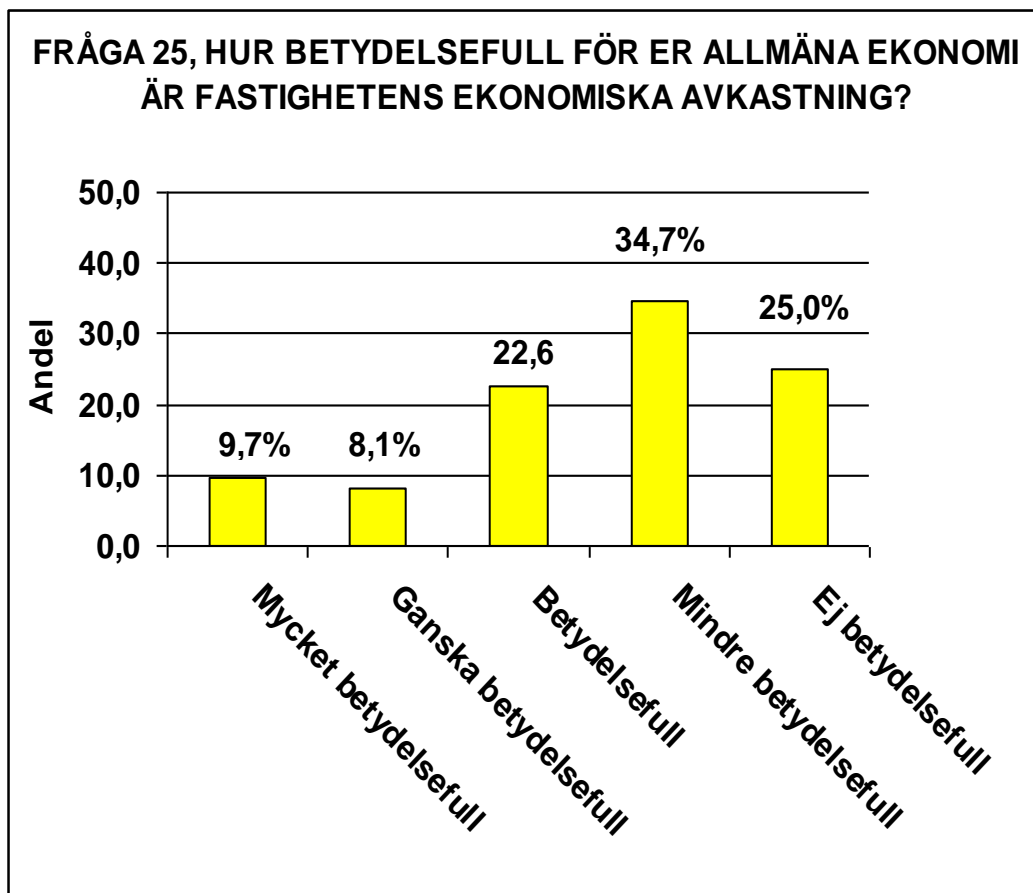
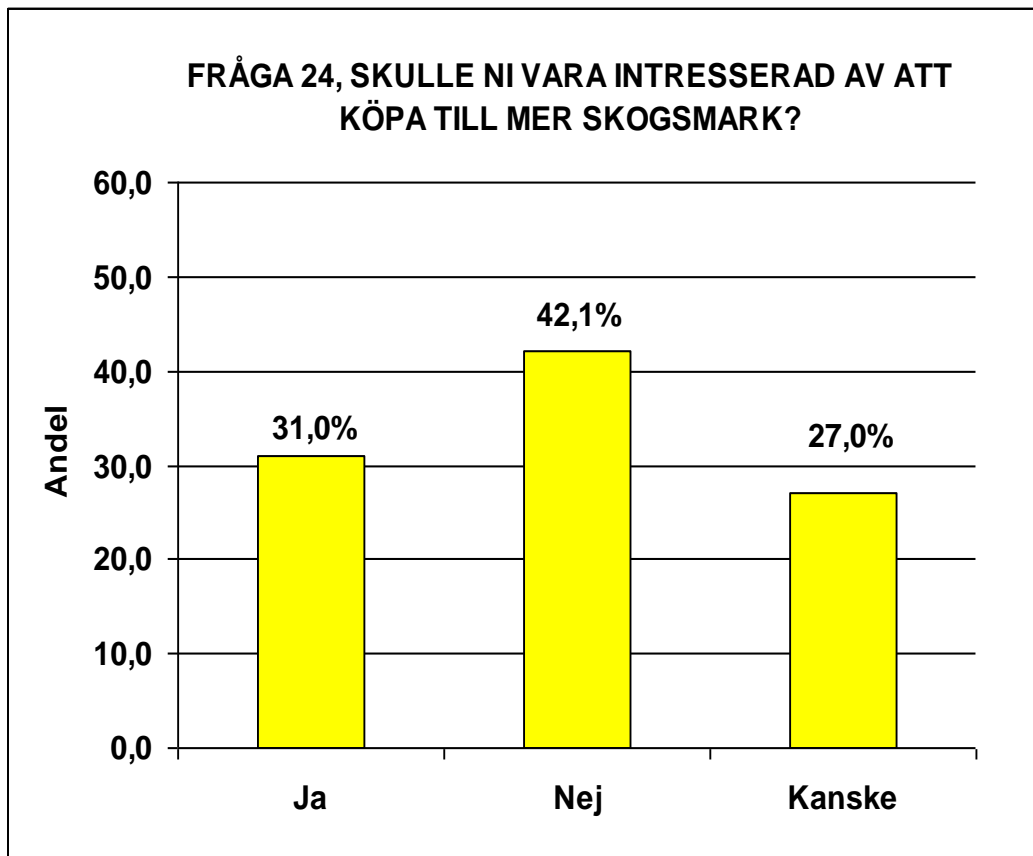
FRÅGA 22, HUR BETRAKTAR NI SYFTET MED ER FASTIGHET?

Respondenten har fått rangordna tre av åtta alternativ med ett som viktigast och tre som minst viktigt. Värdet ovan staplar anger snitt av rangordning.

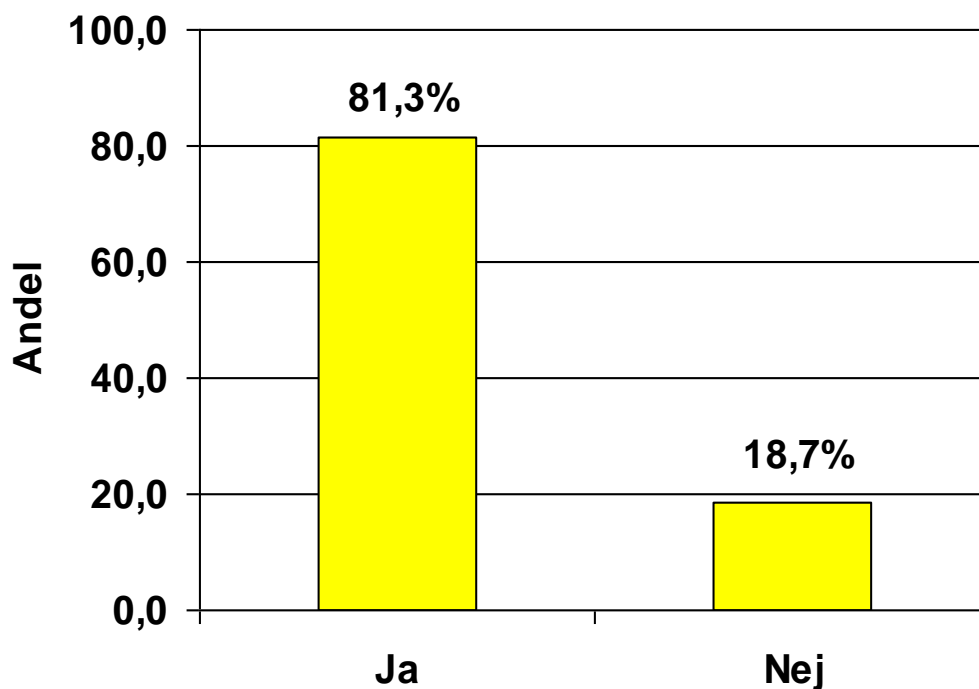


FRÅGA 23, SER NI FRAMTIDA STÖRRE UNDERHÅLLS OCH / ELLER INVESTERINGSBEHOV PÅ ER FASTIGHET?

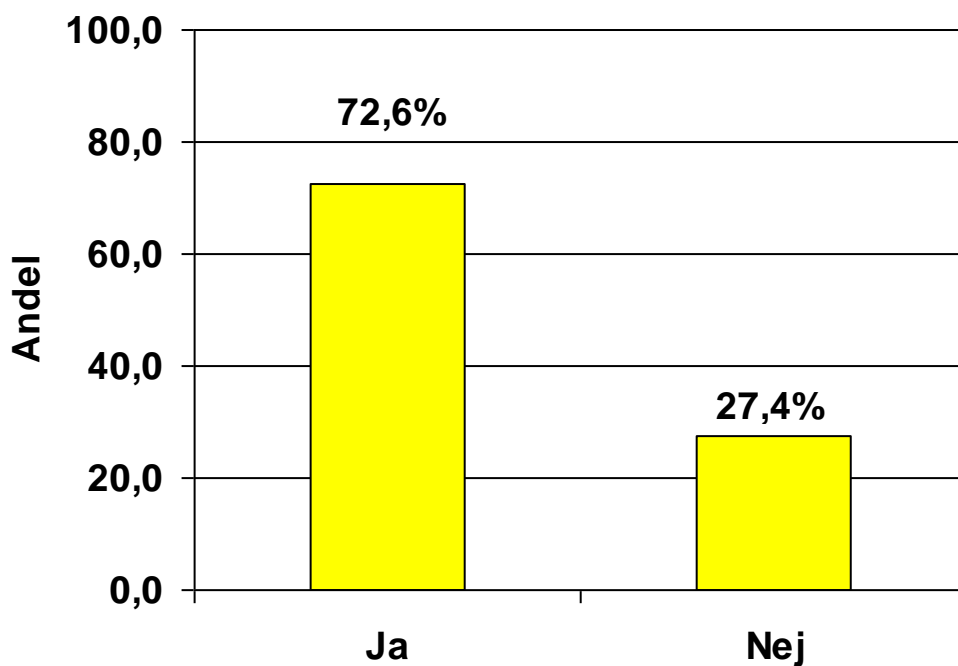




FRÅGA 26, SKULLE DET INTRESSERA ER ATT DELTAGA VID SKOGSKVÄLLAR PÅ ER BOSTADSORT ?



FRÅGA 27, SKULLE DET INTRESSERA ER ATT DELTAGA VID SKOGSDAGAR PÅ ER BOSTADSORT ?



Bilaga 2. Enkäten

ALLMÄNA FRÅGOR

1. Ange kön
- Kvinna
 Man
2. Ange ålder
- 18-30
 31-40
 41-50
 51-60
 61-70
 70-
3. Skogsfastigheten ägs av?
- Mig ensam
 Mig plus en eller fler delägare
4. Ange Er fastighets skogsmarksareal i hektar.
- 0-50
 51-100
 101-200
 201-400
 >400
5. Hur ofta avverkas skog för försäljning på Er fastighet?
- Varje år
 I intervallet > 1 år - 5 år
 I intervallet > 6 år - 10 år
 > 10 år mellan avverkningarna
- Fri kommentar:
6. Hur ofta utförs skogsvårdsåtgärder (plantering, röjning med mera) på Er fastighet?
- Varje år
 I intervallet > 1 år - 5 år
 I intervallet > 6 år - 10 år
 > 10 år mellan skogsvårdsåtgärderna
- Fri kommentar:
7. Är Ni tillfreds med den nivå på skogsskötsel som Er fastighet ligger på idag?
- Ja, jag är helt tillfreds med skogens skötsel
 Ja, men skötseln kan intensifieras
 Nej, stort skötselbehov föreligger
 Saknar kännedom om eventuella skötselbehov
- Fri kommentar:
8. Har Ni en skogbruksplan ej äldre än 10 år?
- Ja
 Nej
9. I snitt hur många dagar per år vistas Ni i Er skog?
Om Ni kryssar i alternativet "Inga alls" så gå direkt till fråga 11.
- Inga alls
 1-2 dagar
 3-5 dagar
 6-10 dagar
 10-15 dagar
 > 15 dagar
10. Hur fördelar sig tiden under de dagar då Ni vistas i Er skog?
Ange i procent (cirka).
- Plantering
 Röjning
 Gallring
 Övrigt arbete (allmän besiktning, vägunderhåll med mera)
 Rekreation
- Fri kommentar:

AFFÄRSMÄSSIGT SAMARBETE

11. Anlitar Ni idag en skoglig samarbetspartner? Ja, en Skogsägarförening
 Ja, ett Skogsbolag
 Ja, en mindre aktör
 Ja, flera olika
 Nej, ingen
- Fri kommentar:
12. Har Ni några preferenser då det gäller val av skoglig samarbetspartner? Ja, endast skogsägarföreningar
 Ja, endast skogsbolag
 Ja, jag föredrar mindre aktörer
 Nej, det spelar ingen roll
- Fri kommentar:
13. Hur förhåller Ni Er till extern förvaltning av Fastighet? Jag vill ha full förvaltning av extern part
 Jag vill ha viss förvaltning av extern part
 Jag är inte intresserad av extern förvaltning
 Jag är osäker på vad extern förvaltning innebär
- Fri kommentar:
14. Vad bedömer Ni som viktigast vid val av skoglig samarbetspartner? Välj och rangordna tre av de givna alternativen. 1 viktigast, 3 minst viktigt. Kompetens skogsskötsel
 Betalningsförmåga (säker betalare)
 Ekonomisk kompetens (skatterådgivning, deklaration)
 Förvaltarens servicenivå/tillgänglighet
 Naturvårdskompetens
 Näringspolitiskt engagemang i skogsfrågor
 Pris
 Annat, vad?
- Fri kommentar:
15. Vad värderar Ni mest i rådgivningssammanhang? Ekonomisk rådgivning (Bokslut, deklaration, skatteplanering)
 Skoglig rådgivning (Föryngring, röjning, gallring, slutavverkning)
 Båda lika viktiga
 Jag känner inget behov av rådgivning
- Fri kommentar:
16. Känner Ni till vilka aktörer som köper virke och utför skogstjänster i det område där Ni har Er fastighet? Ja, det har jag en god uppfattning om
 Ja, på ett ungefär
 Nej, det vet jag inte
- Fri kommentar:
17. Var föredrar Ni att träffa Er skogliga samarbetspartner? Lokalt, på min fastighet
 På min bostadsort
 Det spelar ingen roll
- Fri kommentar:
18. Hur ofta kontaktas Ni personligen av endera ett skogsbolag eller en skogsägarförening? < 1 ggr per år
 1-2 ggr per år
 > 3 ggr per år
- Fri kommentar:

DISTANSÄGAR FRÅGOR

19. Vilken distansägargeneration tillhör Ni?
(Exempel: om Er morfar bodde på fastigheten men Er mor flyttade därifrån så är Er mor 1:a generationen och Ni 2:a generationens distansägare).

- Första
 Andra
 Tredje eller mer
 Ingen tidigare generation har bott på fastigheten

Fri kommentar:

20. Hur stort avstånd är det mellan Er fastighet och Er bostadsort?

- < 200 km
 200-300 km
 301-400 km
 401-500 km
 501-600 km
 > 600 km

21. Hur ofta reser Ni till Er fastighet?

- < 1 ggr per år
 1-2 ggr per år
 Flera ggr/år

ÖVRIGA FRÅGOR

22. Hur betraktar Ni syftet med Er fastighet?
Välj och rangordna tre av de givna alternativen.
1 viktigast, 3 minst viktigt.
- Ekonomisk placering
 Vårda kultur och miljö
 Rekreation
 Ägarrollens glädje- och frihetskänsla
 Familjetraditioner, koppling hembygd
 Intresse av skog och natur
 Annat, vad?
 Har inget uttalat syfte
- Fri kommentar:
23. Ser Ni framtida större underhålls- och/eller investeringsbehov på Er fastighet?
(Exempel; nybyggnation av bostads- och ekonomibyggnader, anläggande av fågelvatten, dikesrensning)
- Ja
 Nej
 Kanske
- Fri kommentar:
24. Skulle det vara av intresse för Er att köpa till mer skogsmark i anslutning till, eller i närheten av, Er fastighet.
- Ja
 Nej
 Kanske
- Fri kommentar:
25. Hur betydelsefull för Er allmänna ekonomi är fastighetens ekonomiska avkastning?
- Mycket betydelsefull
 Ganska betydelsefull
 Betydelsefull
 Mindre betydelsefull
 Ej betydelsefull
- Fri kommentar:
26. Om en skoglig aktör anordnar informationskvällar kring skog och skogsbruk i närheten av Er bostadort, skulle det intressera Er att delta då?
- Ja, intresse finns
 Nej, intresse finns inte
- Fri kommentar:
27. Om en skoglig aktör anordnar informationsdagar kring skog och skogsbruk ute i skogen och i närheten av Er bostadort, skulle det intressera Er att delta då?
- Ja, intresse finns
 Nej, intresse finns inte
- Fri kommentar: