



# Skogsentreprenadföretagens lönsamhet

*Logging contractors' profitability*

**Simon Berg**

**Arbetsrapport 259 2009**  
**Examensarbete 30hp D**  
**Jägmästarprogrammet**

**Handledare:**  
**Ola Lindroos**

---

Sveriges lantbruksuniversitet  
Institutionen för skoglig resurshushållning  
S-901 83 UMEÅ  
[www.srh.slu.se](http://www.srh.slu.se)  
Tfn: 018-671000



ISSN 1401-1204  
ISRN SLU-SRG-AR-259-SE



# Skogsentreprenadföretagens lönsamhet

*Logging contractors' profitability*

**Simon Berg**

Examensarbete i ämnet skogshushållning med inriktning ekonomi

Jägmästarprogrammet

EX0310

Handledare: Ola Lindroos

Externa handledare: Torgil Granström och Urban Nordmark, Sveaskog AB

Examinator: Iwan Wästerlund

## **Förord**

Denna studie har genomförts som ett examensarbete omfattande 30 högskolepoäng på D-nivå under utbildningen till Jägmästare. Examensarbetet är genomfört i ämnet skogshushållning vid Institutionen för skoglig resurshushållning på Sveriges lantbruksuniversitet i Umeå. Uppdragsgivare till examensarbetet var Sveaskog, vilka även har stått för datamaterialet till studien.

Jag vill tacka de personer som har ställt upp på intervjuer. Utan deras medverkan med tid och kunskap hade inte arbetet gått att genomföra med det goda utfall som blivit resultatet.

Jag vill även tacka Mats G Larsson och Sara Sjöstedt de Luna från Institutionen för matematisk statistik vid Umeå universitet för hjälp med statistiska metoder och tolkning av resultaten. Sedan vill jag även tacka min handledare Ola Lindroos för hjälp med idéer och konstruktiva diskussioner.

Simon Berg

## Sammanfattning

Under lång tid har det debatterats huruvida entreprenörer som arbetar med avverkning kan anses ha dålig lönsamhet. En samlad analytisk bild saknas dock. För skogssektorn är entreprenörernas ekonomiska situation viktig för att säkerställa långsiktiga relationer och kontinuitet i branschen. Syftet med studien var därför att skapa en modell för bedömning av entreprenörernas ekonomiska situation. Situationen korrelerades till bakomliggande orsaker för att förklara uppkomsten av situationen. Den ekonomiska situationen jämfördes även med närliggande branscher.

I studien användes årsredovisningsdata för åren 2005-2007 från entreprenörer anlitade av Sveaskog. Ekonomisk data samkördes med resultaten från en enkätundersökning genomförd hösten 2007 för att belysa bakomliggande orsaker till den ekonomiska situationen. Nio ekonomiska nyckeltal valdes ut till analyserna med hjälp av litteratur och intervjuer med två entreprenörer och två ekonomiska experter. Genom principalkomponentanalys (PCA) sammanvägdes nyckeltalen till ett indikatorvärde för den ekonomiska situationen. Efter validering av indikatorvärdet korrelerades det med enkätsvaren.

PCA var en lämplig metod för att objektivt analysera och gruppera studiens entreprenörer efter deras sammanvägda ekonomiska situation. Den framtagna indikatorvärdesekvationen bör dock inte användas för generella analyser av entreprenörs ekonomiska situation, eftersom metodiken endast identifierar den största variationen i det analyserade materialet. Genom jämförelser mot de faktiska nyckeltalen i de framtagna grupperna med olika ekonomisk situation bör dock goda indikationer för en given entreprenörens situation kunna fås.

Entreprenörer med bättre ekonomi var mindre nöjda med uppdragsgivaren. Detta kan bero på en faktisk skillnad i behandlingen av entreprenörer eller på att entreprenörer med bättre ekonomisk situation generellt är mer kritiska gentemot uppdragsgivaren och har högre krav på samarbetet för att vara nöjda. Jämfört med närliggande branscher verkar skogsentreprenörerna ha en något sämre ekonomisk situation.

Nyckelord: Nyckeltal, avverkning, entreprenörer, ekonomi, skogsmaskiner, multivariatanalys

## Summary

During some time there has been a debate whether or not logging contractors' profitability can be considered poor. The contractors' situation is important for maintaining long term relationships and continuity in the forest industry. A thorough analytic picture is however missing. The goal for the study was to create a tool for evaluating the financial situation for the contractors. The situation was then correlated to plausible underlying reasons for the situation. The financial situation was also compared with similar businesses.

The study was based on financial data for 2005-2007 from logging contractors hired by Sveaskog. The financial data were matched to the results from a survey about underlying factors done in the fall 2007. Nine financial ratios were selected for analysis with the help of literature and interviews with two logging contractors and two financial experts. Through principle component analysis (PCA) the ratios were combined to an indicator value for the financial situation. After validation the indicator values were correlated to survey replies.

PCA was a suitable method to objectively analyse and group the logging contractors in the study after their overall financial situation. However, the indicator value equation created in the study should not be used for general analysis of logging contractors' financial situation, since the method only targets the largest variation in the studied data. Comparison with the actual ratios of the compiled groups with different financial situation should, nevertheless, give good indications on a given logging contractor's situation.

Contractors with better financial situation were less content with the employer. The reason can be an actual difference in treatment of contractors or that contractors with better financial situation generally are more critical of the employer and has higher demands on the relationship for being content. Forest logging contractors have a slightly less good financial situation than similar businesses.

Keywords: Financial ratios, forest machines, felling, economics, entrepreneurs, multivariate analysis

## Innehållsförteckning

Förord.....	2
Sammanfattning .....	3
Summary .....	4
1. Introduktion.....	7
1.1. Entreprenörer allmänt .....	7
1.2. Ekonomiska nyckeltal .....	7
1.2.2. Gränsvärden för nyckeltal.....	8
1.2.2. Trender.....	8
1.3. Entreprenörs nuvarande lönsamhet.....	11
1.4. Entreprenörernas historiska lönsamhet.....	11
1.5. Organisatoriska faktorer.....	13
1.6. Jämförelse med andra branscher .....	14
1.7. Syfte .....	14
1.7.1. Hypoteser .....	15
2. Material och Metoder.....	16
2.1. Datamaterial och insamlingsmetoder.....	16
2.1.1. Nyckeltal .....	16
2.1.2. Enkät .....	17
2.1.3. Intervjuer.....	18
2.2. Databearbetning .....	20
2.2.1. Korrelation .....	20
2.2.2. Klusteranalys.....	20
2.2.3. Principalkomponentanalys .....	20
3. Resultat .....	23
3.1. Analys av intervjuer.....	23
3.1.1. Relevanta nyckeltal och dess nivåer .....	23
3.1.2. Ekonomiska reflexioner .....	25
3.2. Analys av entreprenörernas nyckeltal.....	27
3.2.1. Andra urvalet av nyckeltal .....	28
3.3. Resultat av klusteranalys.....	30
3.4. Principalkomponentanalys .....	30
3.5. Nyckeltalens vikt .....	32
3.6. Gruppering av entreprenörer i kvartiler efter indikatorvärdet .....	32
3.7. Korrelation mellan indikatorvärde och enkät .....	34
3.7.1. Hypotesbaserade samband .....	35
3.7.2. Ad-hoc-samband .....	38
4. Diskussion.....	40
4.1. Egen kritik.....	40
4.1.1. Företagens redovisning av nyckeltal.....	40
4.1.2. Litteraturen.....	40
4.1.3. Material och metoder .....	40
4.2. Resultat .....	41
4.2.1. Nivåer på nyckeltal .....	41
4.2.2. Jämförelse med andra branscher .....	43
4.2.3. Möjligheten att generalisera resultaten .....	44
4.2.4. Indikatorvärdet för bedömning av entreprenörernas ekonomi.....	44
4.2.5. Koppling till enkäten.....	45
4.2.6. Framtida användning av resultaten .....	47
4.3. Framtida studier .....	47

4.4. Slutsatser .....	48
Referenser .....	49
Litteratur .....	49
Internet .....	51
Bilaga 1 - Nyckeltal samt balans och resultaträkning.....	52
Bilaga 2 - Enkätundersökningen .....	56
Bilaga 3 - Frågeguide till intervjuerna .....	63
Bilaga 4 - Sammanställning av värden för de 14 relevanta nyckeltalen.....	67
Bilaga 5 - Entreprenörernas nyckeltal för kvartiler efter Indikatorvärdet .....	71



# 1. Introduktion

## 1.1. *Entreprenörer allmänt*

Innan skogsbruket blev mekaniserat så sköttes avverkningar av fristående entreprenörer som ägde hästar (Hultåker 2002). Dessa anställde huggare samt planerade avverkningen och transporten av virket. Arbetet var säsongsbetonat, med arbete i skogen på vintern och under sommaren fanns annat arbete inom till exempel flottningen och jordbruket. Säsongsberoendet och systemet med entreprenörer anses ha hindrat mekaniseringen av skogsbruket under en tid (Hultåker 2002). När sedan jordbruket mekaniserades och flottningen minskade efter andra världskriget så försvann således mycket av anledningen till att ha skogsarbetet som ett säsongsarbete. Samtidigt hade skogsbruket en vikande lönsamhet som tvingade fram effektivare avverkningar. Detta skedde genom att skogsbolagen tog över avverkningsarbetet och ofta heltidsanställde arbetarna i det egna företaget. Skogsarbetet blev således ett helårsarbete. Under 1970-, 80- och 90-talen önskades ytterligare effektivisering av avverkningen, vilket skedde genom försäljning av de egna maskinerna och införandet av så kallade AT-maskiner och AT-förare (Hultåker 2006), där AT står för arbetstagare (Hultåker 2002). Maskinföraren fick köpa maskinen av bolaget, skogsägarföreningen eller maskintillverkaren med lån eller borgensåtagande från arbetsgivaren. Maskinföraren var dock fortfarande anställd av bolaget. Det skedde sedan en gradvis övergång mot fristående entreprenadföretag för avverkningsarbetet och i mitten av 1990-talet var AT-maskinerna nästan helt borta. I detta arbete kommer fortsättningsvis benämningen ”entreprenör” användas för företag som på entreprenad utför drivning av skog (avverkning och/eller skotning). I individsammanhang avser ”entreprenören” ägaren/ägarna av entreprenadföretaget men inte de anställda inom företaget.

Majoriteten av drivningsarbetet i Sverige utförs idag återigen på entreprenad (Hultåker 2006). De flesta entreprenörer är små företag som arbetar åt en eller ett par uppdragsgivare. Under 1980- och 90-talet har branschen genomgått kraftiga organisatoriska förändringar och tekniska rationaliseringar. Trots det har branschen problem med att aktörerna är fastlåsta i gamla mönster med en bristande affärskompetens. Dålig lönsamhet och pressade priser på drivningstjänster har sedan andra hälften av 1990-talet varit ett problem för branschen (Hultåker 2006).

Idag utförs cirka 70 % av Sveaskogs drivningar av entreprenörer och totalt anlitas ca 120 stycken varje år. Totalt finns det mellan 800-1000 entreprenörer i Sverige som driver sina företag i aktiebolagsform (Grönvall 2009). Av de entreprenörer som Sveaskog anlitar bedriver 100 stycken sin verksamhet i aktiebolagsform, vilket innebär att Sveaskog anlitar cirka 10 % av det totala antalet entreprenörer som driver sina företag som aktiebolag. Den stora andelen drivning på entreprenad gör att entreprenörerna är en viktig grupp som Sveaskog strävar efter att ha långsiktiga relationer med. Därför är entreprenörernas ekonomiska situation viktig för Sveaskog

## 1.2. *Ekonomiska nyckeltal*

Ett företags ekonomiska situation utvärderas utifrån dess redovisning av standardiserade ekonomiska poster. För aktiebolag är den årliga ekonomiska redovisningen en offentlig handling. För att kunna jämföra företag som är olika stora används så kallade nyckeltal. Ett nyckeltal är ett värde som indikerar hur en viss ekonomisk aspekt i ett företag ser ut och är oftast en kvot mellan två olika poster i företagets redovisning. Ett antal vanliga nyckeltal och redovisningsposter beskrivs i bilaga 1.

### 1.2.2. Gränsvärden för nyckeltal

För vissa nyckeltal finns det rekommendationer för vad som generellt kan ses som bra och dåligt. Rörelsemarginalen ses som mycket bra om den är över 30 % och bra om den är över 25 % (Mäkinen 1993). För nettomarginalen anses ofta 3,5 % vara nedre gränsen för bra och 0 % anses vara gränsen för dåligt. Gällande avkastning på totalt kapital har 15-20 % ansetts vara gränsen för bra, beroende på ränteläget. För avkastning på eget kapital anses 35 % vara den lägre gränsen för bra. Kassalikviditeten bör ej understiga 1 (dvs 100 %), men detta varierar dock mellan olika branscher (Larsson 2008). Ett normalt värde på soliditeten är traditionellt 50 % men varierar med företagsstorlek och mellan branscher. För stora företag ligger soliditeten ofta mellan 30-50 % medan 15-20 % är ett kritiskt intervall för små företag, där över 20 % ses som bra och under 15 % som dåligt. Skuldsättningsgraden skall enligt en tumregel vara högst 1 vilket är detsamma som att soliditeten bör vara 50 %.

### 1.2.2. Trender

Utöver att beskriva ett företags aktuella ekonomiska situation kan nyckeltalens historiska utveckling ge indikationer om ett troligt framtidsscenario. I en svensk undersökning visades att en utveckling mot konkurs kan skönjas redan två till fem år innan den inträffar, beroende på vilket nyckeltal som undersöks (Kedner 1975).

I figur 1 visas trender för fyra nyckeltal för företag som gått i konkurs samt för en kontrollgrupp av företag som levt vidare. Skillnader mellan företagens nyckeltal gick att se redan fem år innan konkursen och dessa ökade ju närmare konkursen kom. I tabell 1 visas hur fyra redovisningsposter förändrades fyra år innan en konkurs.

Det finns två förlopp som ofta leder till konkurs eller uppköp (Larsson 2008). Det första är en kraftig expansion som gör att omsättningen ökar, men företaget klarar inte av att bibehålla soliditeten som då sjunker. Det andra är ett stagnationsförlopp med en ökande soliditet och en tillväxt av omsättningen på endast några procent. Räknas inflationen bort har företagen en minskande omsättning. Anledningen till den förbättrade soliditeten är att företaget håller mindre lager, säljer tillgångar och jagar kostnader. Kassaflödet dividerat med skulder kan uppvisa en fallande trend i företag som är på väg in i en ekonomisk kris.

I en äldre amerikansk undersökning konstaterades att företag som misslyckades ekonomiskt hade sämre medelvärden på nyckeltalen en tid innan misslyckandet inträffade samt att skillnaden ökade ju närmare tidpunkten för misslyckandet företaget kom (Beaver 1966). Riktningen på den observerade skillnaden visas i tabell 2.

I stället för att jämföra olika nyckeltal kan dessa vägas ihop till en enda siffra som indikerar den ekonomiska situationen. Detta har gjorts i Brenda (2007) där nyckeltalen har användas för att räkna fram ett värde på sannolikheten att ett företag skall gå i konkurs (Brenda 2007). Det skapade sannolikhetsvärdet visade sig ha bäst resultat när den användes på mindre börsnoterade aktieföretag.

**Tabell 1.** Karaktäristisk förändring av tillgångar, kortfristiga skulder, långfristiga skulder och eget kapital inför en konkurs. Efter Kedner (1975)

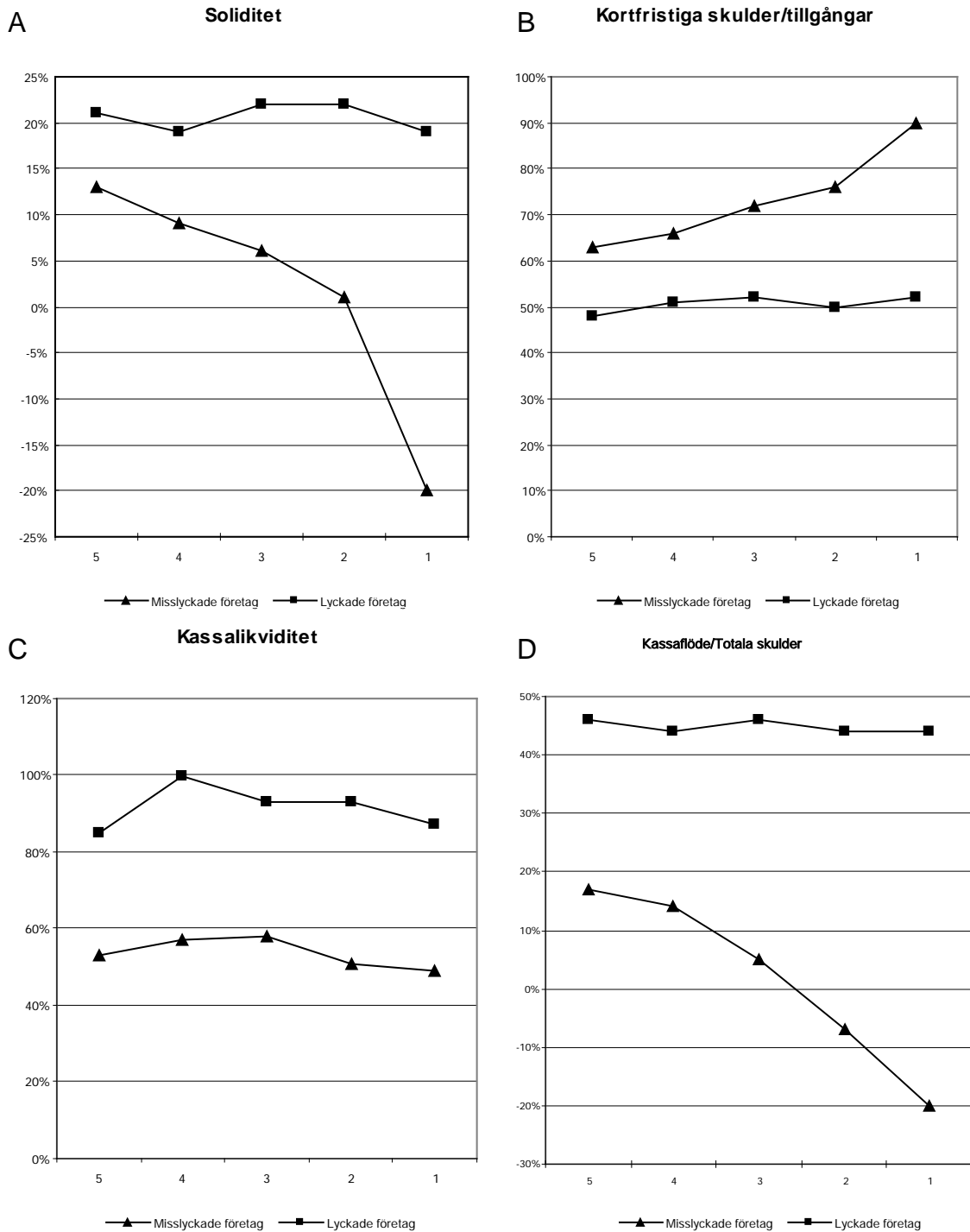
*Table 1. Characteristic changes of assets, short term debts, long term debts and owner's equity before a bankruptcy. After Kedner (1975)*

Absolut förändring för konkursföretag	Antal år före konkurs			
	4	3	2	1
Tillgångar	Starkt växande	Starkt växande	Starkt växande	Starkt avtagande
Kortfristiga skulder	Starkt växande	Starkt växande	Starkt växande	Obetydligt växande
Långfristiga skulder	Starkt växande	Starkt växande	Starkt växande	Starkt växande
Eget kapital	Måttligt avtagande	Måttligt avtagande	Måttligt avtagande	Starkt avtagande

**Tabell 2.** Förhållande mellan medelvärden för företag som har lyckats och de som har fått ekonomiska problem. Efter Beaver (1966)

*Table 2. How the means differ between companies that have financial problems and those that don't have financial problems. After Beaver (1966)*

Nyckeltal	Förutsägelse för nyckeltalsförhållande
Kassaflöde/totala skulder	Lyckade > Misslyckade
Nettoomsättning/totala tillgångar	Lyckade > Misslyckade
Totala skulder/totala tillgångar	Misslyckade > Lyckade
Arbetande kapital/totala tillgångar	Lyckade > Misslyckade
Omsättningstillgångar/kortfristiga skulder	Lyckade > Misslyckade



**Figur 1.** Utvecklingen för Soliditeten (A), Kortfristiga skulder (B), Kassalikviditeten (C) och Kassaflödet/totala skulder (D) fem år innan ett företag fick allvarliga ekonomiska problem. A,B och C är efter Kedner (1975) medan D är efter Beaver (1966).  
*Figure 1. Development for the companies' solvity (A), short term debts (B), cash ratio (C) and cash flow/ total debts (D) five years before financial failure. A, B and C are after Kedner (1975) and D is after Beaver (1966).*

### ***1.3. Entreprenörs nuvarande lönsamhet***

Under den senaste tiden har det varit en debatt om dålig lönsamhet för drivningsentreprenörer. Ett exempel på detta är från tidningen Skogsteknik där det lyfts fram att var tredje entreprenör gjorde en förlust år 2006 (Pekka 2008). För det vanligast måttet på vinsten, nettomarginalen, hade den genomsnittliga entreprenören en så låg siffra som 2,4 %, vilket var en halvering från det föregående året. Sveaskogs entreprenörer hade en nettomarginal på 1,9 % år 2006, vilket var sämre än snittet (Pekka 2008). I undersökningen ingick 471 medlemmar i Skogsmaskinföretagarna (SMF) som drev sin verksamhet i aktiebolagsform. Enligt en grov uppskattning från Grönvall (2009) angående det totala antalet entreprenörer i landet så borde SMFs undersökning omfatta ca 40-50 % av entreprenörerna. Timlönen som entreprenörerna tog ut var för ett par år sedan i genomsnitt 89 kronor per timme (Davner 2004).

I tidningen Skogen har det varit en hård debatt mellan chefredaktören Bengt Ek och SMFs styrelse, där Ek hävdar att den nuvarande situationen leder till hög produktivitet, högt maskinutnyttjande och kostnadsrationaliseringar (Ek 2008). Han ser det som en naturlig utveckling att det blir färre och färre entreprenörer pga. den ökande effektiviteten, vilket leder till att de sämsta slås ut. Han menar att protesterna över den dåliga lönsamheten ofta används som förhandlingsmetod för att få upp priserna men att entreprenörerna inte skall hoppas på en högre ersättning utan bör lägga energin på vardagsrationaliseringar och utveckling av företagen. SMFs styrelse anser i sin tur att Ek saknar kunskap om verkligheten, har en nonchalant hållning mot entreprenörernas situation och i princip hånar deras hårda arbete (Göransson & Sandström 2008). De menar att lönsamhet beror på vilka förutsättningar som de får av uppdragsgivaren, den interna effektiviteten i företaget samt på ersättningen för arbetet. De menar att lösningen är ett vinn-vinn-koncept med god lönsamhet för båda parter. Eks föreslagna lösning med vardagsrationaliseringar och utveckling är ingen nyhet utan något som entreprenörerna jobbat länge med, påpekar de dessutom.

Det finns ingen samlad analytisk bild över den ekonomiska situationen för entreprenörerna och entreprenörer med till synes samma förutsättningar verkar kunna ha olika ekonomiska situationer. I kombination med lönsamhetsdebatten är det därför högst motiverat att försöka få en helhetsbild över entreprenörernas lönsamhetssituation.

### ***1.4. Entreprenörernas historiska lönsamhet***

Enligt tidigare studier var entreprenörernas ekonomiska situation ganska dålig under slutet av 1980-talet och 1990-talet. Av 23 entreprenörer som arbetade med drivning gick 10 med förlust (Mäkinen 1997a). Avkastningen på totalt kapital var dålig eller acceptabel (Mäkinen 1988). En anledning till den dåliga lönsamheten var att en stor del av de intjänade pengarna gick till att betala räntor och amorteringar (Mäkinen 1997a). En annan var överkapacitet inom sektorn vilket leder till hård konkurrens och pressade priser (Mäkinen 1997b, Dale, Hagen & Stamm 1993). Företagen var tungt skuldsatta, vilket bland annat berodde på höga overhead-kostnader och en tidvis dålig lönsamhet (Mäkinen 1997b). Entreprenörerna återinvesterade också hellre vinsten i företagen än att skatta bort pengarna vilket även påverkade situationen (Mäkinen 1997b, Lidén 1989). Det var även nödvändigt med drift året om för maskinerna och en fast uppdragsmängd för att klara av investeringar och uppgraderingar av maskinerna (Dale, Hagen & Stamm 1993). Det var dock svårt att utnyttja maskinerna optimalt på grund av säsongsvariationerna. Storleken på entreprenadföretagen spelade också roll för den ekonomiska situationen, då de största företagen återfanns bland den hälften som genererade mest inkomster medan de mindre företagen återfanns över hela skalan (Mäkinen 1997).

Dessutom är det troligt att företag som är större men har samma nivå på nyckeltalen har bättre förutsättningar eftersom avkastningen blir mer stabil ju större ett företag blir (Beaver 1966). Den ekonomiska situationen påverkade även kvalitén vid drivningsarbetet genom att det inte finns ekonomiskt utrymme till icke produktivt arbete (Dale, Hagen & Stamm 1993).

Från andra undersökningar finns det uppgifter om ett antal nyckeltal för branschen. Relationen mellan skulder och omsättning har tidigare visats varat 55 % (Mäkinen 1988). Medelnivån på eget kapital var 18 % och huvudfinansieringsformen var banklån för 65,8 %, leasing för 14 % och resterande hade eget kapital som huvudfinansiering (Dale, Hagen & Stamm 1993).

Enligt studier av entreprenörer från slutet av 1980- och 90-talet är det mer än enskilda faktorer som resulterar i företagets ekonomiska situation. Inget samband har påvisats mellan utnyttjandegrad på maskinerna (Mäkinen 1988) eller antalet uppdragsgivare och lönsamhet (Mäkinen 1997a). De entreprenörer som var framgångsrika hade lyckats med att få ett högt kapacitetsutnyttjande hos en uppdragsgivare eller lyckats med att få fler kompletterande uppdragsgivare (Mäkinen 1997a). Framgångsrika entreprenörerna hade en lägre skuldsättningsgrad och yngre maskinpark än de entreprenörer som var mindre framgångsrika. Bland framgångsrika entreprenörer utgjordes dessutom en mindre andel av maskinparken av skördare (20 %) än vad genomsnittsentreprenören hade (40 %). De mindre framgångsrika entreprenörerna hade ofta en enda uppdragsgivare som inte gav dem ett tillräckligt högt kapacitetsutnyttjande. De medelmåttigt framgångsrika entreprenörerna hade oftast flera kompletterande uppdragsgivare som gav en tillräcklig hög utnyttjandegrad. De framgångsrika företagen var även mer nöjda med sina uppdragsgivare.

Känsla av ekonomisk trygghet var svag i slutet av 1980-talet i Finland på grund av att arbetslöshet eller sjukdom skulle kunna leda till att arbetet som entreprenör upphörde (Mäkinen 1988). Hälften av entreprenörerna ansåg att de hade för lite egendomar och inventarier och alla ansåg att de hade otillräckligt med besparingar. De två viktigaste målen för entreprenörerna var arbetets kontinuitet och lönsamhet medan företagets soliditet inte var lika viktigt. Ett annat mått som kan vara viktigt för en småföretagare är tillgången på likvida medel (Hultåker 2006). Andra har inte ekonomisk vinning som mål utan vill säkra företagets överlevnad (Hultåker 2006).

Det fanns en tydlig skillnad mellan framgångsrika företag och de genomsnittliga inom skogsåkeribranschen i början av 2000-talet (Mäkinen 2001). Genomsnittsföretaget hade negativ nettomarginal för alla de undersökta åren medan framgångsrika företag endast hade det för ett av fem år (Mäkinen 2001). De framgångsrika företagen hade en lägre kvot för skulder/omsättning, vilket innebär att de omsatte mer för varje lånad krona. Kostnaderna såg också olika ut mätt i förhållande till omsättningen, då de framgångsrika företagen hade lägre lönekostnader, lägre kapitalkostnader, lägre bränslekostnader och lägre underhållskostnader jämfört med medelföretaget. Detta gjorde att de framgångsrika företagen hade 5 procentenheter lägre kostnader i förhållande till omsättningen. Dålig lönsamhet för ett företag antogs ha två huvudorsaker, nämligen att företag inte tog tillräckligt betalt för sina tjänster eller att företaget var ineffektivt. Det visades också att åkeriägarnas arbetsinsats och ledarskapsförmåga hade en stor påverkan på hur framgångsrikt företaget blev. Samma samband borde finnas för skogsentreprenörerna.

### 1.5. Organisatoriska faktorer

Åsikterna om entreprenörernas kontakt med de närmast tjänstemännen varierar mellan olika studier från slutet av 1980-talet och 1990-talet. I Mäkinens (1988) studie var kontakterna uteslutande god medan de i Mernelius (1999) var dåliga. Främst var det då månadsplaneringen som inte fungerade vilket ledde till en ökad stress (Mernelius 1999). Snabbt inkomna uppdrag ledde till omplaneringar och osäkerhet (Dale, Hagen & Stamm 1993). Många entreprenörer ansåg att bättre planering och kommunikation kunde leda till mindre flyttar mellan olika områden (Mernelius 1999). Det fanns även olika uppfattningar om hur mycket av avverkningsplaneringen som uppdragsgivaren skall göra (Hultåker 2006). En del entreprenörer tyckte att uppdragsgivaren lade sig i deras arbete för mycket medan andra tyckte att de tvingades göra uppdragsgivarens planeringsarbete. Ett annat problem var att entreprenörerna kände att uppdragsgivarna lade sig i företagets interna angelägenheter som exempelvis val av maskin. Totalt sett var avverkningsplaneringen det största problemet (tabell 3) (Lidén 1989). Skriftlig feedback var också ovanligt då endast 4,5 % av företag fick det av sina uppdragsgivare, vilket försvårade förbättringsarbetet för entreprenörerna (Dale, Hagen & Stamm 1993).

**Tabell 3.** Problem i skogsmaskinägarens arbetssituation. Efter Lidén (1989)

**Table 3.** The problems that machine owners have in their work. After Lidén (1989)

Problem	Andel som angivet problemet (%)
Avverkningsplanering	36
Kontakter med arbetsledningen	12
Samordning med huggare	12
Information om krav på arbetet	11
Försvårar arbetsväxlig/rotation	8
Samordning med andra maskinförare	8

Avtalstiderna har tagits upp som en viktig faktor i studier sedan 1980-talet, där korta avtal ansågs vara ett bekymmer för entreprenörerna (Hultåker 2006). De avtal som fanns mellan entreprenörer och uppdragsgivare gjorde att 30 % av entreprenörerna kände otrygghet (Lidén 1988). Vikten av att avtalen gäller en längre tid (minst 3 år) har påtalats, då ettåriga avtal leder till ett för starkt fokus på priset och försvårar utvecklingen i branschen (Davner 2003). Vissa entreprenörer hade i början av 1990-talet avtal för endast 3 veckor framåt i tiden, vilket var ohållbart när miljoner var investerade i maskiner (Dale, Hagen & Stamm 1993).

Framtidstron bland maskinägarna (inklusive de med AT-maskiner) har inte varit den bästa i skogsbranschen, men har varierat mellan olika studier från slutet av 1980-talet och början av 1990-talet. I en svensk studie var 40 % pessimistiska angående framtiden, 20 % indifferent och 40 % optimistiska (Lidén 1989). I en norsk studie var däremot hela 50 % optimistiska och endast 20 % pessimistiska (Dale, Hagen & Stamm 1993)

I slutet av 1980-talet ansåg 7 % av maskinägarna att förtjänsten var mycket bra, 43 % att den var bra medan resterande andel ansåg att den var ganska dålig eller dålig (Lidén 1989). Den grupp som avvek var entreprenörer utan huvuduppdragsgivare där endast var tredje ansåg att de hade en bra eller mycket bra förtjänst, medan 69 % ansåg att den var ganska dålig eller dålig. Sammanlagt hade över hälften av maskinägarna övervägt att sluta och av dem hade 30 % angett ekonomiska orsaker som anledning till sina funderingar. En fjärdedel av maskinägarna hade allvarligt övervägt utökning av verksamheten, där det främsta motivet var att få ökad styrka och fler möjligheter. Mest nöjda med vinsten var de maskinägare som hade låga maskininvesteringar.

## 1.6. Jämförelse med andra branscher

I jämförelse med åkare och schaktentreprenörers, som hade liknande storlek på investeringar i maskiner, hade skogsmaskinentreprenörerna den lägsta lönsamheten år 2006 (tabell 4) (Sveriges Åkeriföretag 2007). Det var endast soliditeten som var likvärdig, medan avkastning på totalt kapital, resultat efter finansnetto, nettomarginal och förändring av nettoomsättning var sämst för skogsentreprenörerna.

**Tabell 4.** Ekonomisk lönsamhet för år 2006 för åkare, skogsentreprenörer och schaktentreprenörer. Efter Sveriges Åkeriföretag (2007)

*Table 4. The financial profitability for the year 2006 for trucking contractors, forest logging contractors and excavation contractors. After Sveriges Åkeriföretag( 2007)*

Nyckeltal	Åkare	Skogsentreprenörer	Schaktentreprenörer
Resultat efter finansnetto (kr)	133000	67000	148000
Avkastning på totalt kapital (%)	6,9	4,4	8,4
Nettomarginal (%)	4,0	2,6	5,4
Soliditet (%)	35	32	32
Förändring av nettoomsättning (%)	8	-5	9

Eftersom varje bransch har en egen karaktär är det viktigt med branschspecifika analyser. Det är således inte säkert att det som generellt anses gällande passar för en enskild bransch. Ett exempel på det är från Eriksson & Källgrens (2007) undersökning om bioteknikbranschen där det tvärt emot studier från andra branscher konstaterades vara positivt med en hög nivå på nyckeltalet kortfristiga skulder/eget kapital. Branschspecifitet samt osäkerheten om den ekonomiska situationen gör det följaktligen synnerligen motiverat att närmare studera lönsamheten bland drivningsentreprenörer.

## 1.7. Syfte

Huvudsyftet var att ta fram en modell för att analysera den ekonomiska situationen för entreprenörerna utifrån det offentliga årliga bokslut som alla aktiebolag presenterar. Modellen var tänkt att kunna användas vid utvecklingssamtal med entreprenörerna, varför det var viktigt att modellen var tydlig så att alla parter vet vad som mäts. Modellen ämnade dessutom vara lätt att uppdatera med ny bokslutsdata så att en kontinuerlig utvärdering av entreprenörerna är möjlig.

Den ekonomiska lönsamheten för entreprenörerna i skogsbranschen ämnades också jämföras med några andra branscher där entreprenadverksamhet var vanligt förekommande för att nivålägga lönsamheten i jämförelse till dessa.

Syftet var också att undersöka eventuella bakomliggande orsaker till att de ekonomiska resultaten för att se om det finns något samband mellan mer kvalitativa variabler och lönsamheten.



### 1.7.1. Hypoteser

Utifrån litteraturen ställdes åtta hypoteser upp för de samband som förväntades mellan entreprenörernas ekonomiska situation och andra faktorer.

Det har påvisats att företag med större balansomslutning är stabilare än små företag, varför det har antagits att de större företagen kommer att återfinnas i den grupp som det går bra för eller i den grupp som den går ganska bra för medan mindre företag borde återfinns över hela skalan.

H1: Större företag återfinns bland de företag som det går bra eller ganska bra för.

Framtidstron är inte bra bland skogsbrukets entreprenörer, och det har antagits att framtidstron är kopplat till den ekonomiska framgången

H2: Företag det går bra för har en bättre framtidstro.

Det finns uppgifter om bristfällig planering från uppdragsgivarnas sida, vilket gör att det förväntas att de företag det går dåligt för får en sämre planering av sina uppdragsgivare.

H3: De företag som det går bra för är mer nöjda med den planering som uppdragsgivarna utför samt tycker den stämmer överens med verkligheten.

Ett dåligt resultat kan i huvudsak bero på tre olika saker, varav ersättningsnivån är en.

H4: De företag som det går dåligt för är mindre nöjda med de ersättningsnivåer som uppdragsgivaren erbjuder samt att de tycker att andra erbjuder bättre nivåer.

En stadig uppdragsmängd över året och avverkningsvolymerna som motsvarar entreprenörens behov är nödvändiga för att företaget skall klara sig bra.

H5: De företag som det går dåligt för får inte tillräckligt med uppdrag och arbetet är ej jämnt fördelat över året.

Både kortsiktiga avtal och hur upphandlingen av avtalen hanteras kan vara påfrestande för entreprenörerna.

H6: De företag som det går dåligt för har kortare avtal och är mindre nöjda med upphandlingen.

Information om vilka krav som finns på arbetet har också varit dålig i en del fall, vilket kan påverka entreprenörernas ekonomiska situation.

H7: De företag som det går bra för får en bättre information.

Att få ta emot feedback på det utförda arbetet kan vara ovanligt och utebliven feedback antas påverka den ekonomiska situationen negativt.

H8: Det är vanligare med feedback för de företag som det går bra för.

## 2. Material och Metoder

Studien har genomförts på entreprenörer som var anlitade av Sveaskog och som bedrev sin verksamhet i aktiebolagsform. Studien har utförts i form av analyser av befintligt material (ekonomisk data och enkätsvar) som har gjorts tillgängliga genom Sveaskogs försorg, samt i form av analyser av egenhändigt genomförda intervjuer.

Vid studieupplägget ansågs det finnas två möjligheter för att utvärdera entreprenörernas ekonomiska situation. Den ena var att för ett antal nyckeltal och trender sätta upp gränsvärden för vad som är bra och dåligt medan den andra var någon form av sammanvägning till ett enda värde som indikerar den ekonomiska situationen. Under arbetets gång har båda möjligheterna testats.

### 2.1. Datamaterial och insamlingsmetoder

#### 2.1.1. Nyckeltal

För de entreprenörer som anlitas av Sveaskog fanns det 36 olika ekonomiska värden och nyckeltal tillgängliga. Förändringen av dessa från föregående år fanns också samt möjlighet att utifrån tillgängligt data räkna fram fler nyckeltal, vilket utnyttjades. Nyckeltal som fanns i utgångsmaterialet förklaras i bilaga 1. Den ekonomiska informationen hade tagits fram av kreditupplysningsföretaget UC AB för Sveaskog utifrån den offentliga årsredovisningen som alla aktiebolag gör. För 90 entreprenörer fanns det ekonomisk information för vart och ett av de tre åren i perioden 2005-2007. Tio stycken entreprenörer plockades bort för att de inte hade ekonomisk data för tre år eller att de hade data för en annan treårs-period.

Av nyckeltalen undersöktes ett urval som enligt tidigare studier kunde påvisa om ett företag var på väg mot konkurs eller som under genomförda intervjuer framkom som intressanta.

Utifrån litteraturstudien fanns det nio nyckeltal (N1-N9) som verkade intressanta att använda i studien. Dessa var förändring av nettoomsättningen, förändring av tillgångar, bruttomarginal, nettomarginal, kassalikviditet, soliditet, skulder/omsättning, kortfristiga skulder/tillgångar och kassaflödet/skulder. I bilaga 1 beskrivs hur de nyckeltal som fanns med i utgångsmaterialet beräknas. Även om förändring av nettoomsättning och förändring av tillgångar i egentlig mening inte är nyckeltal så kommer de att i denna studie att kallas nyckeltal för enkelhetens skull. I tabell 10 visas vilka av nyckeltalen som används i den slutgiltiga analysen. Lämpliga nivåer baserade på tidigare studier och till viss del andra branscher beskrivs för N4, N5 och N6 på sida 8.

##### 2.1.1.1. Användbara nyckeltal

Förändring av nettoomsättning (N1); Nettoomsättningen (omsättning) är intäkter från försäljning av varor och tjänster inom den normala verksamheten för företaget (UC 2008). Ökningen av nettoomsättningen för ett företag bör minst täcka kostnadsökning och inflation. Förändringen av nettoomsättningen jämfört med föregående år i kombination med utvecklingen för andra nyckeltal och då främst soliditeten, kan visa om ett företag är på väg in i en kris (Larsson 2008).

Förändring av tillgångar (N2); Kraftigt ökande tillgångar jämfört med föregående år i kombination med minskade soliditet kan vara ett tecken på att företaget är på väg mot ekonomiska problem (Kedner 1975).

Bruttomarginal (N3) är resultat före avskrivningar dividerat med omsättningen. N3 visar den andel av intäkterna företaget har kvar till administration, försäljning, avskrivningar, skatt osv efter att kostnader för tillverkningen är avdragna. (Larsson 2008). Detta visar själva verksamhetens resultat utan att den påverkas av stödverksamheter. N3 är intressant att undersöka eftersom den visar hur effektiv själva produktionen är.

Nettomarginalen (N4) är resultatet efter finansnetto dividerat med omsättning (UC 2008) och visar hur mycket som är kvar till skatt och vinst (Björn Lundén Information AB 2008.). Det fanns för skogsåkerier skillnad mellan framgångsrika företag och mindre framgångsrika gällande N4 (Mäkinen 2001).

Kassalikviditet (N5) är ett mått på företagets betalningsförmåga på kort sikt (UC 2008.) och är dålig i de bolag som går mot konkurs (Kedner 1975).

Soliditeten (N6) visar hur stor del av företagets tillgångar som finansieras av eget kapital och är ett mått på företagets finansiella styrka (Larsson 2008). Mindre framgångsrika drivnings-entreprenörer har en hög skuldsättningsgrad, vilket betyder att de har en lägre nivå på N6 (Mäkinen 1997a).

Skulder/omsättning (N7) uppvisade en lägre kvot för framgångsrika företag inom skogsåkeribranschen (Mäkinen 2001). Detta gör det intressant att undersöka hur N7 förhåller sig för drivningsentreprenörer. N7 fanns inte i utgångsmaterialet men kunde lätt beräknas utifrån det.

Kortfristiga skulder/tillgångar (N8); andelen kortfristiga skulder i förhållande till tillgångar är högre samt ökande för företag som är på väg mot en konkurs (Kedner 1975). N8 fanns inte utgångsmaterialet men kunde lätt beräknas utifrån det.

Kassaflödet/skulder (N9) visar hur stor del av skulderna i ett företag som kan täckas med medel som företaget genererar och har en fallande trend för företag som är på väg mot en kris (Larson 2008).

### **2.1.2. Enkät**

Under hösten 2007 genomförde Sveaskog en enkätundersökning bland sina anlitade entreprenörer med hjälp av företaget ASKUS, vilket säkerställde respondenternas anonymitet. Enkäten återfinns i sin helhet i bilaga 2. I enkäten togs en rad områden upp som kan tänkas påverka entreprenörernas lönsamhet. Enkäten kunde kopplas till entreprenörernas nyckeltal och därmed användas för att undersöka om det fanns samband mellan bakomliggande orsaker och den ekonomiska situationen. Efter ihopkoppling av identifierades datat och presentationen av resultat har gjorts på ett sådant sätt att ingen enskild entreprenör skall gå att identifiera. Totalt svarade 95 entreprenörer på enkäten. Av de 90 entreprenörer som det fanns ekonomisk information för hade 64 svarat på enkäten.

Det flesta frågorna i enkäten hade en femgradig skala, men de tre sista frågorna hade en tiogradigskala. Frågorna var konstruerade som positiva påståenden där respondenten angav hur mycket han/hon instämde, där fem var ”instämmer helt” och ett ”instämmer inte alls”.

Generellt sett så hade Sveaskog bra medelvärden på nästan alla frågor (över värde tre) (ASKUS 2008). För de viktigaste områdena har resultaten på frågorna sammanställts till ett gemensamt betyg mellan 0 och 100, där 100 är högsta betyg (tabell 5) (ASKUS 2008). Sveaskog låg ganska bra till på dessa områden (tabell 5) med samtliga medelbetyg över 60. Med svarsvärde tre på alla frågor skulle betyget bli 50, vilket alltså Sveaskog låg över.

**Tabell 5.** Entreprenörernas medelbetyg för Sveaskog på enkätens olika huvudområden (ASKUS 2008)

*Table 5. The contractors mean grade for Sveaskog on the main areas for the survey (ASKUS 2008)*

Område	Betyg
Bilden av Sveaskog	63
Avtal och ersättningar	62
Avverkningsledaren	69
Avverkningsdirektiv och stöd	62
Samverkan	80
Övergripande nöjdhetsindex	63

### 2.1.3. Intervjuer

För att komplettera litteraturen genomfördes intervjuer. Syftet var att bestämma vilka nyckeltal som var viktiga att undersöka samt vilka gränsvärdena som skulle användas om gruppindelningen efter gränsvärden skulle ske. Detta skedde för att få en branschanpassad bild över de olika nyckeltalens betydelse.

Intervjuer gjordes med två personer som genom sina yrkesuppgifter hade god insyn i ett stort antal entreprenörers ekonomi (experter) samt med två entreprenörer. Urvalet till intervjuerna var ett så kallat bekvämlighetsurval av de personer som fanns i närområdet. Intervjuerna var semistrukturerade intervjuer (Bryman & Bell, 2005) vilket innebar att en intervjuguide användes för att säkerställa att svar på alla väsentliga frågor erhöles samtidigt som respondenten fick svara fritt på frågorna och beroende på svaren försvann eller tillkom frågor. Tanken var att först få respondenterna att själva lyfta fram vad de tyckte var de viktigaste ekonomiska faktorerna och därefter övergå till att fråga om vad de ansåg om specifika nyckeltal. Två olika intervjuguides (bilaga 3) konstruerades, en för experterna och en för entreprenörerna, eftersom det förväntas att kunskapen skulle variera mellan grupperna och det var viktigt att ha frågor som passade till de olika kunskapsnivåerna.

Intervjuguiderna konstruerades utifrån de rekommendationer som Trost (1997) har gett angående kvalitativa intervjuer. Det fanns ett antal viktiga områden att ha i åtanke inför, under och efter intervjuerna. Viktigast var att tystnadsplikten och konfidentialiteten hålls så att de som har deltagit i studien inte kan identifieras. Endast de uppgifter som har varit absolut nödvändiga för att analysera intervjun har avslöjats. Vidare måste de löften respondenterna fått hållas samt att inga lögnar eller halvsanningar förekommit gentemot respondenterna. Frågorna var gjorda för att vara konkreta, jordnära samt öppna för långa svar. Detta skedde genom att bland annat undvika indirekta frågor och frågor som egentligen var två frågor, då risken annars fanns att respondenten svarar på något annat än frågan var tänkt att ge svar på. Frågan ”varför” har inte använts, eftersom den ofta förknippas med ett ifrågasättande av det som sagts eller att ett orsakssamband söks. Hypotetiska frågor och påstående undveks eftersom de lätt kunde leda in respondenten i intervjuarens tankebanor. Under själva intervjun var det viktigt att ha i åtanke att sammanfattningar kunde leda till att respondenten höll med fast han inte gjorde det. Det var även viktigt att inte undvika tystnad,

då pauser behövdes så att respondenten kunde tänka efter för att komma med svar eller för att utveckla svaren. Även intervjuaren behövde pauser för att komma på nya följdfrågor. Att avbryta respondenten undveks i möjligaste mån, eftersom det kunde störa respondentens tankebanor.

Initial kontakt med entreprenörerna togs per telefon varvid en tid för möte bestämdes. Experterna kontaktades först med e-post innan de kontaktades per telefon för att bestämma tid för ett möte. Skillnaden berodde på att e-postadresser inte fanns tillgängliga för entreprenörerna. Intervjuerna med entreprenörerna varade 15-20 minuter och intervjuerna med experterna varade 1-2 timmar. Tre av intervjuerna spelades in medan den fjärde, som varade ca 1 timme, genomfördes parallellt med skrivande av stödanteckningar. Intervjuerna transkriberades så snart som det var möjligt för att ha intervjuerna i färskt minne, vilket innebar att arbetet påbörjades samma dag som intervjun genomfördes. Detta var särskilt viktigt för att kunna återge den intervju som inte spelades in. Ett par dagar efter intervjun gjordes en sammanfattning av den. Väntetiden ansågs bra att få en viss distans till intervjun så att sammanfattningen kunde ske på ett mer objektivt sätt. Fördelarna med tillvägagångssättet var att det möjliggjorde omstrukturering av intervjuerna efter frågeguidens ordning på frågorna samt att oväsentligheter kunde skäras bort vid sammanfattningen. Detta underlättade analysen samtidigt som hela intervjun fanns att tillgå när det behövdes. Detta innebar en kombination av metoden att skriva ned hela intervjun och analysera den och metoden att skriva en sammanfattning och analysera den (Trost 1997).

I en del studier får respondenterna läsa igenom de utskrivna intervjuerna, men det finns dock olika uppfattningar om det är positivt för studien eller inte (Trost 1997). Därför har respondenterna fått läsa igenom intervjun om de frågade efter att få göra det, vilken en av respondenterna gjorde. Efter några smärre korrekitioner genomfördes sedan den slutgiltiga analysen av intervjun.

## **2.2. Databearbetning**

### **2.2.1. Korrelation**

Eftersom det analyserade datat innehöll både kontinuerliga och diskreta variabler användes både parametriska och ickeparametriska korrelationstest. Nyckeltalen undersöktes för att se om några var starkt korrelerade med varandra, vilket skulle göra det möjligt att minska antalet använda nyckeltal. Även korrelation mellan nyckeltalen och det framtagna indikatorvärdet för entreprenörernas ekonomiska situation undersöktes för att se om något enskilt nyckeltal kunde ersätta det relativt komplicerade indikatorvärdet. Indikatorvärdet korrelerades sedan till svaren i enkäten.

För analysen av korrelationen mellan de kontinuerliga variablerna användes det parametriska Pearsons korrelationstest i programmet Minitab. Ett p-värde  $\leq 0,001$  och en korrelationskoefficient ( $r$ ) på  $>0,7$  användes för att identifiera starka samband mellan de ingående ekonomiska variablerna. Denna begränsning föranleddes av att det stora antalet observationer ( $n=90$ ) gav signifikanta ( $p \leq 0,001$ ) korrelationer mellan nästan alla nyckeltal.

För en stor del av frågorna i enkäten var svaren i form av diskreta variabler (heltal mellan 1-5) och för den icke-parametriska analysen av dessa användes Spearmans korrelationstest i programmet SPSS. Vid beräkningen av Spearmans korrelationskoefficient ( $r_s$ ) används rankningen av variablerna för att undersöka samband (Zar 1999). Detta innebär att de värden som varje variabel hade, ersätts av en rankning från 1 till  $n$ , där  $n$  i detta fall var 64 eftersom så många entreprenörer hade svarat på enkäten. Korrelationsanalysen görs sedan på rankningen och inte på det faktiska svarsvärdet. Vid analyserna har p-värde på  $<0,05$  använts som gräns för signifikans och  $<0,1$  som gräns för tendens.

### **2.2.2. Klusteranalys**

För att objektivt undersöka möjligheten att ta fram gränsvärden mellan grupper av entreprenörer nyttjades klusteranalys i programmet Minitab för att se om det fanns naturliga skärningspunkter i datamaterialet. Det antagande som gjordes var att grupperna initialt var okända. I klusteranalysen var från början alla observationer enskilda kluster (Minitab 2008). I första steget slogs de två närmaste klusterna ihop till ett nytt kluster. Detta fortsatt tills angivet antal kluster fanns kvar. Vid analyserna var tre olika kluster målet eftersom tre grupper med olika ekonomisk framgång eftersträvades. I analyserna standardiserade programmet variablerna för varje observation eftersom det fanns några nyttjade nyckeltal som ej hade samma skala (Minitab 2008). Detta gjorde att klustercentroiderna och avståndet mellan dem erhöles i en standardiserade form. Som sammankopplingsmetod användes Wards metod eftersom den hade tendensen att skapa kluster som var lika stora (Minitab 2008). Det ansågs bra med många företag i varje kluster eftersom inget enskilt företag skulle gå att identifiera. För avståndsmätningen vid klusteranalysen användes sward Pearson som är bra för standardisering. Resultaten i form av dendrogram undersöktes för att se om det fanns tre naturliga kluster, vilket analyserades utifrån klustrens medelvärde, median, kvartiler samt max- och min-värden för nyckeltalen.

### **2.2.3. Principalkomponentanalys**

Principalkomponentanalys (PCA) är en metod för att reducera antalet dimensioner i data, för att lättare hitta samband eller för visualisering (Hamilton 1992). I PCA antas det att  $n$  stycken variabler kan uttryckas i  $n$  stycken ej observerade principalkomponenter. Metodiken går ut på att välja ut ett nytt koordinatsystem av lägre dimension och behålla så mycket av datats

varians som möjligt, samtidigt som komponenterna är vinkelräta vilket gör att datat inte kommer att ha någon kovarians i det nya koordinatsystemet. Detta gjorde det möjligt att reducera mängden variabler genom att en sammanvägd variabel kunde motsvara ett antal eller alla nyckeltal (eng. factor score). Standardiserade variabler användes vilket medförde att den totala variansen blev lika stor som antalet variabler, dvs. att komponenterna förklarade hela den variation som fanns i datamaterialet. Standardiseringen skedde enligt formel 1, där  $x_i$  är de den enskilda observationens värde på en variabel,  $\bar{x}$  är medelvärdet för variabeln,  $s$  är standardavvikelsen för variabeln och  $x_{i(st)}$  är det standardiserade observationsvärdet. PCA gjordes i programmet Minitab, vilket automatiskt standardiserade variablerna vid analyserandet.

$$x_{i(st)} = \frac{x_i - \bar{x}}{s} \quad (1)$$

Standardiseringen medför att alla ingående variabler ses som lika viktiga. Alla variabler påverkade varje komponent i olika stor utsträckning med en komponentladdning (KL (eng. factor loading) som varierade mellan -1 och +1, där påverkan är mindre ju närmare 0 värdet är. Respektive komponents förklaring av varians mättes genom Eigen-värdet, vilket antog värden mellan 0 och  $n$  (antalet ingående variabler). Kvoten mellan Eigen-värdet och  $n$  angav således hur stor andel av variansen varje komponent stod för. Den första komponenten (PC 1) stod för den största variationen, som sedan minskade för varje komponent.

Utifrån PCA slogs ett antal nyckeltal i de fortsatta analyserna ihop till ett enda indikatorvärde för ett företags ekonomiska situation i förhållande till de andra företagen i analysen. Detta gjordes genom att väga ihop företagets nyckeltal till ett enda komponentvärde (KV (eng. factor score)) baserat på dess position längs PC1. Eftersom PCA använde standardiserade nyckeltalsvärden så gick det inte att direkt multiplicera de av programmet redovisade komponentladdningarna (KL) med ursprungsvärdena på nyckeltalen. Det krävdes således att KL först avstandardiseras, vilket med ett givet företags KL görs enligt formel 2 där  $s$  är standardavvikelsen och  $\bar{x}$  är medelvärdet och  $x$  är det observerade värdet för nyckeltal  $i$ .

$$KV = \sum \frac{KL_i \times x_i}{s_i} + \sum \frac{KL_i \times \bar{x}_i}{s_i} \quad (2)$$

Formel 2 brukar förenklas till att utgöras endast av en summering av de observerade värdena ( $x$ ) multiplicerat med deras respektive komponentkoefficienterna (KK (eng. factor score coefficients)). Eftersom första delen i formel 2 är konstant för samtliga företag, dvs ger en nivåläggning av KV, togs den bort och en förenklad variant av KK kunde skapas och kallas här för viktningsvärde (VV). Formel 3 visar hur VV för ett givet nyckeltal beräknas utifrån dess standardiserade KL och standardavvikelse ( $s$ ).

$$VV = \frac{KL}{s} \quad (3)$$

Genom användandet av VV erhöles ett förenklat alternativ till KV i form av ett indikatorvärde (IV) för företagets ekonomiska situation, baserat på dess position längs PC1. IV beräknades genom formel 4.

$$IV = \sum VV_i \times x_i \quad (4)$$

För att belysa den ekonomiska situationen för entreprenörerna under olika tidsaspekter gjordes två PCA; en analys för 2007 och en för medelvärdena av åren 2005-2007. Vid båda analyserna användes nio nyckeltal (tabell 10). Det ekonomiska resultatet för 2007 borde

påverka svaren på enkäten mest eftersom enkäten genomfördes på hösten 2007. Medelvärden för de tre åren användes dessutom eftersom det gav möjlighet att hantera ekonomisk data från mer än ett år. Medelvärdena borde ge mer centrerade nyckeltal som är stabilare över tid eftersom problematiken med investeringar, som starkt kan påverka nyckeltal enskilda år, borde minska.

Företagen delades in i kvartiler efter indikatorvärdet (IV). För varje kvartil undersöktes alla de 14 ekonomiska nyckeltalen som från början ansågs intressanta. Detta skedde för att verifiera att IV var ett acceptabelt sätt att indikera entreprenörernas ekonomiska situation och om så var fallet, för att ge indikationer om gränsvärden mellan grupperingar av olika ekonomiska situationer.



## 3. Resultat

### 3.1. Analys av intervjuer

#### 3.1.1. Relevanta nyckeltal och dess nivåer

Expert 2 ansåg att de viktigaste nyckeltalen för branschen är soliditet (N6), kassalikviditet (N5) och nettomarginalen (N4). Övriga respondenter uttryckte på olika sätt att dessa tre nyckeltal var viktiga men ej i någon rangordning.

Respondenternas uppfattningar om lämplig nivå för förändringen av nettoomsättningen (N1) varierade mellan 4 och 10 % (tabell 6). De ansåg att förändringen av N1 måste täcka kostnads- och inflationsutvecklingen över tid. Expert 2 ansåg att entreprenörerna klarade sig med en lägre förändring av N1 över tid än vad entreprenörerna tyckte sig behöva, vilket kan tyda på att entreprenörerna vill ha större marginaler än vad som strikt företagsekonomiskt är nödvändigt. När det gäller kombinationen av ökande soliditet och minskande omsättningsutveckling sker det enligt expert 2 när en entreprenör använder en gammal avbetalad maskin som kräver mer och mer reparationer. På grund av att inga lån behöver betalas ökar soliditeten medan omsättningen minskar när reparationstiderna ökar och den produktiva tiden minskar. Expert 2 tyckte därför att N1 inte var så relevant för skogsentreprenörbranschen.

Hur tillgångarna förändras (N2) beror på var i investeringscykeln entreprenören befinner sig ansåg expert 2. Förändringen av tillgångar i förhållande till omsättningsutvecklingen tyckte expert 1 i det närmaste kunde vara någon form av omvänd soliditet. Båda var tveksamma till om N2 var relevant för skogsentreprenörbranschen.

Bruttomarginalen (N3) hade experterna en annan definition för än den som fanns i studiens material. Deras definition var resultatet efter de rörliga kostnaderna i förhållande till nettoomsättningen. De ansåg att N3 borde ligga i intervallet 70-80 % och låg den lägre ansåg de det svårt att få vinst i företaget.

Nettomarginalen (N4) såg alla respondenter som ett av de viktigaste nyckeltalen. Det fanns hos experterna en enighet om att en N4 under 3 % är dåligt. Vad som ansågs som bra hade de olika uppfattning om; över 5 % respektive kring 7 %. Entreprenörerna ansåg att N4 var ett viktigt nyckeltal men hade ingen uppfattning om lämplig nivå.

Kassalikviditeten (N5) tyckte respondenterna var ett av de viktigaste nyckeltalen för skogsentreprenadbranschen och 100 % ansågs som en bra kassalikviditet och under 100 % ansågs som dåligt. Expert 2 ansåg dock att entreprenörer inom skogsbranschen också klarade sig på 80 % därför att betalningen för arbetet oftast kommer redan den 15 efterföljande månad. Expert 2 påpekade också att checkräkningskrediten skall vara medräknad i N5 eftersom det är en likvidtillgång.

Soliditeten (N6) ansågs vara ett av de viktigaste nyckeltalen i skogsentreprenadbranschen. Uppfattningarna om lämplig nivå på N6 varierade dock där entreprenörerna ville ha en högre soliditet (50 %) än vad experterna tyckte var nödvändigt (20-30 %). Endast expert 1 hade en åsikt om vad som kan anses som dålig N6 och menade att 5-6 % var en usel soliditet.

I skogsentreprenadbranschen omsätter företag för det mesta mindre än de investerar, vilket är avvikande från andra branscher enligt expert 2 och var därför osäker på om skulder/omsättning (N7) var relevant vid analys av entreprenörernas ekonomi. Expert 1 tyckte N7 var ointressant att analysera.

Kortfristiga skulder/tillgångar (N8) ansåg de två experterna mycket väl kunde vara relevant att analysera men de hade dock ingen uppfattning om lämplig nivå. Entreprenör 2 tyckte att kortfristiga skulder borde ligga på ungefär 10 % av omsättningen vilket inte är helt lätt att översätta till N8, men eftersom det verkar som om entreprenörerna omsätter mindre än de investerar uppskattas det motsvara 10-20 %.

Kassaflöde/totala skulder (N9) uppfattades av experterna som ett relevant nyckeltal men de hade ingen uppfattning om vilken nivå nyckeltalet borde ligga på.

Utöver de nio nyckeltalen som identifierades i litteraturen, tillkom under intervjuerna ytterligare fem nyckeltal som experterna ansåg relevanta att analysera i studien. Dessa fem var avkastning på eget kapital (N10), avkastningen på totalt kapital (N11), omsättningen per anställd (N12), avskrivning/anläggningstillgångar (N13) samt lönekostnad/omsättning (N14).

Lämplig nivå på N10 varierade från 8 % till minst 30 % mellan olika respondenter. Respondenterna jämförde med vilken avkastning på eget kapital som aktieägare kräver för att investera i ett företag. Det är dock viktigt att tänka på vilken N6 entreprenören har innan det går att avgöra vad som är en lämplig nivå för N10. En låg nivå på N6 gör att en rätt dålig vinst kan ge ett högt värde på N10 och tvärt om.

N11 skall helst jämföras med den genomsnittliga skuldräntan enligt experterna. Expert 2 uppskattade att N11 borde vara ca 4 %.

Experterna var samstämmiga om att N12 bör vara över 1 000 000 kronor.

Experterna ansåg det viktigt för entreprenörerna att skriva av maskinerna i den takt som de slits. Därför var det relevant att undersöka om korrekt avskrivning var möjligt att mäta utifrån det ekonomiska materialet i studien, vilket resulterade i N13. Expert 1 ansåg att det är bäst är att undersöka driftstiden på maskinen men att en grov approximation kan göras i form av N13 och att den då borde ligga någonstans kring 15-20 %. Expert 2 ansåg att approximationen ej bör göras och tog upp skillnaden mellan olika skiftformer som ett exempel på försvårade faktorer. Expert 2 ansåg att avskrivningen skulle följa en plan som så nära som möjligt följer värdeminskningen på maskinen, men hade inga förslag på hur detta skulle kunna kontrolleras utifrån studiens material.

Det påtalades av expert 1 att lönekostnaden var en stor del av de totala kostnaderna, varför det ansågs relevant att analysera N14 för att se om personalkostnaderna var för höga i jämförelse med inkomsterna. Lämplig nivå på N14 ansågs vara under 40 % av omsättningen.

**Tabell 6.** Lämpliga nivåer för ekonomiska nyckeltal utvalda utifrån litteratur (Beaver 1966, Kedner 1975, Larsson 2008, Mäkinen 1993) och intervjuer med entreprenörer och experter. Nyckeltalen definieras på sidorna 17-18 (N1-N9) och 25 (N10-N14)

*Table 6. Suitable levels for ratios according to literature (Beaver 1966, Kedner 1975, Larsson 2008, Mäkinen 1993) and interviews with experts and entrepreneurs. The ratios are defined on page 17-18 (N1-N9) and 25(N10-N14)*

Nyckeltal	Litteratur	Entreprenör 1	Entreprenör 2	Expert 1	Expert 2
N1	Liten ökning plus soliditetsökning kan vara dåligt	5-10 % per år övertid	Minst 8%	-	4-5 % är bra, Lite ökning och ökande soliditet = företaget har gamla maskiner
N2	Ökande samt minskande soliditet är dåligt	-	-	Ej så intressant	Beror på investerings cykeln.
N3	-	-	-	70-80% (annan def)	Ej under 70 % (annan def)
N4	>3 % bra, 0-3 % dåligt	Resultatet av helheten	Viktigast	>5 bra <3 dåligt	ca 7 % bra ej under 3 %
N5	>100%	-	100%	> 100 % bra <100 % dåligt	100% bra, >80 % skapligt, ca 30 % obestånd.
N6	>20 % är bra <15 % är dåligt	-	Helst 50 %	Över 20 % är bra, 5-6 % är uselt	Uppemot 30 % är att rekommendera
N7	Skillnad mellan bra och dåliga företag.	-	-	Ej så intressant	Oftast omsätter företag mindre än de investerar.
N8	Ökande trend är dåligt	-	Ca 10-20 %	Troligen intressant	Ökar nära konkurs för att företaget ej kan betala leverantörerna och att de inte får nya långfristiga lån
N9	Fallande trend är dåligt	-	-	Troligen intressant	Bör var intressant att titta på.
N10	-	-	15%	8-15%	Minst 30 %
N11	-	-	-	> låneräntan	Kring 4 % är okej
N12	-	-	-	> 1 000 000	>1 000 000
N13	-	-	-	15-20 %	Bör följa en plan
N14	-	-	Löner påverkar mycket	Skall ej vara över 40 %	-

### 3.1.2. Ekonomiska reflexioner

En viktig sak som påpekades var att syftet med företaget är olika från entreprenör till entreprenör. Syftet påverkar vad som är bra och dåliga nyckeltal och därför är det viktigt att om möjligt känna till syftet. Det är stor skillnad på lämpliga nyckeltalsnivåer för ett entreprenadföretag där entreprenören är nöjd med att ha sysselsättning för sig själv och ett där entreprenören vill expandera verksamheten. Detta är viktigt att tänka på vid analys av nyckeltalen enligt expert 2

Experterna ansåg att avskrivningar kan regleras för att göra ett bra resultat sämre än det egentligen är eller att göra ett dåligt resultat bättre än det är. Detta görs genom att entreprenören skriver av mer eller mindre än vad maskinernas värdeminskning är för att påverka resultatet i önskad riktning, vilket leder till problem när entreprenören skall byta maskiner i form av brutto- eller nettonettoaffärer enligt expert 1s termologi. Bruttoaffärerna sker när entreprenören skriver av mindre än värdeminskningen på maskinen, på grund av dålig lönsamhet. Vid maskinbyte är det bokförda värdet högre än det reala värdet, vilket skulle leda till en reaförlust. Ofta är situationen så att entreprenören inte skulle klara förlusten, eftersom det skulle leda till negativt eget kapital. För att lösa det kan priset på den nya maskinen höjas samtidigt som inlösen priset (restvärdet) på den gamla maskinen höjs så att ett nollresultat eller positivt resultat uppstår. Detta leder till att luft blåses in i entreprenadföretaget eftersom skillnaden mellan bokfört värde och realvärde på maskinerna ökar över tid om denna typ av affär görs många gånger. Experterna var eniga om att det är allvarligt för ett entreprenadföretag när det sker och på sikt leder det till obestånd samt att det försvårar analysen av entreprenörens nyckeltal. På motsvarande sätt sker nettonettoaffärer när entreprenören skriver av mer än värdeminskningen på maskinerna. Vid maskinbytet är den värd mer än det bokförda värdet, vilket endera resulterar i en reavinst eller så sänks priset på den nya maskinen och även inlösenpriset så att ett nollresultat uppstår. Detta gör att entreprenadföretaget får en dold tillgång i maskinen som blir bokförd till ett lägre värde än det reala. Görs detta flera gånger så blir den dolda tillgången ganska stor och till slut måste entreprenören göra en reavinst och skatta för tillgången. Experterna var oeniga hur nettonettoaffärer påverkar entreprenörernas ekonomiska situation. Expert 1 ansåg att det inte var något problem i sig utan endast försvårar analys av entreprenörens nyckeltal eftersom entreprenören förr eller senare måste betala skatt på den dolda vinsten. Expert 2 ansåg att avskrivningen bör följa en plan som så nära som möjligt följer värdeminskningen av maskinen och att resultatet för entreprenörens egen skull skall vara så rättvisande som möjligt.

Expert 2 påpekade också vikten av att de amorteringar som förfaller till betalning under året skall bokföras som en kortfristig skuld. Detta är viktigt för att få nyckeltal som går att lita på särskilt eftersom amorteringarna under ett år kan uppgå till mycket stora belopp.

Det är enligt experterna även viktigt för entreprenören att bygga upp sin soliditet eftersom branschen är så kapitalkrävande med stora återkommande investeringar i anläggningstillgångar. Expert 1 ansåg att det i uppstarten av ett entreprenadföretag är lämpligt att skära ned på entreprenörens egna löneuttag och ha så låga fasta kostnader som möjligt, eftersom det är viktigare att bygga upp ett starkt eget kapital. Expert 2 betonade mer vikten att skatta fram eget kapital för entreprenören, vilket med nuvarande lagar kan göras på ett förmånligt sätt. Expert 2 ansåg även att möjligheten till framtida aktieutdelningar borde vara ett incitament för entreprenörerna att bygga upp det egna kapitalet.

En entreprenör som ligger högt inom ett utgiftsslag måste ligga lågt i någon annan för att göra vinst. Expert 1 uppgav riktvärden för olika utgiftsposter i procent av omsättningen (tabell 7). Går personalkostnaderna över 40 % ansågs det krävas att lönestruktur och skiftformer sågs över för att få ned kostnaden. Enligt expert 1 så är det i dagens läge endast tvåskift som är lönsamt att nyttja för en entreprenör. För rörelsekostnader var gränsen 28 % enligt expert 1. Över den gränsen så står maskinen stilla alldeles för mycket för att det skall vara lönsamt att använda den. Enligt expert 1 är det lönsamt att ha en maskin i 3 år och efter det byta in den mot en ny, eftersom garantitiden ofta är 3 år samt att därefter brukar krävas mer och mer reparationer.

**Tabell 7.** Expert 1s riktvärden för kostnadsposters inbördes fördelning i ett skogsentreprenadföretag  
*Table 7. Experts 1s recommendations on levels between different costs for logging contractors*

Kostnadsslag	Procent	Kommentar
Rörelsekostnader	20-30%	Bör ej vara över 28 %, är de det bör maskinbyte ske
Personal	33-42%	Bör ej var över 40 %, är den de bör skiftformer och löner ses över
Övrigt	5-12%	
Kapitalet	20-25 %	

Enligt expert 2 har den ekonomiska situationen för skogsentreprenörerna försämrats de sista åren med ökande kostnader och en omsättning som inte har ökat i samma takt, vilket har lett till en alltsämre lönsamhet. Expert 2 hade förhoppning att den neråtgående trenden för entreprenörerna skulle vara bruten 2007, men kunde inte uttala sig med säkerhet eftersom bokslutsrapporteringen vid tidpunkten för intervjun ännu inte var komplett. Bland annat ansåg respondenterna att dieselklausulerna ofta inte täcker den reala kostnadsökningen för bränslet. Även skogsbolagens ökande andel av kontrakterade avverkningar av skog ägd av privata markägare påverkar lönsamheten negativt eftersom det leder till ökande antal flyttningar mellan mindre objekt enligt expert 2.

Avtalen i branschen var enligt expert 1 och entreprenör 1 främst 1-åriga med anbudsfordfarande, vilket gör att det skulle vara en liknande situation som i andra branscher enligt expert 1. Entreprenör 1 ansåg att det de senaste åren varit svårt att förhandla till sig avtal som möjliggjorde vinst för företaget.

Entreprenör 1 och expert 1 uppgav samstämmigt två faktorer som kraftigt påverkar entreprenörernas ekonomi, nämligen den interna effektiviteten och ersättningen för arbetet. Entreprenör 1 tyckte att en tredje faktor var reparationer, eftersom ekonomin inom branschen är så pressad att en entreprenör inte klarar av ett par oförutsedda reparationer. Expert 1 hävdade att de yttre arbetsförutsättningarna (tex medelstam) var den viktigaste tredje faktorn och menade att det är viktigare att förhandla sig till bättre arbetsförutsättningar än bättre ersättningsnivåer.

Ytterligare en sak som ansågs påverka ekonomin mycket var ledarskapet i företagen. Genom ledarskap kan entreprenören motivera personalen och därigenom få en högre produktivitet samt även förhandla bättre med banken om villkor för amorteringar, räntor osv.

På frågan om vad som är det första tecknet på ekonomiska problem svarade entreprenörerna mycket olika. Entreprenör 1 svarade att det var ett minskat pengaflöde in i företaget medan entreprenör 2 ansåg att det första tecknet var att maskinerna var slitna och företaget hade en hög personalomsättning. Båda entreprenörerna ansåg att branschen länge hade haft pressad lönsamhet och att det krävdes en förändring.

### **3.2. Analys av entreprenörernas nyckeltal**

Under intervjuerna tillkom fem nyckeltal som intressanta att ta med i det fortsatta analysarbetet, vilket totalt gav 14 relevanta nyckeltal. Medelvärden och standardavvikelse för studiens entreprenörer visas i tabell 8, medan utförligare data presenteras i bilaga 4. De flesta nyckeltal försämrades från 2005 till 2006, för att sedan förbättras något från 2006 till 2007. Standardavvikelsen visar att det är stor spridning mellan entreprenörerna.

**Tabell 8.** Medelvärde (medel) och standardavvikelse (SA) för 2005, 2006, 2007 och medelvärdet för de tre åren (2005-2007) för de 14 relevanta nyckeltalen (n=80)

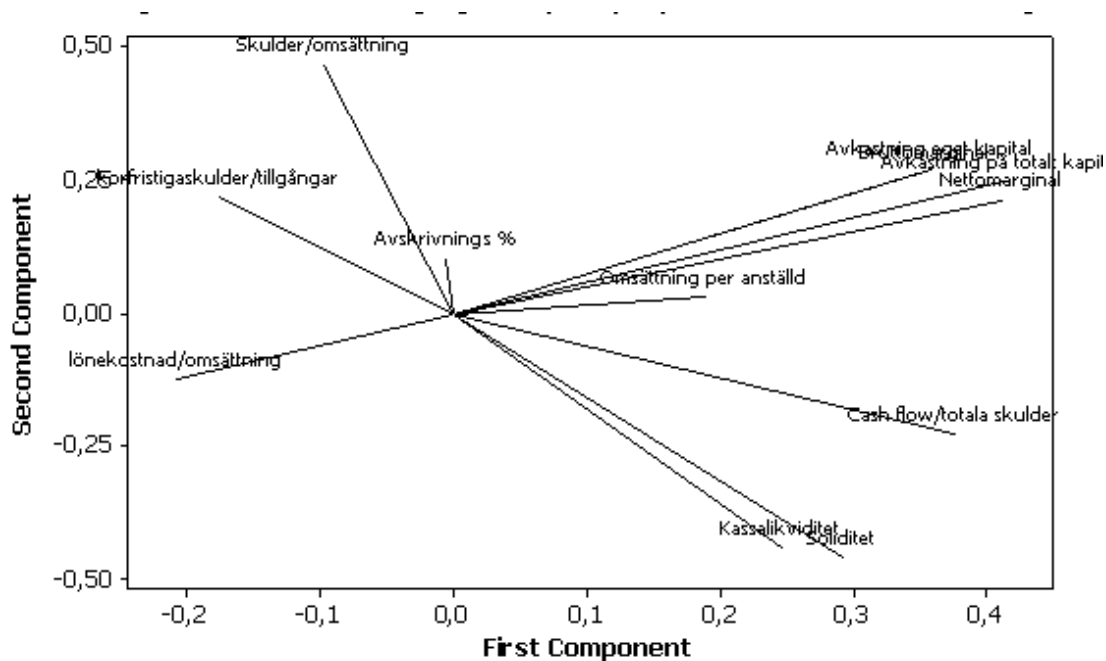
*Table 8. Mean (medel) and standard division (SA) for 2005, 2006, 2007 and mean for the three years (2005-2007) for the 14 relevant ratios (n=80)*

Beteckning	Nyckeltal	2005		2006		2007		2005-2007	
		Medel	SA	Medel	SA	Medel	SA	Medel	SA
N1	Nettoomsättning (kkkr)	8007	5753	7326	5451	8013	6355	7718	5568
N2	Tillgångar (kkkr)	7727	5875	7657	5312	7821	5747	7799	5700
N3	Bruttomarginal (%)	24	11	22	10	22	10	23	8
N4	Nettomarginal (%)	6	10	3	11	4	9	4	7
N5	Kassalikviditet (%)	104	63	102	80	104	85	104	72
N6	Soliditet (%)	28	15	28	18	30	19	29	17
N7	Skulder/ omsättning (%)	64	25	73	36	66	30	68	24
N8	Korta skulder/ tillgångar (%)	34	14	32	15	34	17	33	14
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	38	26	34	29	35	29	36	24
N10	Avkastning eget kapital (%)	11	124	-3	64	6	39	5	45
N11	Avkastning totalt kapital (%)	9	10	4	11	6	8	6	6
N12	Omsättning/ anställd (miljoner)	1,25	0,55	1,19	0,54	1,22	0,51	1,22	0,49
N13	Avskrivningsandel (%)	28	18	27	27	42	149	32	54
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	24	7	25	7	25	7	25	6

### 3.2.1. Andra urvalet av nyckeltal

Två av de ekonomiska variablerna, nettoomsättning (N1) och tillgångar (N2), var storleksberoende. Inkluderande av dessa i ett sammanvägt värde innebär således att företagets storlek påverkar om företaget anses bra eller dåligt, vilket inte var önskvärt. Försök att komma bort från storleksberoendet gjordes men inget fungerade på ett tillfredställande sätt. Därför beslutades det att dessa två nyckeltal inte skulle inkluderas i de fortsatta analyserna.

Vid PCA visade ofta "loading plotarna" att nettomarginalen (N4), bruttomarginalen (N3), avkastning på eget kapital (N10) och avkastning på totalt kapital (N11) drog åt samma håll i materialet, vilket exemplifieras i figur 2. Dessutom hade de en stark inbördes korrelation med varandra ( $p \leq 0,001$ ) (tabell 9). Detta gjorde att det bedömdes som lämpligt att plocka bort två av dessa nyckeltal från den fortsatta analysen. N4 ansågs i intervjuerna som ett av de viktigaste nyckeltalen varför det behölls. N11 var det nyckeltal som hade starkast korrelation med N4 och plockades därför bort. Även N3 togs bort därför det var starkt korrelerad med N4 och hade ett likartat uträknings sätt, så skillnaden mellan dem var inte så stor. N10 behölls därför att det inte hade en lika stark korrelation till de övriga tre nyckeltalen som de tre hade till varandra.



**Figur 2.** PCA loading plot för 12 stycken ekonomiska variabler år 2007.

**Figure 2.** PCA loading plot for 12 financial variables the year 2007.

**Tabell 9.** Pearsons korrelationskoefficient för fyra av nyckeltalen för 2007 och för medelvärdet för 2005-2007.

**Table 9.** Pearson's correlation coefficient for four of the financial ratios for the year 2007 and for the mean for year 2005-2007

	Nettomarginal(%)	Bruttomarginal(%)	Avkastning på eget kapital(%)
<i>2007</i>			
Bruttomarginal (%)	0,702		
Avkastning på eget kapital (%)	0,762	0,614	
Avkastning på totalt kapital (%)	0,899	0,665	0,774
<i>2005-2007</i>			
Bruttomarginal (%)	0,716		
Avkastning på eget kapital (%)	0,474	0,374	
Avkastning på totalt kapital (%)	0,891	0,578	0,420

I ett senare skede togs även avskrivningsandel (N13) bort, vilket gjordes av två anledningar. Den första var att N13 hade ett lågt värde på komponentladdningen för PC1 (<0,1). Den andra anledningen var att det var större skillnader mellan gruppernas övriga nyckeltal vid en snabb kontroll av Indikatorvärdet när N13 inte var med. N13 hade alltså en negativ inverkan på möjligheten att förutsäga den ekonomiska situationen för entreprenörerna.

Efter det andra urvalet av nyckeltal återstod det nio stycken till de slutliga analyserna. Dessa var nettomarginal (N4), kassalikviditet (N5), soliditet (N6), skulder/omsättning (N7), korta skulder/tillgångar (N8), kassaflöde/totala skulder (N9), avkastning på eget kapital (N10), omsättning/anställd (N12) och lönekostnad/omsättning (N14) (tabell 10).

**Tabell 10.** Nyckeltal som bedömts intressanta för studien samt deras beteckningar. Vilka som använts i den slutgiltiga analysen visas genom kryss (X) och källan för intresset anges endera som litteraturen (L) eller intervjuerna (I)

**Table 10.** Financial ratios that were considered relevant for the study and their abbreviations. Which ratios that were used in the final analysis are indicated (X) and the source of interest is indicated as either the literature (L) or the interviews (I)

Beteckning	Nyckeltal	Använt i den slutliga analysen	Källa för intresse
N1	Nettoomsättning (kkkr)		L
N2	Tillgångar (kkkr)		L
N3	Bruttomarginal (%)		L
N4	Nettomarginal (%)	X	L
N5	Kassalikviditet (%)	X	L
N6	Soliditet (%)	X	L
N7	Skulder/omsättning (%)	X	L
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	X	L
N9	Kassaflöde/totala skulder (%)	X	L
N10	Avkastning eget kapital (%)	X	I
N11	Avkastning på totalt kapital (%)		I
N12	Omsättning per anställd (miljoner)	X	I
N13	Avskrivningsandel (%)		I
N14	Lönekostnad/omsättning (%)	X	I

### 3.3. Resultat av klusteranalys

Ett antal olika klusteranalyser gjordes för att försöka hitta naturliga grupper av företag i materialet. Detta visade sig svårt. När de olika klustren undersöktes fanns det skillnader mellan medelvärden för klustren. Däremot överlappade max- och minvärden samt kvartiler varandra så att det inte gick att finna några naturliga gränser mellan olika kluster. Detta gjorde klusteranalyserna mindre lämpliga för att analysera den ekonomiska situationen.

### 3.4. Principalkomponentanalys

De olika nyckeltalens respektive komponentladdningar för PC1 och år 2007 samt viktningvärden (VV) för de faktiska nyckeltalen visas i tabell 11. Eigenvärdet var 3,30 för PC1 vilket innebär att komponenten står för 36,7 % av variationen i datamaterialet. Komponentladdningarna för PC1 var logiska eftersom de är negativa för de nyckeltalen som blir högre när skulderna eller kostnaderna ökar och positiva för de nyckeltal som företag eftersträvar höga värden på. Nyckeltalen för en given entreprenör transformerades om till indikatorvärdet för dennes ekonomiska situation 2007 ( $IV_{2007}$ ) enligt formel 5.

$$IV_{2007} = 0,040588 \times N4 + 0,00471 \times N5 + 0,023173 \times N6 - 0,008156 \times N7 - 0,014659 \times N8 + 0,015745 \times N9 + 0,00767 \times N10 + 0,004594 \times N12 - 0,030999 \times N14 \quad (5)$$



**Tabell 11.** Nyckeltalens komponentladdning (KL) för PC1 och viktningvärde (VV) för år 2007 och för medelvärdet för 2005-2007

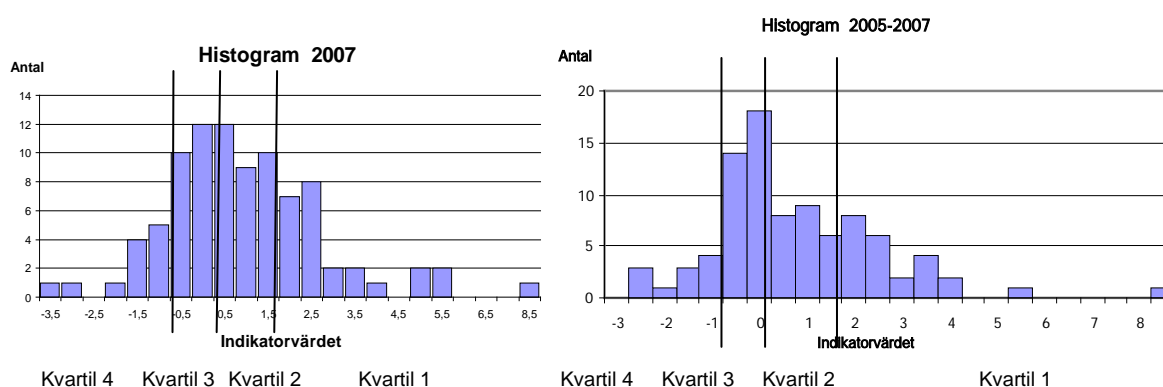
**Table 11.** Financial ratios' loading score (KL) for PC1 and weight value (VV) for year 2007 and for the mean of year 2005-2007

Beteckning	Nyckeltal	2007		2005-2007	
		KL	VV	KL	VV
N4	Nettomarginal (%)	0,362	0,040588	0,349	0,053064
N5	Kassalikviditet (%)	0,399	0,00471	0,394	0,005465
N6	Soliditet (%)	0,444	0,023173	0,463	0,027658
N7	Skulder/omsättning (%)	-0,246	-0,008156	-0,254	-0,01045
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	-0,247	-0,014659	-0,310	-0,02214
N9	Kassaflöde/totala skulder (%)	0,450	0,015745	0,433	0,018332
N10	Avkastning eget kapital (%)	0,296	0,00767	0,255	0,005611
N12	Omsättning per anställd (10kkr)	0,232	0,004594	0,222	0,004509
N14	Lönekostnad/omsättning (%)	-0,216	-0,030999	-0,215	-0,03532

På samma sätt bearbetades nyckeltalens medelvärden för åren 2005-2007 (tabell 11). Eigenvärdet för PC1 för medelvärdena av nyckeltalen under 2005-2007 var 3,74 vilket innebar att komponenten står för 42,6 % av variationen. Komponentladdningarna för PC1 hade samma riktning (positiva/negativt) och liknande storlek som för 2007 (tabell 11). Indikatorvärdet för entreprenörernas ekonomiska situation baserat på medelvärdena för perioden 2005-2007 ( $IV_{2005-2007}$ ) beräknas enligt formel 6.

$$IV_{2005-2007} = 0,053064 \times N4 + 0,005465 \times N5 + 0,027658 \times N6 - 0,01045 \times N7 - 0,02214 \times N8 + 0,018332 \times N9 + 0,005611 \times N10 + 0,004509 \times N12 - 0,03532 \times N14 \quad (6)$$

$IV_{2007}$  varierade från -3,524 till 7,154 och  $IV_{2005-2007}$  från -2,955 till 8,497. För både  $IV_{2007}$  och  $IV_{2005-2007}$  indikerade ett högre värde en bättre ekonomisk situation i och med att nyckeltalen blir bättre från grupp till grupp enligt figur 4-8 och bilaga 4. Entreprenörernas fördelningen av företag längs IV visas i figur 3



**Figur 3.** Frekvensfördelning av entreprenörer längs  $IV_{2007}$  och  $IV_{2005-2007}$ .

**Figure 3.** Frequency distribution of logging contractors after  $IV_{2007}$  and  $IV_{2005-2007}$ .

### 3.5. Nyckeltalens vikt

Genom att multiplicera viktningsvärdet med medelvärdet för respektive nyckeltal undersöktes hur stor betydelse de olika nyckeltalen hade för indikatorvärdet (tabell 12). Framför allt N10 men även N4 hade liten påverkan på indikatorvärdet medan de övriga nyckeltal var relativt jämbördiga (0,5 till 0,8). De nyckeltal som hade ett negativt viktningsvärde återfanns bland de som bidrog mest till indikatorvärdet. Enskilda nyckeltal med negativa viktningsvärden påverkade sålunda indikatorvärdet mer än de med positiva viktningsvärden.

**Tabell 12.** Indikatorvärdet för 2007 och 2005-2007 uppdelat på ingående nyckeltal genom att viktningsvärdet multiplicerades med nyckeltalens medelvärde för aktuell tidsperiod

*Table 12. The value for 2007 and 2005-2007 when the modified factor score coefficient is multiplied with the mean for the ratios*

Beteckning	Nyckeltal	2007	2005-2007
N4	Nettomarginal (%)	0,162352	0,212256
N5	Kassalikviditet (%)	0,48984	0,56836
N6	Soliditet (%)	0,69519	0,802082
N7	Skulder/omsättning (%)	-0,5383	-0,7106
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	-0,49841	-0,73062
N9	Kassaflöde/totala skulder (%)	0,551075	0,659952
N10	Avkastning eget kapital (%)	0,04602	0,028055
N12	Omsättning per anställd (10kkr)	0,560468	0,550098
N14	Lönekostnad/omsättning (%)	-0,77498	-0,883

Kassalikviditet (N5), soliditet (N6) och kassaflöde/totala skulder (N9) var starkt korrelerade med både  $IV_{2007}$  och  $IV_{2005-2007}$  ( $p \leq 0,001$ ) (tabell 13) medan övriga nyckeltal hade en lägre korrelation ( $r \leq 0,7$ ). Var och en av dessa nyckeltal skulle således kunna nyttjas som relativt nöjaktiga substitut till indikatorvärdet. Det bedömdes dock vara bättre att fortsätta med indikatorvärdet eftersom en övergång skulle leda till en variationsförlust som troligen är större än vinsten med förenklingen.

**Tabell 13.** Pearsons korrelationskoefficient för de tre nyckeltal som hade starkast korrelation med indikatorvärdet för respektive tidsperiod

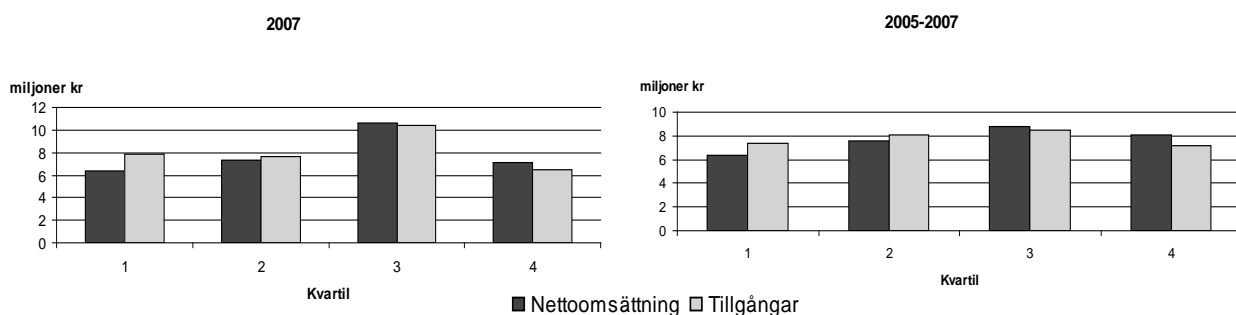
*Table 13. Pearson's correlation coefficients for the three financial ratios that had a strong correlation with the indicator value for financial status*

Beteckning	Nyckeltal	$IV_{2007}$	$IV_{2005-2007}$
N5	Kassalikviditet (%)	0,725	0,765
N6	Soliditet (%)	0,807	0,849
N9	Kassaflöde/totala skulder (%)	0,818	0,825

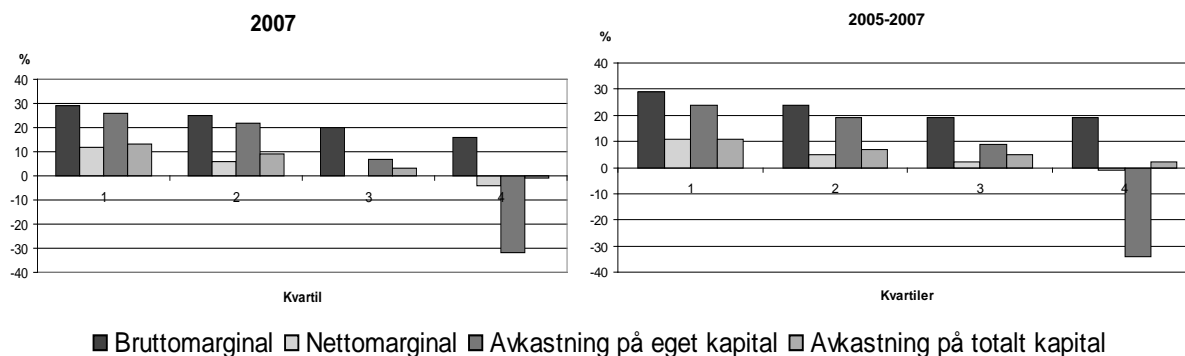
### 3.6. Gruppering av entreprenörer i kvartiler efter indikatorvärdet

Indelning i kvartiler efter indikatorvärdet genomfördes för att kontrollera indikatorvärdet ytterligare och resultaten av kontrollen var positiva. Medelvärdet för de 14 nyckeltalen uppdelat på kvartiler visas i figur 4-8 för 2007 och medelvärdena för 2005-2007. Median-, kvartil, max- och min-värden samt standardavvikelse redovisas i bilaga 5. I kvartilerna med högre indikatorvärde fanns bättre värden på nyckeltal. Entreprenörerna i kvartil 1 var den

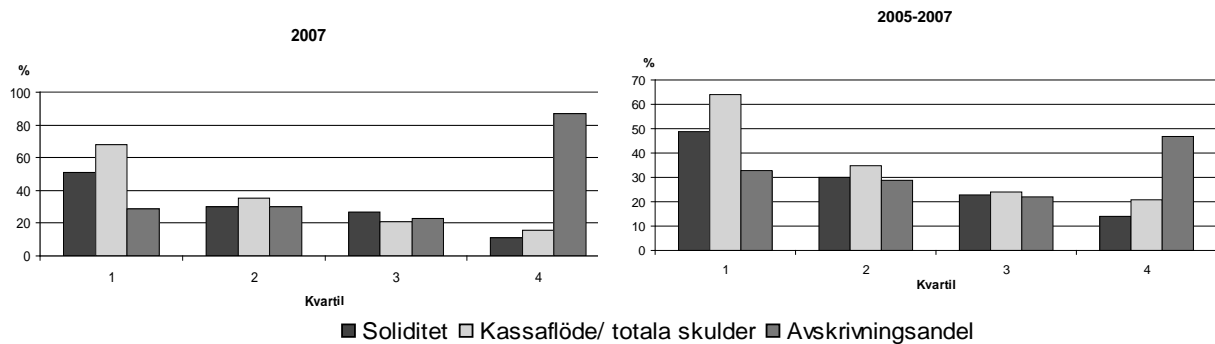
grupp som hade den bästa ekonomiska situationen och de i kvartil 4 hade den sämsta ekonomiska situationen enligt nyckeltalen. För de flesta nyckeltal fanns det en avsevärd skillnad mellan de olika kvartilgrupperna. Undantaget var kortfristiga skulder/tillgångar (N8) för 2005-2007 och lönekostnad/omsättning (N14) för 2007 (figur 8). N14 var för 2007 ungefär lika hög i grupp 3 och 4 medan den var lägre för grupp 1 och 2. Det innebär att det fanns en skillnad mellan de två lägre grupperna och de två högre grupperna i den förväntade riktningen, även om den var mindre än vad som antagits mellan grupp 1 och 2 samt mellan grupp 3 och 4. För N8 återfanns ingen trend mellan grupperna för 2005-2007, vilket kan bero på att årsvariationer i tillgångar utjämnades genom att periodmedelvärden användes. Inte heller hade avskrivningsandel (N13) någon trend mellan grupperna för varken 2007 och eller 2005-2007 (figur 6). De extremt höga värdena för N13 under 2007 berodde på en enskild extrem observation och togs den bort blev N13 för grupp 4 ca 22 % vilket betyder att grupp 1 och 2 hade en högre avskrivningstakt än grupp 3 och 4. Eftersom majoriteten av nyckeltal uppvisar en skillnad mellan grupperna så anses den ekonomiska situationen för entreprenörerna effektivt kunna uppskattas med hjälp indikatorvärdet.



**Figur 4.** Nettoomsättning och tillgångar för entreprenörsguppering utifrån indikatorvärdeskvartiler.  
**Figure 4.** Turnover and assets for grouping of contractors after quartiles of the indicator value.

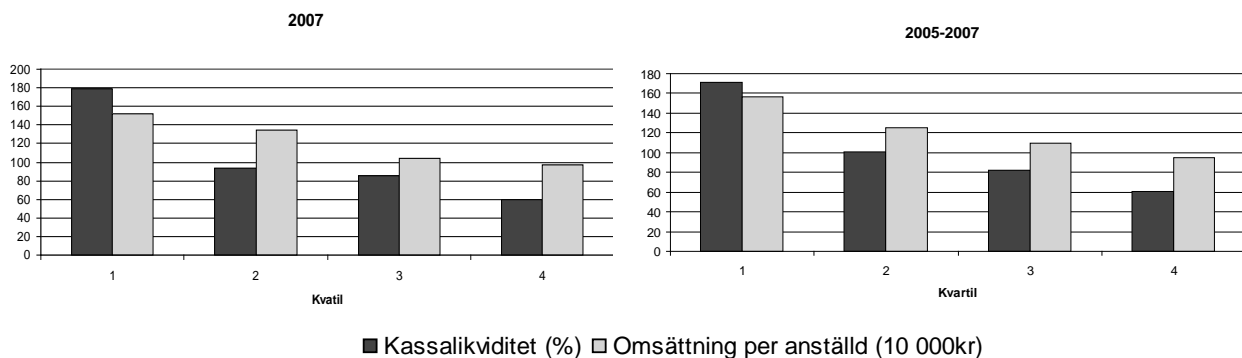


**Figur 5.** Bruttomarginal, nettomarginal, avkastning på eget kapital och avkastning på totalt kapital för entreprenörsguppering utifrån indikatorvärdeskvartiler..  
**Figure 5.** Gross margin, net margin, return on equity and return on asset for grouping of contractors after quartiles of the indicator value.



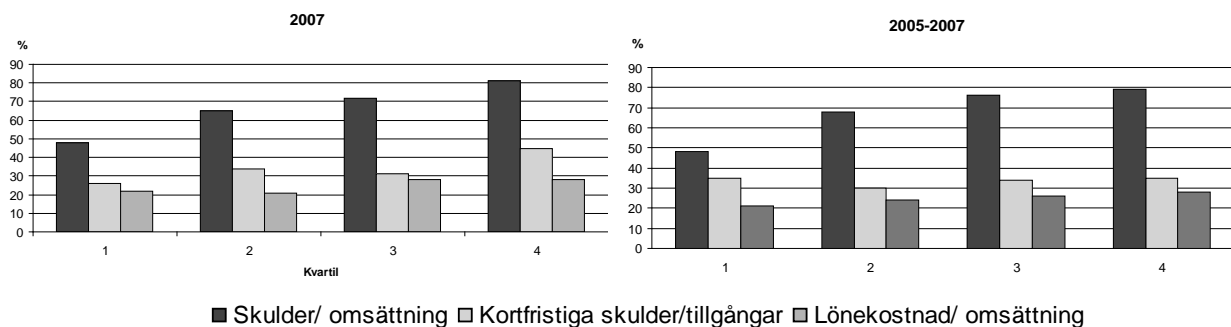
**Figure 6.** Soliditet, kassaflöde/totala skulder Avskrivningsandel för entreprenörsguppering utifrån indikatorvärdeskvartiler.

*Figure 6. Solidity, Cash flow/total debt and depreciation share for grouping of contractors after quartiles of the indicator value.*



**Figure 7.** Kassalikviditet och omsättning per anställd för entreprenörsguppering utifrån indikatorvärdeskvartiler.

*Figure 7. Cash ratio and turnover per employee for grouping of contractors after quartiles of the indicator value.*



**Figure 8.** Skulder/omsättning, kortfristiga skulder och lönekostnad/omsättning för entreprenörsguppering utifrån indikatorvärdeskvartiler.

*Figure 8. Debt/turnover, short debt/assets and salary costs/turn over for grouping of contractors after quartiles of the indicator value.*

### 3.7. Korrelation mellan indikatorvärde och enkät

Nedan analyseras de uppställda hypoteserna (H1-H8) om förväntade samband, baserat på huruvida korrelation mellan det framtagna indikatorvärdet för entreprenörernas ekonomiska situation och svaren på relevanta frågor i enkäten som entreprenörer besvarade återfanns eller inte. Dessutom upptäcktes samband som inte var förväntade i förhand (ad-hoc-samband, dvs mellan indikatorvärdet och andra frågor än de som ansågs relaterade till hypoteserna), vilka beskrivs efter hypoteserna. Enkätfrågorna omnämns endast med nummer i detta avsnitt, men återges i sin helhet i bilaga 2.

### 3.7.1. Hypotesbaserade samband

För H1 ”Större företag återfinns bland de företag som det går bra eller ganska bra för ” fanns det förväntningar om ett positivt samband mellan indikatorvärdet och svaren på enkätfråga 2 som handlade om företagsstorlek. Inget samband förekom dock med varken  $IV_{2007}$  eller  $IV_{2005-2007}$  (tabell 14), varför H1 förkastades.

För H2 ”företag som det går bra för har en bättre framtidstro” förväntades positiva samband mellan indikatorvärdet och frågorna 65 respektive 66, som rörde hur entreprenören trodde att omsättningen i det egna företaget skulle utvecklas den närmaste tiden. Fråga 65 hade ett negativt samband med både  $IV_{2007}$  och  $IV_{2005-2007}$ . Inget samband fanns med fråga 66. Det fanns dock samband till tre andra frågor som rörde entreprenörernas framtidstro, nämligen frågorna 10, 63a och 67 (tabell 14). Fråga 10 och 63a handlade om hur långsiktig entreprenören trodde att Sveaskog var i relationen till dennes företag. En känsla av att uppdragsgivaren var långsiktig borde ge bättre framtidstro. För fråga 10 fanns det en negativ tendens för  $IV_{2007}$ , medan fråga 63a hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$  samt en negativ tendens för  $IV_{2005-2007}$ . Fråga 67 rörde hur entreprenören förväntade sig att företagets affärsrelation med Sveaskog skulle utvecklas i termer av omsättning, vilket visade ett negativt samband med  $IV_{2007}$  och  $IV_{2005-2007}$ . Samtliga samband var således negativa istället för som förväntat positiva, vilket innebar att H2 förkastades. I stället observerades att entreprenörer med bättre ekonomisk situation ser mindre positivt på sin framtida omsättningsutveckling och känner att Sveaskog är mindre långsiktig i sin relation till deras företag, vilket sammanfattas i det omvända sambandet (S1): entreprenörer med bättre ekonomisk situation hade mindre positiv framtidstro.

För H3 ”de företag som det går bra för är mer nöjda med den planering som uppdragsgivarna utför samt tycker den stämmer överens med verkligheten” förväntades positiva samband mellan indikatorvärdet och frågorna 38, 48 och 50. För fråga 38, som rörde hur mycket hänsyn planeringen tog till entreprenören, uppvisades inget samband med indikatorvärdet (tabell 14). Frågorna 48 och 50 rörde informationen i avverkningsdirektiven. För frågan 48 fanns inga samband medan det för fråga 50 återfanns ett negativt samband med  $IV_{2007}$ . Dessutom fanns det negativa samband med ytterligare fyra frågor som berörde planeringsområdet. Frågorna 47B och 49 rörde planering och framförhållning och för 47B fanns ett negativt samband med  $IV_{2007}$  och fråga 49 uppvisade ett negativt samband med både  $IV_{2007}$  och  $IV_{2005-2007}$ . Frågan 51 rörde vägar och uppställningsplatser och till den fanns en negativ tendens för  $IV_{2007}$ . Frågan 63b rörde planering och förberedelser jämfört med andra uppdragsgivare och uppvisade ett negativt samband med både  $IV_{2007}$  och  $IV_{2005-2007}$ . De funna sambanden och tendenserna var motsatt jämfört med de förväntade, vilket gjorde att H3 förkastades. Det som observerades var i stället att entreprenörer med bättre ekonomisk situation kände att de fick mindre bra information vid avverkningsarbetet, att uppdragsgivarna hade kortare framförhållning, att vägar och uppställningsplatser var sämre samt att andra uppdragsgivare gjorde ett bättre förarbete. Det samband som kunde observeras var således (S2): De entreprenörer som hade en bättre ekonomisk situation 2007 var mindre nöjda med planeringen och förberedelserna inför avverkningarna.

För H4 ”de företag som det går dåligt för är mindre nöjda med de ersättningsnivåer som uppdragsgivaren erbjuder, samt att de tycker att andra erbjuder bättre nivåer” förväntades positiva samband mellan indikatorvärdet och frågorna 29 och 63d. Fråga 29 rörde entreprenörernas nöjdhet med ersättningsnivåerna och hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$  (tabell 14). Fråga 63d rörde ersättningsnivåerna i förhållande till andra uppdragsgivare och uppvisade ett negativt samband till  $IV_{2007}$  och en negativ tendens till  $IV_{2005-2007}$ . Sambanden

som observerades var motsatta jämfört med de förväntade varför H4 förkastades. Det samband som observerades var istället (S3): De entreprenörer som hade en bättre ekonomisk situation 2007 var mindre nöjda med de ersättningsnivåer de fick.

För H5 ”de företag som det går dåligt för får inte tillräckligt med uppdrag och arbetet är ej jämnt fördelat över året” förväntades positiva samband mellan indikatorvärdet och frågorna 32 och 33. Frågan 32 rörde avverkningsvolymen och frågan 33 fördelningen över året (tabell 14). Inget samband till frågorna fanns, varför H5 förkastas.

För H6 ”de företag som det går dåligt för har kortare avtal och är mindre nöjda med upphandlingen” förväntades positiva samband mellan indikatorvärdet och frågorna 6, 7 och 23. Frågorna 6 och 7 rörde avtalstyp och upphandlingsform, men med dessa frågor fanns inga samband (tabell 14). Fråga 23 handlade om uppdragsgivarens agerande vid upphandlingen och inte heller svaren på denna fråga hade några samband med indikatorvärdet. Däremot fanns det ytterligare fem stycken frågor som berörde avtal och upphandling där samband återfanns. Fråga 24 handlade om avtalsformernas begriplighet och hade en negativ tendens med  $IV_{2007}$ . Frågorna 25 och 26 rörde själva förhandlingsprocessen och fråga 25 hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$  och en negativ tendens med  $IV_{2005-2007}$ , medan frågan 26 hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$ . Fråga 27 handlade om hur andra faktorer än pris värderades av uppdragsgivare och hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$ . Fråga 28 rörde hur entreprenörerna ansåg att uppdragsgivaren följde sina åtaganden och hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$ . Även här var de observerade sambanden motsatta jämfört med de förväntade varför H6 förkastas. Observationerna innebär i stället att entreprenörer med bättre ekonomisk situation tyckte att avtalen var mindre begripliga, förhandlingsprocessen sämre, att annat än priset inte värderades samt att uppdragsgivaren i mindre utsträckning fullföljde sina åtaganden. Det samband som observeras var således (S4): De entreprenörer som hade en bättre ekonomisk situation 2007 var mindre nöjd med avtalsprocessen.

För H7 ”de företag som det går bra för får en bättre information” förväntades positiva samband mellan indikatorvärdet och frågorna 34 och 35, vilka rörde informationen till entreprenören och klarhet i roller. Båda dessa frågor hade ett negativt samband till  $IV_{2007}$  och fråga 34 hade det även till  $IV_{2005-2007}$  (tabell 14). Även fråga 47, som rörde hur bra information om strategier och mål var, hade ett negativt samband till  $IV_{2007}$ . Det samband som sågs var motsatta till de förväntade varför H7 förkastades. Istället observerades att entreprenörer med bättre ekonomisk situation tyckte att de fick sämre information och att rollerna mellan dem och uppdragsgivaren var mindre klar. Det samband som observerades var således (S5): De entreprenörer som hade bättre ekonomisk situation 2007 var mindre nöjda med den information de fick.

För H8 ”det är vanligare med feedback för de företag som det går bra för” förväntades ett positivt samband mellan indikatorvärdet och frågorna 43, 53, 44 och 54. Fråga 43 handlade om huruvida entreprenörerna fick konstruktiv kritik och hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$  (tabell 14). De andra frågorna handlade om affärsutvecklingssamtal och till dem fanns inga samband. Däremot återfanns en negativ tendens mellan  $IV_{2007}$  och fråga 55, vilken handlade om uppfattningen om avverkningsledningens förberedelser inför utvecklingssamtalen. Eftersom de förväntade sambanden ej återfanns förkastas H8. I stället observerades att entreprenörer med bättre ekonomisk situation kände att de fick mindre konstruktiv kritik samt att de tenderade att tycka att uppdragsgivaren var mindre bra förberedd inför utvecklingssamtalen. Det samband som observerades var således (S6): entreprenörer med god ekonomisk situation 2007 upplevde att de fick mindre konstruktiv kritik.

**Tabell 14.** Korrelationskoefficienter ( $r_s$ ) och p-värden för samband mellan indikatorvärdet för entreprenörernas ekonomiska situation och deras enkätsvar på frågor relevanta för hypoteserna  
**Table 14.** Correlation coefficients ( $r_s$ ) and p-values for relationships between indicator value for the contractors' financial situation and their questionnaire replies relevant for the hypothesis

Hypotes	Fråga	2007		2005-2007		
		$r_s$	p-värde	$r_s$	p-värde	
H1	2	-0,159	0,210	-0,108	0,395	
H2	65	-0,283	0,027	-0,322	0,011	
	66	-0,212	0,107	-0,192	0,145	
	67	-0,357	0,005	-0,404	0,001	
	63a	-0,308	0,014	-0,236	0,063	
	10	-0,244	0,056	-0,119	0,356	
H3	38	-0,149	0,244	-0,172	0,178	
	48	-0,171	0,176	-0,114	0,37	
	50	-0,274	0,028	-0,193	0,126	
	47B	-0,288	0,021	-0,126	0,321	
	49	-0,278	0,026	-0,25	0,046	
	51	-0,211	0,093	-0,034	0,791	
	63b	-0,329	0,008	-0,266	0,035	
H4	29	-0,262	0,038	-0,183	0,152	
	63d	-0,371	0,003	-0,215	0,093	
H5	32	-0,054	0,673	-0,036	0,781	
	33	0,002	0,988	-0,013	0,92	
H6	6	-0,081	0,554	0,011	0,935	
	7	0	0,999	-0,119	0,39	
	23	0,004	0,977	0,002	0,989	
	24	-0,256	0,059	-0,191	0,163	
	25	-0,327	0,015	-0,231	0,09	
	26	0,308	0,024	-0,209	0,129	
	27	-0,27	0,048	-0,208	0,131	
	28	-0,298	0,03	-0,14	0,317	
	H7	34	-0,392	0,002	-0,279	0,028
		35	-0,327	0,009	-0,195	0,126
47		-0,339	0,008	-0,157	0,228	
H8	43	-0,324	0,014	-0,191	0,155	
	44	-0,206	0,128	-0,167	0,217	
	53	0,04	0,756	0,04	0,978	
	54	-0,302	0,142	-0,019	0,928	
	55	-0,332	0,098	-0,16	0,434	

### 3.7.2. Ad-hoc-samband

Utöver de åtta hypotesbaserade sambanden som analyserades ovan hittades ytterligare sju stycken samband i materialet.

Ett negativt samband fanns mellan  $IV_{2007}$  och fråga 20, som rörde kombinationen av produktion och miljö (tabell 15), vilket innebär att entreprenörer med god ekonomi ansåg att miljön och produktion är svårare att kombinera för uppdragsgivaren än vad entreprenörer med sämre ekonomi ansåg. Det samband som sattes upp var (S7): Entreprenörer med bättre ekonomisk situation 2007 anser det mindre lätt för uppdragsgivaren att kombinera miljö och produktion.

Ett negativt samband fanns mellan  $IV_{2007}$  och fråga 69, som rörde hur nöjd entreprenörerna var med uppdragsgivaren (tabell 15). Sambandet som kunde ses var (S8): Entreprenörer med bättre ekonomisk situation 2007 var mindre nöjda med uppdragsgivaren.

För frågorna 36 och 37 fanns negativa samband till  $IV_{2007}$  och  $IV_{2005-2007}$  medan fråga 40 hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$  (tabell 15). Fråga 36 handlade om beslutsfattande, fråga 37 huruvida problem i affärsrelationen togs upp och fråga 40 om möjlighet att få kontakt med den närmast tjänstemannen. Entreprenörer med god ekonomi 2007 var således mindre nöjda med beslutsfattande, problemlösning och kontaktmöjlighet än de som hade sämre ekonomisk situation. Det samband som kunde observeras var följaktligen (S9): entreprenörer med bättre ekonomisk situation var mindre nöjda med relationen till sin närmaste kontaktperson hos uppdragsgivaren.

Fråga 41, 17 och 18 rörde hur väl organisationen fungerade hos uppdragsgivaren. Fråga 41 handlade om personalens befogenheter och hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$  och  $IV_{2005-2007}$  (tabell 15). Fråga 17 berörde hur utvecklingen av organisationen hade varit och hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$  samt en negativ tendens med  $IV_{2005-2007}$ . Fråga 18 handlade om samarbetet inom uppdragsgivarens organisation och hade negativt samband med  $IV_{2007}$ . Det betyder att entreprenörer med bättre ekonomisk situation ansåg att personalen hos uppdragsgivaren inte hade tillräckliga befogenheter samt att uppdragsgivarens organisation fungerat bättre tidigare och att samarbetet inom den är mindre bra. Det samband som kunde observeras var (S10): entreprenörer med bättre ekonomisk situation 2007 tyckte uppdragsgivarens organisation fungerade mindre bra.

Frågorna 8 och 9 handlade om vad entreprenörerna trodde om uppdragsgivarens framtid medan fråga 13 handlade om entreprenörens förtroende för uppdragsgivarens högsta ledning.  $IV_{2007}$  hade negativa samband med alla tre frågorna och  $IV_{2005-2007}$  hade det till frågorna 8 och 13 (tabell 15). Det samband som kunde observeras var (S11): entreprenörer med bättre ekonomisk situation hade en mindre optimistisk syn på uppdragsgivarens framtid och mindre förtroende för dess högsta ledning.

Fråga 11 rörde om entreprenören kände sig som en viktig del av uppdragsgivaren och fråga 12 om entreprenören kände sig stolt över sin uppdragsgivare. Båda frågorna hade negativa samband med  $IV_{2007}$  (tabell 15). Det samband som kunde skönjas var (S12): entreprenörer med bättre ekonomisk situation 2007 kände sig i mindre utsträckning som en viktig del av uppdragsgivarens verksamhet.

Fråga 14 handlade om mervärden i affärsrelationen och hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$  (tabell 15). Fråga 15 rörde uppfattningen om uppdragsgivarens förståelse för entreprenörens



behov och hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$ . Fråga 63e rörde hur samarbetsklimatet kändes jämfört med andra uppdragsgivare och hade ett negativt samband med  $IV_{2007}$ . Det samband som kunde observeras var (S13): De entreprenörer som hade bättre ekonomisk situation 2007 var mindre nöjda med samarbetet med uppdragsgivaren.

Det fanns tendens till negativt samband mellan  $IV_{2007}$  och fråga 46 som handlade om att uppdragsgivaren tog initiativ till gemensamma utvecklingsprojekt. Tendensen som observerades var (T1): Entreprenörer med bättre ekonomisk situation känner att de får mindre förslag till gemensamma utvecklingsprojekt.

**Tabell 15.** Korrelationskoefficienter ( $r_s$ ) och p-värden för ad-hoc-samband mellan indikatorvärdet för entreprenörernas ekonomiska situation och deras enkätsvar

*Table 15. Correlation coefficients ( $r_s$ ) and p-values for ad-hoc relationships between indicator value for the contractors' financial situation and their questionnaire replies*

Samband/ Tendens	Fråga	2007		2005-2007	
		$r_s$	p-värde	$r_s$	p-värde
S7	20	-0,247	0,049	-0,181	0,152
S8	69	-0,258	0,039	-0,110	0,386
S9	36	-0,349	0,005	-0,262	0,039
	37	-0,415	0,001	-0,314	0,015
	40	-0,305	0,015	-0,161	0,207
S10	41	-0,306	0,022	-0,345	0,009
	17	-0,344	0,009	-0,243	0,069
	18	-0,248	0,050	-0,053	0,681
S11	8	-0,323	0,011	-0,327	0,010
	9	-0,288	0,022	-0,197	0,122
	13	-0,399	0,001	-0,284	0,026
S12	11	-0,256	0,041	-0,202	0,109
	12	-0,251	0,047	-0,204	0,109
S13	14	-0,352	0,005	-0,207	0,104
	15	-0,351	0,004	-0,181	0,152
	63e	-0,295	0,019	-0,177	0,166
T1	46	-0,247	0,078	-0,148	0,294

## **4. Diskussion**

### **4.1. Egen kritik**

#### **4.1.1. Företagens redovisning av nyckeltal**

Föreliggande studie grundar sig på data (nyckeltal) från entreprenörernas vanliga årsredovisningar. Eftersom det finns möjlighet att påverka redovisningarna genom medveten (eller omedveten) bokföringsstrategi är det av vikt att uppmärksamma ett antal faktorer som försvårar nyckeltalstolkningen mellan entreprenörer.

Det framkom i intervjuerna att avskrivningarna kan användas för att förändra bokföringsresultaten genom att maskinerna skrivs av mer eller mindre än den verkliga värdeminskningen. Detta gör att nyckeltalen inte nödvändigtvis speglar företagets ekonomiska situation och inför osäkerhet i värdena. Teoretiskt är det möjligt att undersöka rimligheten i varje företags avskrivningar men eftersom det inte var möjligt utifrån det tillgängliga datamaterialet så hade det varit en mycket tidskrävande uppgift. En sådan rimlighetsbedömning hade dock troligtvis varit mycket tidskrävande även om materialet hade funnits tillgängligt. En annan osäkerhetsfaktor som framkom i intervjuerna var hur årsamorteringen på de långfristiga skulderna bokförs. Enligt en av experterna är det viktigt att de bokförs som kortfristiga skulder eftersom de skall betalas under året. Om detta inte sker så menade experten att nyckeltalen inte ger en rättvisande bild av företagets situation. I denna studie har det dock inte varit möjligt att kontrollera varken hur årsamorteringarna generellt har bokförts eller om det varierar mellan entreprenörer.

Ytterligare en försvårande faktor är att företag kan ha brutet räkenskapsår, vilket innebär att de inte gör bokslut för varje kalenderår utan att de har en annan tolv månadersperiod. Detta gör att för entreprenörer som redovisar under samma redovisningsår i materialet kan den ekonomiska situationen avse olika tidsperioder. Detta är svårt att undkomma eftersom boksluten görs för en för företaget bestämd tidsperiod. En potentiell åtgärd skulle vara att genom den löpande bokförningen få alla företag till samma tidsperiod, vilket dock skulle vara ytterst arbetskrävande och dessutom kräva tillgång till mer känslig data i form av företagets löpande bokförning.

#### **4.1.2. Litteraturen**

De fanns få vetenskapliga studier som belyste entreprenörernas ekonomiska situation och de som fanns var ganska gamla. De nyare studierna, som var av kvalitativt slag där entreprenörer intervjuas om vad de ansåg om sin situation, bidrog till uppfattningen om vilka samband som kunde förväntas mellan ekonomisk situation och bakomliggande orsaker men gav ingen hjälp med att tolka nyckeltalen. Att det inte funnits litteratur på området om vad som ses som rimligt för olika nyckeltal inom skogentreprenadbranschen har försvårat valideringen och gör att resultaten får ses som en indikation om vad som kan vara rimligt vid tiden för studien.

#### **4.1.3. Material och metoder**

Från början var tanken att uppskatta den ekonomiska situationen genom gruppindelning med gränsvärden för olika nyckeltal, vilket var anledningen till att intervjuer och klusteranalyser genomfördes. Intervjuerna gav inga tydliga gränsvärden men väl fem nya nyckeltal som användes i delar eller hela analysen. Dessutom erhöles en djupare förståelse för entreprenörernas ekonomiska situation och vad som kan påverka den. Detta gjorde att intervjuerna var mycket givande och positiva för studien. Klusteranalyserna gav dock inga

användbara resultat, vilket ledde till en övergång till nyttjandet av PCA som resulterade i ett indikatorvärde. I efterhand går det att ifrågasätta det initialt naturliga angreppssättet att försöka få fram gränsvärden för nyckeltalen eftersom det hade lett till ett fåtal grupper med subjektiva och diffusa gränsvärden, medan den metod som till slut använts ledde till en mer nyanserad bild av situationen. Visserligen har klusteranalyser och intervjuer tagit tid, men den information som har kommit fram i intervjuerna har varit värd den nedlagda tiden. Det kan därför inte sägas att extra arbetet skedde i onödan, vilket är lätt att tycka när metoden för beskrivning av den ekonomiska situationen förändrades.

Anledning till att bekvämlighetsurval användes för intervjuerna var att det skulle gå att genomföra på ett smidigt sätt. Problemet med urvalsmetoden är att resultaten inte går att generalisera till hela populationen, eftersom det inte går att garantera att stickprovet var representativt (Bryman & Bell, 2005). Ett representativt urval i statistisk mening är dock ointressant vid undersökningar av sådan kvalitativ karaktär som dessa intervjuer var (Trost 1997). Målet var att få variation i urvalet inte ett statistiskt relevant och representativt antal respondenter. Det viktiga var att få ett tillräckligt antal intervjuer för att kunna besvara syftet med studien. Det var samtidigt viktigt att inte ha för många intervjuer eftersom varje intervju genererade en stor mängd data som skulle analyseras. Det krävdes således att materialet skulle gå att överblicka samtidigt som relevanta svar erhöles.

Idén till en hopvägning av nyckeltalen kom från Benedas (2007) undersökning av sannolikheten för konkurs baserat på en hopvägning av bla nyckeltal. Tanken med PCA var från början att använda den till att reducera antalet nyckeltal genom att ta bort de som bidrog lite till den totala variationen. Det visade sig dock att de flesta nyckeltalen hade en likartad betydelse för variationen och någon uppenbar decimering gick därför inte att genomföra, vilket egentligen inte är förvånande eftersom nyckeltalen till stor del är beroende av varandra och företagets övergripande ekonomiska situation. Eftersom PC1 stod för den största variationen i materialet användes i stället den som mått på den ekonomiska situationen för entreprenörerna. Detta ansågs lämpligt att göra hopvägningen till ett indikatorvärde på PC1 eftersom det gjordes objektivt.

PCA-förfarandet söker dock bara upp den största variationen i materialet, vilket inte nödvändigtvis skulle behöva återfinnas i form av en gradient mellan god och dålig ekonomisk situation. För att kontrollera relevansen av indikatorvärdet gjordes därför en korrelationsanalys med alla ingående variabler, samt att företagen delades in i kvartiler efter indikatorvärdet. Resultaten av dessa kontroller visade att indikatorvärdet på ett nöjaktigt sätt indikerade entreprenörernas ekonomiska situation.

## **4.2. Resultat**

### **4.2.1. Nivåer på nyckeltal**

Även om förfarandet med gränsvärdesbestämmande för nyckeltalen valdes bort till förmån för PCA så går det att utifrån litteratur och intervjuer beskriva vad som skulle kunna vara lämpliga nivåer för några av nyckeltalen. Dessa lämpliga nivåer samt medianen för år 2007 och medianen för år 2005-2007 visas i tabell 16. Vid jämförelse mellan vad som borde vara lämpligt och det observerade datamaterialet varierade förhållandet stort mellan olika nyckeltal.

Nettoomsättningen (N1) ökade med 18,7 % från 2006 till 2007, vilket är högre än vad som över längre tid borde vara nödvändigt. Skogsentreprenörerna har dock under lång tid haft en

ytterst pressad ekonomi enligt samtliga respondenter, och förbättringen var förväntad av expert 2. Det verkar som att det inträffat en förändring i och med att entreprenörerna fått större inkomster från 2006 till 2007. De ökade priserna på främst bränsle under 2007 medförde dock att det inte är säkert att de ökade inkomsterna ledde till en högre vinst utan mycket väl kan ha ätits upp av ökade kostnader för driften. Detta styrks av att medianen för nettomarginalen (N4) var lägre för 2007 än den var för 2005-2007 samt att N4 minskat varje år från 2005 till 2007 för medianentreprenören (tabell 8 och bilaga 4). Eftersom inkomsterna stigit utan att vinsten gjort det samma, tyder det på att lönsamheten för entreprenörerna i studien var dålig samt att den var på väg år fel håll. Nivån på avskrivningarna skulle kunna förklara delar av den dåliga lönsamheten eftersom avskrivningsandelen (N13) var över den nivå som expert 1 uppskattat som lämplig. Tolkningen försvåras av att N13 bygger på en grov approximation, varför det inte med säkerhet går att säga att entreprenörerna skriver av mer än vad maskinerna slits. Avskrivningsandelen kan dock inte förklara den negativa förändringen av N4 eftersom N13 har legat på en hög, men jämn nivå under perioden.

Kassalikviditeten (N5), kortfristiga skulder/tillgångar (N8) och kassaflödet/totala skulder (N9) uppvisar ofta vissa utvecklingsförlopp inför en konkurs samt att de redan innan ligger på en låg nivå (Kedener 1975, Beaver 1966). N5 låg för studiens medianentreprenör på nedre gränsen för vad som kan ses som lämpligt för att entreprenadföretaget skall kunna fullgöra sina betalningsåtaganden. Enligt expert 2 klarar sig entreprenörerna med denna nivå på N5, men högre kassalikviditet skulle vara önskvärt. I Beavers (1966) undersökning framkom det att N9 hade en lägre nivå samt en fallande trend för företag som gick i konkurs jämfört med fortlevande företag. För entreprenörerna i studien låg N9 mellan nivån för de företag som gick i konkurs och kontrollgruppen fem år innan konkurs, vilket skulle tyda på att entreprenörerna på lång sikt kan få problem. Huruvida Beavers (1996) refererade företag är jämförbara med skogsentreprenörbranschen är dock ovisst, särskilt som expert 2 påpekade att nivån på N7 i skogsentreprenadbranschen är högre jämfört med andra branscher. För N8 ligger värdena i studien bra till vid jämförelse med Kedners (1975) resultat. Skogsentreprenadbranschen är dock väldigt anläggningstung, dvs. att majoriteten av skulderna är långfristiga och inte kortfristiga, vilket gör att en lägre nivå på N8 borde vara tänkbart inom branschen.

Skulder/omsättning (N7) låg mellan 60-70 % för entreprenörerna i studien. Intressant är att N7 i Mäkinens (1988) studie var 55 % i genomsnitt, vilket innebär att entreprenörer idag omsätter mindre per lånad krona än de gjorde för 20 år sedan.

Avkastningen på eget kapital (N10) var under det intervall som kan anses lämpligt samtidigt som den var lägre för 2007 än för 2005-2007, vilket tyder på en minskning över tid. Minskningen kan dock förklaras med att soliditeten (N6) ökat från 2005 till 2007 (tabell 8 och bilaga 5). För N6 ligger entreprenörerna i studien bra till jämfört med vad som kan ses som lägsta lämpliga nivå och verkar dessutom ha en positiv utveckling. Tillgångarna (N2) minskade något de sista åren, (tabell 8 och bilaga 4), vilket givetvis påverkar soliditeten i en positiv riktning så länge som det egna kapitalet inte minskar eller åtminstone minskar mindre än tillgångarna. Tillgångsminskningen var dock så liten att den inte kan förklara mer än en mindre del av N6s ökning, vilket betyder att en verklig förbättring av soliditeten har skett under perioden. För avkastningen på totalt kapital (N11) låg entreprenörerna i studien bra till med en ganska stabil nivå som dessutom låg i överdelen av det intervall som ansågs lämpligt. Detta tyder på att det är en relativt god avkastning på det totala kapitalet för dessa entreprenörer jämfört med den rekommenderade nivån.

Omsättningen per anställd (N12) var för majoriteten av entreprenörerna i studien över 1 000 000 kr vilket var den nivå som utifrån intervjuerna ansågs vara nödvändig för att ett entreprenadföretag skall kunna vara ekonomiskt välmående. Samtidigt var lönekostnaderna/omsättning (N14) klart under 40 % av omsättningen, vilket expert 1 rekommenderade som en övre gräns. Detta gör att vissa frågetecken uppstår angående vad som ingår i lönekostnaden i studiens bakgrundsmaterial, eftersom experten är väl insatt i entreprenörernas ekonomi och det verkar orimligt att de entreprenörer som ingår i studien skulle avvika från dem som experten har arbetat med. Möjligen är arbetsgivaravgifterna inte medräknade i lönekostnaden i datamaterialet, vilket skulle förklara den stora skillnaden mellan observerade värden och rekommendationen från expert 1. Om så är fallet skulle värdena för N14 vara något under 40 %, vilket innebär att majoriteten av entreprenörer ligger ganska bra till gällande personalkostnader.

**Tabell 16.** Lämpliga nivåer på nyckeltalen i undersökningen utifrån studiens intervjuer och litteratur (Beaver 1966, Kedner 1975, Larsson 2008, Mäkinen 1993) jämfört med observerade medianvärden  
*Table 16. Suitable values on the ratios in the study based on the interviews in the study and the literature (Beaver 1966, Kedner 1975, Larsson 2008, Mäkinen 1993) compared to observed median values*

		Lämplig	Observerad nivå	
Nyckeltal		nivå	2007	2005-2007
N1	Nettoomsättningens utveckling (%)	6-7	18,7	-
N2	Förändring av tillgångar (%)	-	-0,4	-
N3	Bruttomarginal (%)	-	22	22
N4	Nettomarginal (%)	5	2	4
N5	Kassalikviditet (%)	>100	82	82
N6	Soliditet (%)	>20	28	26
N7	Skulder/omsättning (%)	-	64	66
N8	Korta skulder/ tillgångar (%)	<50	31	32
N9	Kassaflöde/totala skulder (%)	>40	27	29
N10	Avkastning eget kapital (%)	15-25	10	13
N11	Avkastning totalt kapital (%)	4-6	6	6
N12	Omsättning/ anställd (milj. kr)	>1	1,09	1,08
N13	Avskrivningsandel (%)	15-20	23	24
N14	Lönekostnad/omsättning (%)	<40	26	26

#### 4.2.2. Jämförelse med andra branscher

Vid jämförelse med andra närliggande branscher så hade entreprenörerna inom skogsavverkningsentreprenad något sämre nyckeltal än vad dessa branscher hade (tabell 17). Det finns ett antal möjliga anledningar till denna situation. Den första är historisk i form av att entreprenörerna kanske fortfarande är mer maskinförare än företagare, vilket skulle kunna leda till sämre ekonomiska resultat jämfört med andra branscher. Ett annat alternativ är att det är svårare att vara effektiv vid skogsentreprenad än vid andra former av entreprenad på grund av att de till exempel är mer varierande förutsättningar från dag till dag än i de jämförbara branscherna. Det skulle även kunna vara så att ersättningen för utfört arbete är lägre än i jämförbara branscher.

**Tabell 17.** Mediannyckeltalsvärden för Sveaskogs drivningsentreprenörer samt entreprenörer inom anläggnings- och skogstransporter för 2006 (Sveriges Åkeriföretag 2007)

*Table 17. Median ratio values for Sveaskog's logging contractors and contractors in construction trucking and forest trucking for 2006 (Sveriges Åkeriföretag 2007)*

Nyckeltal	Sveaskog	Anläggningstransporter	Skogstransporter
Soliditet (%)	26	35	37
Avkastning totalt kapital (%)	5	7,6	6,8
Nettomarginal (%)	3	5,5	3,8

#### 4.2.3. Möjligheten att generalisera resultaten

Det har varit svårt att få tag i någon uppskattning på antalet entreprenörer i Sverige eftersom det inte finns någon siffra publicerad sedan 1998. Enligt en grov uppskattning av Grönvall (2009) fanns det under 2007 cirka 600 entreprenörer som arbetar med gallring och 400 som arbetar med förnygringsavverkning, men eftersom vissa arbetar med båda blir det totalt något lägre än 1000. Detta gör det troligt att cirka 10 % av entreprenörerna i Sverige ingår i studien, vilket talar för att resultaten om PCA-förfarandets användbarhet och kopplingen mellan den ekonomiska situationen och det kvalitativa datat är möjliga att generalisera utifrån antalet ingående entreprenörer till hela branschen.

Gällande nyckeltalsnivåerna för entreprenörerna i studien borde det även utifrån denna synvinkel gå att generalisera resultaten. Entreprenörerna i studien hade för 2006 något högre soliditet än vad SMFs medlemmar hade i medel medan avkastningen på totalt kapital var något lägre och nettomarginalen var lite högre (tabell 18) (SMF 2008). Detta tyder på att entreprenörerna i undersökningen hade något lägre kostnader för finansieringen än entreprenörer i genomsnitt. Det skulle också kunna indikera att ersättningsnivåerna skiljer sig åt mellan undersökningens entreprenörer och entreprenörer i genomsnitt. Nyckeltalskillnaderna är dock små, vilket även det talar för att studiens resultat rimligtvis kan generaliseras till hela branschen.

**Tabell 18.** Medelvärden för tre nyckeltal för 2006 för studiens entreprenörer och SMFs medlemmar (SMF 2008)

*Table 18. Three financial ratios for 2006 for the studied logging contractors and the logging contractor union's (SMF's) members (SMF 2008)*

Nyckeltal	Sveaskog	SMF
Soliditet (%)	28,3	26,5
Avkastning totalt kapital (%)	4,1	4,6
Nettomarginal (%)	2,9	2,4

#### 4.2.4. Indikatorvärdet för bedömning av entreprenörernas ekonomi

Det framtagna indikatorvärdet för bedömning av entreprenörernas ekonomiska situation känns logisk genom att de nyckeltal där höga värden eftersträvas har positiva viktningsvärden medan de där låga värden eftersträvas har negativa värden (tabell 11). Det exakta viktningsvärdet som varje nyckeltalen multipliceras med kan diskuteras och justeras i olika riktningar beroende på vad som bedöms som viktigt. I studien har dock alla nyckeltal som kommit med i den slutgiltiga analysen setts som lika viktiga och fick objektivt sin viktning utifrån hur mycket de bidrog till den totala variationen mellan entreprenörerna i materialet.

Nyckeltalen kassalikviditet, soliditet och nettomarginal framhävdes i intervjuerna som extra viktiga, men dessa särbehandlades ej i undersökningen eftersom det ansågs intressantare att se alla nyckeltal som likvärdiga och inte låsa fast sig i de invanda tankebanorna i branschen. Intressant i denna bemärkelse är att nettomarginalen var det nyckeltal som hade minst påverkan på indikatorvärdet, vilket indikerar att de kan finnas andra nyckeltal som är mer relevanta att fokusera på för att studera skillnader i entreprenörernas ekonomiska situation.

Det var lite förvånande att vid PCA så förklarade PC1 mer av den totala variationen vid analysen av nyckeltalens medelvärden för perioden 2005-2007 (42,6 %) än för år 2007 (36,7 %). En möjlig förklaring kan vara att medelvärdena blev mer centrerade eftersom påverkan av extremvärden för enskilda år mildrades, vilket gör att variationen blir mindre och därmed skulle kunna förklara den högre förklaringsgraden.

När entreprenadföretagen delas in i kvartiler efter indikatorvärdet och nyckeltalen för dessa kvartiler undersöktes, erhöles skillnader mellan de olika gruppernas medelvärden med bättre och bättre nyckeltal för varje grupp. I bilaga 5 syns visserligen att max- och min-värden överlappar en del, vilket inte är så konstigt eftersom företag kan ha sämre värden på ett fåtal nyckeltal och ändå hamna i en av de högre grupperna tack vare hopvägningen. Det anses dock vara det bästa sättet att få fram en indikation på entreprenörernas ekonomiska situation med den information och de metoder som fanns att tillgå, särskilt med tanke på att det mest rimliga alternativet hade varit en i princip subjektiv gruppindelningen.

#### **4.2.5. Koppling till enkäten**

Flest samband fanns mellan indikatorvärdet för den ekonomiska situationen 2007 och svaren på enkätens frågor, vilket var väntat eftersom enkäten besvarades hösten 2007 och den ekonomiska situation för 2007 därför borde ha påverkat svaren mest.

Ingen av de hypoteser som hade satts upp kunde bekräftas, vilket var förvånande och kan ha minst två olika förklaringar. Den ena är att det faktiskt fanns en skillnad i relationen mellan uppdragsgivaren och entreprenörer med olika ekonomisk situation, vilket diskuteras för de olika hypoteserna och sambanden nedan. Den andra möjligheten är att alla entreprenörer behandlas ungefär lika men att vid samma behandling var de med bättre ekonomi mindre nöjda än de med sämre ekonomi. Anledningen kan vara att de som det går bättre för är mer kritiska till situationen och vill förändra den samt att de har högre krav på samarbetet än de som det går sämre för. Alternativt kan det vara att de med bättre ekonomi är mer företagare och mindre maskinförare än de som det går sämre för, vilket också troligtvis innebär att de inte nöjer sig med en bra situation utan hela tiden strävar efter förbättringar. Det kan även vara så att de som har en sämre ekonomisk situation inte orkar eller vågar vara lika kritiska eftersom de måste se till att deras företag överlever.

Det sista i studien etablerade sambandet (S8) var att de entreprenörer som har bättre ekonomi är mindre nöjda med uppdragsgivaren. Eftersom dessa är mindre nöjda med flera delar i samarbetet känns det väntat att de också är mindre nöjda med uppdragsgivaren totalt sett. Det är däremot tvärt emot resultaten från Mäkinens (1997a) studie där de entreprenörer som hade bättre ekonomi var mer nöjda med sina uppdragsgivare. Mäkinen (1997a) fann också att det i Finland gick bättre för större företag. I studien återfanns dock inte något samband mellan storlek och ekonomisk framgång (H1), dvs. att företagsstorleken inte har någon betydelse för hur effektivt entreprenörerna i materialet klarar att driva sina företag. Att resultaten inte stämmer överens med tidigare studier är intressant, men det finns ingen självklar förklaring

till det. Skillnader mellan materialen kan vara en förklaring, medan en annan kan vara att arbetssituationen har förändrats sedan Mäkinens studie.

I studien återfanns ett negativt samband mellan den ekonomiska situation och framtidstro (S1) vilket kan bero på att entreprenörerna med god ekonomi har en känsla av att uppdragsgivaren vill använda deras goda ekonomiska situation som motivation till att pressa ned priserna och därav känner en oro för hur affärsrelationen skall utvecklas. En annan möjlig förklaring är kopplad till det observerade sambandet S3, i form av att de entreprenörer som det går bra för kanske faktiskt har lägre ersättning än de med sämre ekonomisk situation. De har i sådana fall fått en bättre ekonomisk situation genom att de är effektivare eller har en högre insats av eget arbete.

Inget samband fanns i studien mellan avverkningsvolym och den ekonomiska situationen (H5). Eftersom frågorna som fanns endast var relaterade till entreprenörens uppfattning, hade ett intressant angreppssätt varit att undersöka avverkad volym per avverkningsgrupp och arbetets fördelning mellan avverkningsformerna (andel gallring respektive slutavverkning), för att se koppling till den ekonomiska situationen. Detta skulle också kunna svara på frågan om entreprenörer med bättre ekonomisk situation är mer effektiva, vilket relaterar till diskussionen om S1 och S3.

I studien observerades negativa samband mellan ekonomisk situation och uppfattning om information (S5) samt feedback (S6). En trolig förklaring till detta är att uppdragsgivaren tyckte att entreprenörerna med bättre ekonomisk situation gör ett bra jobb, att de följer riktlinjer osv., och därför troligen ansåg att de inte behöver lika mycket information och feedback som andra entreprenörer. Om dessa entreprenörer faktiskt fick mindre information och feedback kan de således mycket väl vara missnöjda med det. Alternativt var dessa entreprenörer mer intresserade av sitt arbete vilket gjorde att de upplevde att de fick otillräckligt med information och feedback trots att de fick lika mycket som andra.

I studien uppdagades att entreprenörer med bättre ekonomisk situation ansåg att uppdragsgivaren var mindre bra på att kombinera miljö och produktion (S7). Detta kan kopplas till Dale, Hagen & Stamms (1993) resultat om att den pressade ekonomin i skogsbruket ledde till att entreprenörerna inte kunde ägna sig åt arbete som inte var produktivt. Det var dock förvånande att det var de som hade bättre ekonomi i studien som kände så, eftersom det känns naturligare att de borde ha utrymme till mer miljöhänsyn samt marginaler till det. En möjlig orsak kan vara att de som har bättre ekonomi har fått det genom att arbeta mer effektivt, men att det sker på bekostnad av miljöarbetet. Alternativt anser de ekonomiskt framgångsrika entreprenörerna att uppdragsgivarens miljömål är för lågt satta.

I studien observerades att entreprenörer med bättre ekonomisk situation var mindre benägna att känna sig som en viktig del av verksamheten (S12) och att de var mindre nöjda med samarbetet med uppdragsgivaren (S13), vilket kanske är naturligt när de är mindre nöjda med feedbacken (S6), kontakten (S9), informationen (S5) och organisationen (S10). De ekonomiskt framgångsrika entreprenörernas upplevelse av att de hade färre utvecklingsprojekt med uppdragsgivaren (T1) kan också vara en bidragande förklaring till att de i mindre utsträckning kände sig som en del av uppdragsgivarens verksamhet (S12). Den mindre optimistiska synen på uppdragsgivarens framtid och det mindre förtroendet för dess högsta ledning (S11) är troligen också relaterat till detta sammanhang, eftersom det är den högsta ledningens ansvar att utveckla organisationen, se till att organisationen fungerar på ett bra sätt samt att rutiner finns för kontakt med andra aktörer, varav entreprenörerna är en



grupp. Av denna anledning är det naturligt att de skulle känna mindre förtroende för den högsta ledningen (N11) när de upplever att såväl kontakten med uppdragsgivaren (S13) samt uppdragsgivarens organisation (S10) är mindre bra.

#### **4.2.6. Framtida användning av resultaten**

PCA-metodiken är intressant att använda i framtida studier för att dela in entreprenörerna i olika grupper utifrån den ekonomiska informationen. Detta är dock något som måste göras för varje nytt år eftersom metoden bygger på att hitta den största variationen och variationen kommer att vara unik i varje ny uppsättning data. Själva beräkningsformeln för indikatorvärdet (formel 5 och 6) kan troligen användas framöver på entreprenörerna i datat för att se ett entreprenadföretags ekonomiska utveckling över tid. Vilket värde som indikatorvärdet skall ha för att ett företag generellt skall bedömas som ekonomiskt framgångsrikt går således inte avgöra utifrån studien, eftersom indikatorvärdet är framtaget utifrån variationen i det analyserade materialet. Applicering av formlerna på annat material skulle därmed också kunna ge vilseledande resultat. De nyckeltal som återfinns i de olika kvartilerna baserade på indikatorvärdet (Bilaga 5) borde dock ge intressanta och användbara indikationer angående spännvidden och fördelningen mellan olika nyckeltalsvärden över entreprenörers ekonomiska situation. Vad som ses som bra kommer också att variera med konjunkturcyklerna.

Resultaten från studien är rakt motsatt till Mäkinens (1997a) resultat, vilket indikerar att sambandet mellan synen på uppdragsgivaren och det ekonomiska resultatet har förändrats över tid och kommer med all sannolikhet att göra det igen. Därför bör kopplingen mellan indikatorvärdet och enkäten ses som en ögonblicksbild som visar hur situationen var 2007.

#### **4.3. Framtida studier**

Under intervjuerna framkom det en rad intressanta saker som inte varit möjliga att undersöka i detta arbete men kan vara intressant för framtida studier. En av de intressantaste sakerna att undersöka skulle vara huruvida entreprenörerna använder avskrivningarna för att förändra resultatet och i så fall hur och om det går att mäta. Detta anses viktigt för att kunna se om entreprenörerna gör så kallade bruttoaffärer, vilket kan leda till ekonomiska problem i framtiden. En annan är de rekommendationer till kostnadsnivåer (tabell 5) som en av experterna gav. Ytterligare en annan intressant studieinriktning är att undersöka eventuella samband mellan den ekonomiska situationen och syftet med att driva företaget samt ledarskapet i företaget. Slutligen skulle det vara intressant att undersöka om entreprenörerna får tillräcklig kostnadstäckning för faktorer de inte själva kan påverka, som exempelvis för bränslekostnader och flyttar mellan drivningsobjekt.

#### ***4.4. Slutsatser***

Principalkomponentanalys (PCA) är enligt studien en lämplig metod för att objektivt sammanväga ekonomiska data för att gruppera skogsentreprenadföretag efter deras ekonomiska situation. Eftersom PCA identifierar den största variationen i det analyserade materialet så måste dock en ny analys göras för varje nytt material. Det genom PCA framtagna Indikatorvärdet i studien kan därför inte i sig användas för analys av en given entreprenörs ekonomiska situation, men genom jämförelser mot de faktiska nyckeltalen i de framtagna grupperna med olika ekonomisk situation bör goda indikationer för entreprenörens situation kunna fås.

Entreprenörer med bättre ekonomisk situation var mindre nöjda med uppdragsgivaren. Detta kan bero på en faktisk skillnad i behandlingen av entreprenörer eller på att entreprenörer med bättre ekonomisk situation generellt är mer kritiska gentemot uppdragsgivaren och har högre krav på samarbetet för att vara nöjda.

Jämfört med närliggande branscher verkar skogsentreprenörerna ha en något sämre ekonomisk situation.

## Referenser

### *Litteratur*

- ASKUS (2008). PowerPoint presentation: Skogsmaskinentreprenörer Sveaskog. Askus, Box 5241, 102 45 Stockholm.
- Ax, C., Johansson, C. & Kullvén, H. (2005). Den nya ekonomistyrningen. Malmö: Liber Ekonomi. ISBN: 91-47-17585-6.
- Beneda, N. (2007). Performance and distress indicators of new public companies. *Journal of Asset Management* 8, 24–33.
- Beaver, W. H. (1966). Financial Ratios As Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research* 4, 71-111.
- Bryman, A. & Bell, E. (2005). Företagsekonomiska forskningsmetoder. Malmö: Liber Ekonomi. ISBN: 91-47-07510-4.
- Dale, Ø., Hagen, K.B. & Stamm, J. (1993). Driftøkonomi og arbeidsmiljø blant norske skogsmaskinentreprenører. *Rapp. Skogforsk*, 25/93. ISBN: 82-7169-639-4.
- Davner, L. (2003). Det här området fick vi på anbud. *Skogen* 11, sid 11-15.
- Davner, L. (2004). Knapp marginal och tuffa tider. *Skogen* 2, sid 10.
- Ek, B. (2008). Synd om entreprenörerna. *Skogen* 8, sid 51.
- Eriksson, U. & Källgren, F. (2008). Nyckeltal och finansiell kris: En studie av bioteknikbranschen. Studentuppsats. Uppsala universitet: Företagsekonomiska institutionen
- Göransson, L.-G. & Sandström, U. (2008). SKOGENs chefredaktör smutskastar entreprenörerna. *Skogen* 9, sid 47-48.
- Grönvall, Anders. Statistiker, Skogsstyrelsen analysenheten. Telefonsamtal 2009-02-06.
- Hamilton, L.C. (1992). *Regression with graphics: A second course in applied statistics*. Belmont: Duxbury Press. ISBN-13: 978-0-534-15900-9.
- Hultåker, O. (2002). Skogsentreprenad idag och i framtiden – En kvalitativ studie av skogsmaskinentreprenörers verksamhet och framtidsvisioner. Examensarbete. Uppsala: Sveriges lantbruksuniversitet. ISSN 1651-4467.
- Hultåker, O. (2006). Entreprenörskap i skogsdrivningsbranschen: En kvalitativ studie om utveckling i små företag. Doktorsavhandling. Uppsala: Sveriges lantbruksuniversitet. *Acta Universitatis Agriculturae Sueciae* 2006:87.
- Kedner, G. (1975). Företagskonkurser : problem - analys - utvärdering – åtgärder. Lund: Det skånska centraltryckeriet. (Statens industriverk: utredningar SIND 1975:2).

- Larsson, C.-G. (red.) (2008). Företagets finanser. Lund: Studentlitteratur. ISBN: 91-44-01525-9.
- Lidén, E. (1988). Skogsmaskinägarens vardag. I: *Skogsfakta konferens 13/89 Teknik och virke*. Skogskonferensen, Umeå, 1988-11-30. 9-14. Uppsala : Sveriges lantbruksuniversitet. ISBN 91-576-3867-5.
- Lidén, E. (1989) Skogsmaskinägarens arbetssituation. Garpenberg: Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för skogsteknik. Rapport nr 178. ISBN: 91-576-3596-X
- Mernelius, P. (1999). Hantering av avverkningsuppdrag avseende information och redovisning. Examensarbete. Skinnskatteberg: Sveriges lantbruksuniversitet. 1999:19.
- Minitab® 15.1.20.0. (2008). Minitab help: Cluster Observations.
- Mäkinen, P. (1988). Summary: Forest machine contractor as an entrepreneur. *Folia Forestalia* 717, sid 37.
- Mäkinen, P. (1993). Strategies used by timber truck transport companies to ensure business success. *Acta Forestalia Fennica* 238, 74-81.
- Mäkinen, P. (1997a). Success Factors for Forest Machine Entrepreneurs. *Journal of forest engineering* 8 (2), 27-35.
- Mäkinen, P. (1997b). The profitability of the timber transport business before and after deregulation. *Scandinavian Journal of Forest Research* 12 (2), 209-215.
- Mäkinen, P. (2001). Competitive Strategies applied by Finnish timber carriers following deregulation . *Silva Fennica* 35 (3), 341-351.
- Pekka, L. (2008). Omfattande ekonomisk analys visar: Var tredje skogsentreprenör gjorde förlust!. *Tidningen Skogsteknik* 2008:1, 34-35.
- Sveriges Åkeriföretag. (2007). Ekonomiska nyckeltal för åkeribranschen 1997-2006 (10 år). Sveriges Åkeriföretag, Danderyd.
- Thomasson, J., Arvidson, P., Lindquist, P., Larson, O. & Rohlin, L. (2005). Den nya affärsredovisningen. Uppl. 16:1. Malmö: Liber ISBN: 91-47-07692-5.
- Trost, J. (1997). Kvalitativa intervjuer. 2 uppl. Lund: Studentlitteratur.
- Zar, J.H. (1999). Biostatistical analysis. 4ed. New Jersey: Prentice hall. ISBN 0-13-081542-X.

### ***Internet***

Björn Lundén Information AB 2008. Ekonomisk uppslagsbok - Björn Lundén Information AB. [online]. Tillgänglig: <http://www.blinfo.se/boksidor/eob/sok.gml?term=A&limit=500> [2008-09-09]

Hogia AB 2008. Nyckeltalskolan. [online]. Tillgänglig: [http://www.ekonomi-info.nu/nyckeltalsskolan\\_275.asp](http://www.ekonomi-info.nu/nyckeltalsskolan_275.asp) [2008-09-09]

UC 2008. UC.se. [online] Tillgänglig: <http://uc.se/show.php?id=1000162> [2008-08-22]

SMF 2008. Skogsmaskinföretagarna. [online] 2008-02-01 Tillgänglig: [http://www.skogsentreprenad.nu/index.php3?use=document&cmd=list\\_dir&directory=138&lang=1](http://www.skogsentreprenad.nu/index.php3?use=document&cmd=list_dir&directory=138&lang=1) [2009-02-04]

## **Bilaga 1 - Nyckeltal samt balans och resultaträkning**

Nettoomsättning: Intäkter från försäljning av varor och tjänster inom den normala verksamheten för företaget (UC 2008).

Avskrivningar: Den del av en utgift för en tillgång som beräknas ha förbrukats det gångna året, denna del är en kostnad (Björn Lundén Information AB 2008). Avskrivningen skall motsvara tillgångens värde minskning.

Rörelseresultat: Företagets inkomster minus utgifter från verksamheten (Björn Lundén Information AB 2008). Detta är resultatet innan finansiella poster, bokslutsdepositioner och skatt.

Summa finansiella intäkter: Består av ränteintäkter och utdelningar (Björn Lundén Information AB 2008)

Summa finansiella kostnader: Är räntekostnader för lånat kapital (Björn Lundén Information AB 2008)

Resultat före bokslutsdepositioner: Resultat innan bokslutsdepositioner och skatt.

Bokslutsdepositioner: Disposition till den obeskattade reserven (periodiseringsfond och överavskrivningar) eller uttag från denna. ett sätt för företag att skjuta upp skattekostnader (Ax et al.. 2005).

Resultat före skatt: Resultatet när endast skatt återstår at betala.

Skatt: Skatt på den vinst som företaget gör.

Anläggningstillgång: Tillgång som avses att stadigvarande brukas inom företaget exempelvis byggnader mark maskiner inventarier (Ax et al. 2005).

Varulager: Är tillgångar som är tänkta att förbrukas eller att användas i tillverkningen detta rör sig om förbrukningsvaror, råvaror, produkter i arbete och färdig varulager (Björn Lundén Information AB 2008).

Kundfordringar: En fordran på en kund inkl moms (Ax et al. 2005).

Omsättningstillgångar: Tillgång som ej är anläggningstillgång (Ax et al. 2005).

Summa tillgångar: summan av anläggningstillgångarna och omsättningstillgångarna (Björn Lundén Information AB 2008).

Aktiekapital: Summan av det nominella värdet för alla aktier (UC 2008)

Summa eget kapital: Skillnaden mellan företagets tillgångar (Aktiekapital + Fonder + Balanserade vinstmedel + Årets resultat) och skulder (Björn Lundén Information AB 2008).

Obeskattade reserv: Består av bl.a obeskattad reserv och överavskrivningar dessa har an ej betalt skatt på. Syftet är att utjämna variationerna mellan goda och dåliga år. Består då i egentligen av en del eget kapital och en del skatteskuld (Ax et al. 2005).

Långfristiga skulder: Förfaller till betalning om mer än ett år (Björn Lundén Information AB 2008).

Leverantörsskulder: Skuld till leverantör i redovisningen ses den som kortsiktig (Björn Lundén Information AB 2008)

Kortfristiga skulder: Förfaller till betalning inom ett år (Björn Lundén Information AB 2008).

Summa eget kapital och skulder: Med det finansieras företaget sina tillgångar kallas även balansomslutning (Ax et al. 2005).

Avkastning på eget kapital: Visar avkastning på det egna kapitalet som finns i företaget, viktigt främst för investerare (Larsson 2008).

$$\frac{\text{Re sultat efter finansnetto}}{(0,7 \times \text{obeskattad reserv}) + \text{summa eget kapital}} \quad (\text{UC 2008})$$

Avkastning på totalt kapital: Visar rörelserisken i ett företag och hur ledningen sköter företaget om de lyckas skapa mervärde i företaget (Larsson 2008)

$$\frac{\text{Rörelseresultat} + \text{finansiella int äkter} (+ \text{jämförelsestörande poster om positiva})}{\text{Summa skulder} + \text{Eget kapital}} \quad (\text{UC 2008})$$

Genomsnittlig skuldränta: Visar de genomsnittliga skuldränta för företagens alla skulder.

$$\frac{\text{Finansiella kostnader} (+ \text{jämförelsestörande poster om negativa})}{\text{Kortfristiga skulder} + \text{Långfristiga skulder} + (0,3 \times \text{obeskattad reserv}) + \text{avskrivningar}} \quad (\text{UC 2008})$$

Riskbuffert: Mäter den finansiella risken i ett företag om den är negativ betyder det att företaget förlorar pengar för varje lånad krona. (Ax et al. 2005).

*Avkastning på totalt kapital - Genomsnittlig skuldränta* (UC 2008)

Bruttomarginal: Visa hur stor täckningsgrad företaget har efter kostnaden för tillverkningen till administration, försäljning, avskrivningar, skatt osv. (Larsson 2008)

$$\frac{\text{Re sultat före avskrivningar}}{\text{Summa rörelse int äkter}} \quad (\text{UC 2008})$$

Rörelsemarginal: Hur stor andel av varje omsatt krona som är kvar för att täcka räntekostnader, skatt och till vinst. (Hogia AB 2008 ).

$$\frac{\text{Resultat efter avskrivningar}}{\text{Summa rörelseintäkter}} \quad (\text{UC 2008})$$

Nettomarginal: Hur mycket som är kvar av varje krona efter rörelsekostnader och finansieringskostnader (Björn Lundén Information AB 2008).

$$\frac{\text{Resultat efter finansnetto}}{\text{Summa rörelseintäkter}} \quad (\text{UC 2008})$$

Cash flow/totala skulder (kassaflöde/skulder): Visar hur stor del av skulderna i ett företag som kan täckas med medel som företaget genererar. (Larsson 2008).

Omsättning per anställd: Summan av rörelseintäkterna dividerat med antalet anställda (UC 2008). Detta är ett mått på produktiviteten i företaget (Hogia AB 2008).

Resultat efter finansnetto i förhållande till antal anställda: Visar hur mycket varje anställd bidrar med till bokslutsdepositioner, skatt och vinst.

Kassalikviditet: Är ett mått på företagets betalningsförmåga på kort sikt (UC 2008).

$$\frac{\text{Omsättningstillgångar} - \text{varulager}}{\text{Summa kortfristig skulder}}$$

Soliditet: visar hur stor del av företagets tillgångar som finansieras av eget kapital är ett mått på företagets finansiella styrka (Larsson 2008).

$$\frac{(0,7 \times \text{obeskattad reserv}) + \text{Summa eget kapital}}{\text{Summa skulder och eget kapital}} \quad (\text{UC 2008})$$

Skuldsättningsgrad: Visar förhållandet skulder/eget kapital och är ett annat mått på företagets finansiella ställning (Larsson 2008).

$$\frac{\text{Kortfristiga skulder} + \text{Långfristiga skulder} + (0,3 \times \text{obeskattad reserv}) + \text{avsättningar}}{\text{Summa eget kapital} + (0,7 \times \text{obeskattade reserver})} \quad (\text{UC 2008})$$

Konsolideringsgrad: Skillnaden mot soliditeten är att 100 % av den obeskattade reserven är med (UC 2008). Detta visar företagets verkliga förmåga att klara förluster eftersom de obeskattade reserverna upplöses vid förlust. När det sker betalar företaget ingen skatt.

$$\frac{\text{Summa eget kapital} + \text{obeskattad reserv}}{\text{balansomslutning}}$$

Antal anställda: Antal anställda i företaget

Lönesumma: Den totala summan av löner under året.



## Resultaträkning

Nettoomsättning

- kostnad sålda varor (Avskrivningar ingår här)

= Bruttoresultat

- försäljnings-, FoU- och administrativa kostnader

= Rörelseresultat

+ Ränteintäkter

- Räntekostnader

= Resultat efter finansiella poster

- Bokslutsdispositioner

± Extraordinära kostnader och intäkter

= Resultat före skatt

-Skatt

=Årets resultat

**Figur B1.** Resultaträkningen. Fritt efter Larsson (2008) och Thomasson et al. (2005).

**Figure B1.** Consolidated statement of income. After Larsson (2008) and Thomasson et al. (2005)

## Balansräkning

Tillgångar	Eget kapital och skulder
Anläggningstillgångar	Eget kapital
<ul style="list-style-type: none"><li>• Materiella<ul style="list-style-type: none"><li>○ Byggnader</li><li>○ Maskiner</li><li>○ Inventarier</li></ul></li><li>• Finansiella<ul style="list-style-type: none"><li>○ Långfristiga fordringar</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aktiekapital</li><li>• Fonder</li><li>• Balanserad vinst</li><li>• Årets resultat</li></ul>
Omsättningstillgångar	Obeskattad reserv
<ul style="list-style-type: none"><li>• Varulager</li><li>• Kundfordringar</li><li>• Kassa och bank</li></ul>	Långfristiga skulder
	Kortfristiga skulder
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Skulder till institut</li><li>• Leverantörsskulder</li><li>• Övriga skulder</li></ul>

**Figur B2.** Balansräkning. (Larsson 2008).

**Figure B2.** Balance sheet (Larsson 2008).

## Bilaga 2 - Enkätundersökningen

### Introtext på Webben

*Läs detta först!*

### Frågor och svarsalternativ

De flesta frågor i denna enkät består av frågor med bundna svarsalternativ. Många av dem är formulerade som positiva påståenden. Svarsalternativen går från 1 till 5, där 1 innebär att du inte instämmer alls och 5 betyder att du instämmer helt med påståendet. Välj det svarsalternativ som ligger närmast din egen uppfattning.

Det kan hända att du tycker vissa frågor är svåra att svara på. Du kanske saknar erfarenhet av det vi frågar om. Har du ändå en uppfattning vill vi att du besvarar frågan. Din uppfattning är viktig! Tänk inte för länge på varje fråga. Meningen är att du ska svara spontant, utifrån din egen uppfattning. Kan du inte svara finns oftast ett vet ej-alternativ att kryssa i.

### Anonymitet?

Konsultföretaget Askus svarar för att dina svar hanteras konfidentiellt. Ingen på Sveaskog kommer att kunna se ditt enskilda svar.

När alla enkäter kommit in till Askus kommer de att databearbetas och sammanställas i olika rapporter. Rapporter tas fram för skogsrörelsen som helhet, för varje verksamhetsområde och för alla enheter med minst tre svarande.

### Frågor

Om du har frågor om undersökningen är du välkommen att höra av dig till någon av nedanstående personer:

För frågor gällande Sveaskog och Sveaskogs verksamhet:

Torgil Granström

Tel: 0911-784 17

Mail: [torgil.granstrom@sveaskog.se](mailto:torgil.granstrom@sveaskog.se)

Urban Nordmark

0911-784 21

[urban.nordmark@sveaskog.se](mailto:urban.nordmark@sveaskog.se)

För tekniska frågor och frågor gällande undersökningen som sådan:

Nils Karlander, Askus

Tel: 08-459 80 01

Mail: [nils.karlander@askus.se](mailto:nils.karlander@askus.se)

### Telefonintro

Hej, jag heter NN och ringer på uppdrag av Sveaskog. För att förbättra kontakten med dig som skogsmaskinentreprenör skulle jag vilja ställa några frågor till dig. Dina svar är helt konfidentiella och inga enskilda svar kan utläsas. Intervjun tar 5-10 minuter.

Går det bra nu?

[Om det inte går bra nu, avtala tid]

Först en kontrollfråga:

Stämmer det att du är ägare till ett företag som arbetar med skogsmaskinentreprenad åt Sveaskog?

[Om nej, ta reda på om man kommit helt fel, eller om det finns någon annan på företaget som man bör prata med]

### **Bakgrundsfrågor**

Först kommer några bakgrundsfrågor om dig och ditt företag, därefter följer frågor om dina uppfattningar om Sveaskog, avverkningsledaren m.m.

Frågorna handlar bara om din verksamhet som skogsmaskinentreprenör. För att korta ner texten, skriver vi fortsättningsvis bara "entreprenör", men det är hela tiden skogsmaskinverksamheten vi avser.

**1. I vilken bolagsform bedriver Du verksamheten som entreprenör?**

- Aktiebolag
- Handelsbolag
- Enskild firma
- Annat: \_\_\_\_\_

**2. Företagets storlek: Hur många maskingrupper finns det totalt sett i ditt företag?** (Som maskingrupp räknas vanliga kombinationer av maskiner vid avverkning, t ex en skördare + en skotare. Har du endast en maskin, räknas även den som "en maskingrupp")  
[behöver inte läsas upp i telefon...]

[Kryssalternativ, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 eller fler] maskingrupper

**3. Jobbar du som ägare också aktivt i produktionen?** (Genom att köra en eller flera olika maskintyper?)

- Ja, helt eller delvis
- Nej

**4. Ser Du Sveaskog som...**

(ange det alternativ som passar bäst)

- Huvudsaklig eller enda uppdragsgivare
- En av flera likvärdiga uppdragsgivare
- En mindre eller kompletterande uppdragsgivare

**4b. Har du under de senaste två åren haft avverkningsuppdrag från någon annan än Sveaskog?**

- Ja
- Nej

**5. Av de uppdrag du utfört senaste året åt Sveaskog, hur stor del av dessa avser Sveaskogs egen mark?**

- 0-25 %
- 26-50 %
- 51-75 %
- 75-100%

**6. Vilken typ av avtal har du f.n. med Sveaskog?**

- Tillsvidareavtal med 6 månaders uppsägningstid
- Ettårsavtal, dvs med 12 månaders löptid
- Avtal med 18 månaders löptid
- Annan form av avtal med Sveaskog
- Inget avtal [[Hoppa till fråga 8](#)]

**7. Upphandlingsform? [Ej för dem som svarat inget avtal på fråga 6]**

**På vilket sätt upphandlade Sveaskog det nuvarande avtalet med Dig?**

- Genom en s k Öppen upphandling, via ett anbud från dig
- Via en Riktad upphandling
- Genom omförhandling/förlängning tidigare avtalsform
- Annat: \_\_\_\_\_

## **Övergripande uppfattning och erfarenheter av Sveaskog**

Vi börjar med några övergripande frågor om Sveaskog och Sveaskogs verksamhet. Svara på en femgradig skala där 1 betyder instämmer inte alls och 5 betyder instämmer helt. Har du ingen uppfattning i en fråga kan du alltid svara "vet ej".

8. Jag tror på Sveaskogs framtid som ett framgångsrikt skogsägande företag
9. Jag ser Sveaskog som en stabil uppdragsgivare
10. Sveaskog eftersträvar en långsiktig relation med mitt företag
11. Jag känner mig som en viktig del i Sveaskogs verksamhet
12. Jag känner mig stolt över att ha Sveaskog som uppdragsgivare
13. Jag har stort förtroende för Sveaskogs högsta ledning och hur Sveaskog leds som företag
14. Sveaskog anstränger sig aktivt för att hitta mervärden i affärer och leveranser tillsammans med oss
15. Sveaskog är mycket bra på att förstå mina behov som entreprenör
16. Jag upplever Sveaskog som en väl fungerande organisation
17. Sveaskog är idag en bättre fungerande organisation än för ett år sedan
18. Jag upplever att samarbetet *inom* Sveaskog fungerar bra

**Min bild av Sveaskog är att bolaget...**

19. drivs på affärsmässiga grunder
20. är bra på att kombinera produktion och miljö
21. sköter skogstillgångarna på ett långsiktigt uthålligt sätt

### Information...

22a. Hur får du information om Sveaskog och Sveaskogs verksamhet?

*Kryssa i alla källor du använder idag.*

- Avverkningsledaren eller annan personal på Sveaskog
- På Internet via [www.sveaskog.se](http://www.sveaskog.se)
- Tidningen Kubiken
- Tidningen Forum Sveaskog
- Kvartalsrapporter och årsredovisningar från Sveaskog

22b. Vilken av dessa vill du helst använda dig av i framtiden?

- Avverkningsledaren eller annan personal på Sveaskog
- På Internet via [www.sveaskog.se](http://www.sveaskog.se)
- Tidningen Kubiken
- Tidningen Forum Sveaskog
- Kvartalsrapporter och årsredovisningar från Sveaskog

### Avtal och ersättning

Nu några frågor om Sveaskogs avtal med dig som entreprenör. Skalan är fortfarande mellan 1 och 5. Finns det frågor som inte är relevanta för dig, svara VET EJ.

[E] för dem som svarat "Inget avtal" enligt fråga 6

#### Sveaskog...

- 23. är proffsiga i sitt agerande vid upphandlingar och avtalsförhandlingar
- 24. erbjuder avtalsformer som är enkla och begripliga
- 25. söker alltid lösningar som gagnar båda parter i förhandlingar
- 26. ser alltid förhandlingarna som en konstruktiv diskussion
- 27. är bra på att värdera andra faktorer än bara pris vid upphandlingar
- 28. är bra på att leva upp till sina egna åtaganden i avtalet

#### [Samtliga]

- 29. erbjuder priser och ersättningsnivåer som är marknadsmässiga
- 30. ställer krav på maskiner och utrustning som är rimliga
- 31. ställer andra krav på entreprenören (kompetens, försäkringsskydd, arbetsrutiner mm) som är rimliga
- 32. kan erbjuda tillräckliga avverkningsvolymen för min verksamhet
- 33. kan erbjuda en jämn fördelning av uppdrag över året

## Kontaktperson/avverkningsledare

Nu kommer några frågor om din kontaktperson eller huvudsakliga avverkningsledare på Sveaskog.

Stämmer det att [Avverkningsledare från register] är din huvudsakliga avverkningsledare inom Sveaskog?

Ni, främst i Västerbotten med ansvar 36xx och 37xx, som har haft kontakt med flera avverkningsledare och därmed inte kan bedöma en enskild, välj "Gemensam bedömning av flera avverkningsledare" i rullistan nedan

[om annan än angiven avverkningsledare – "rätt" namn väljs från list/ "rullgardin" i webbenkäten respektive noteras av telefonintervjuaren]

### Min närmaste kontaktperson/avverkningsledare...

34. är klar och tydlig i sin roll mot mig som entreprenör
35. är bra på att informera
36. är bra på att fatta beslut
37. tar tag i problem som uppstår i affärsrelationen
38. är bra på att planera arbetet på ett sätt som tar hänsyn till mig som entreprenör
39. har tillräcklig kontakt med mig för att jag ska kunna arbeta effektivt
40. är mycket lätt att få kontakt med
41. har de befogenheter som krävs
42. är bra på att ge beröm för goda arbetsinsatser
43. ger även konstruktiv kritik när saker och ting inte fungerat bra från min sida
44. får ofta synpunkter *från mig* på hur han kan bli bättre i sin roll som avverkningsledare
45. tar vara på synpunkter och förslag från mig som entreprenör
46. tar initiativ till gemensamma utvecklingsprojekt
47. är bra på att förklara Sveaskogs strategier och mål så att jag förstår vad de innebär i min roll som entreprenör

## Avverkningsdirektiv mm

Nu några frågor om avverkningsdirektiven och den information du har tillgång till, bl a via Valswebben

- 47(B). Den information jag har tillgång till (via webben) är alltid aktuell
48. Avverkningsdirektiven innehåller den information jag behöver från Sveaskog för att kunna planera mitt dagliga arbete
49. Avverkningsledaren har bra framförhållning i sin planering och sin uppdatering av avverkningsdirektiven
50. De avverkningsdirektiv jag behöver för min verksamhet stämmer alltid med verkligheten
51. Sveaskog har ändamålsenliga vägar och uppställningsplatser
52. Avverkningsledaren underlättar alltid för mig att starta upp nya avverkningsobjekt

## Affärsutvecklingssamtalet

Följande frågor handlar om det s.k. Affärsutvecklingssamtalet, som är den årliga avstämningen du förväntas ha med din avverkningsledare kring samarbetet - utöver de frågor som regleras av affärsavtalen.

53. Har du haft affärsutvecklingssamtal under de senaste 12 månaderna?

- Ja
- Nej [Gå till nästa område/Samverkan]

[Ej för dem som svarat "Nej" på fråga 53]

54. Jag är mycket nöjd med kvaliteten på affärsutvecklingssamtalet

55. Jag upplever att avverkningsledaren var väl förberedd inför affärsutvecklingssamta

56. Jag var själv väl förberedd inför affärsutvecklingssamtalet

57. Samtalet resulterade i förslag till gemensamma förbättringsåtgärder

## Samverkan

Nu några frågor om dina kontakter och ditt samarbete med personer utanför Sveaskog.

58. Jag har ett bra samarbete med åkare och transportörer i samband med avverkningen

59. Jag har ofta kontakter med markägare och andra privatpersoner i samband med arbetet åt Sveaskog

60. Jag har tillräcklig kunskap för att kunna svara på allmänna frågor om Sveaskog

61. Jag förmedlar kontakter och information vidare till Sveaskogs representanter

62. I min roll som entreprenör, förmedlar jag alltid en positiv bild av Sveaskog

[Om "1" eller "2" → öppen följdfråga: ]

62a. Vad är det främsta skälet till ditt svar?

---

---

## Andra uppdragsgivare

Nu några frågor där jag vill att du jämför Sveaskog med de erfarenheter du har av andra uppdragsgivare.

**63. Hur upplever du Sveaskog jämfört med andra uppdragsgivare vad gäller...**

- a) att eftersträva långsiktighet och stabilitet i relationen till dig
- b) planerings- och förberedelsearbete
- c) fältpersonalens kompetens
- d) priser och ersättningsvillkor
- e) samarbetsklimat och lyhördhet för dina behov som entreprenör

## Ytterligare alternativ till samverkan

Nu till några olika områden som det är tänkbart att Sveaskog skulle kunna hjälpa dig som entreprenör med. Skalan är fortfarande från 1-5 som står för inte alls till mycket gärna.

### 64. Hur gärna vill du att Sveaskog erbjuder dig hjälp med...

- a. utbildningar
- b. rekrytering av personal
- c. teknikutveckling
- d. upphandling av förbrukningsvaror
- e. kontrakt med underleverantörer för förmånliga priser på reservdelar, bränsle etc
- f. finansieringshjälp vid maskinköp
- g. Något annat? \_\_\_\_\_

## Framtidstro

Några frågor om hur du ser på framtiden i din egen verksamhet. Skalan från 1 till 5 går nu från minska avsevärt till öka avsevärt.

65. Hur tror du, rent allmänt, att omsättningen i ditt företag kommer att utvecklas under det närmaste året?
66. ...under de närmaste 2-3 åren?
67. Hur tror Du att dina affärsrelationer med Sveaskog kommer att utvecklas det närmaste året, räknat som omsättning
68. Hur skulle Du önska att din affärsrelation med Sveaskog utvecklas under de närmaste 2-3 åren, räknat som omsättning

## Sammanfattningsvis...

Avslutningsvis några sammanfattande frågor: Hittills har du svarat på en skala från 1 till 5, jag vill nu att du i stället svarar på en skala från 1 till 10. Det innebär att 10 nu motsvarar det bästa betyget och 1 det lägsta.

69. Med tanke på alla dina erfarenheter, hur nöjd eller missnöjd är du med Sveaskog?
70. Om du tänker på de förväntningar du har på Sveaskog, hur väl motsvarar Sveaskog dessa förväntningar?
71. Föreställ dig den perfekta uppdragsgivaren. Hur nära eller långt ifrån detta ideal tycker du att Sveaskog ligger?

### 72. Har du några övriga kommentarer du vill lämna till Sveaskog?

---

---

---

---



## Bilaga 3 - Frågeguide till intervjuerna

### Frågor till mer ekonomiskt insatta personer och entreprenörer med god ekonomisk kunskap

- Vad är ekonomiskt det viktigaste för entreprenörerna?
- Vilka nyckeltal anser du vara de viktigaste för entreprenörerna?
- Vilka nyckeltal anser du påverkar varandra?
- Hur viktig är soliditeten?
  - Vad bör den ej understiga?
  - Är en minskande soliditet och ökande tillgångar vanligt? (Kan vara tecken på en ekonomisk kris)
  - Är en ökande soliditet och en nästan obefintlig omsättningsutveckling vanligt? (Kan vara tecken på en ekonomisk kris)
- Hur tycker du att omsättningsutvecklingen skall se ut?
  - Vad är en dåligt utveckling?
- Vilken av bruttomarginal, rörelsemarginal och nettomarginal tycker du är viktigas?
  - Vad är anledningen till att du tycker det?
  - Hur viktiga är de andra två?
  - Hur stor skall nyckeltalen vara?
  - Vad bör de ej understiga?
- Vad anser du om avkastningen på totaltkapital?
  - Hur stor bör den vara?
  - Hur stor skall den minst vara?
  - Vilken utveckling är önskvärd?
- Vad anser du om avkastningen på eget kapital?
  - Hur stor bör den vara?
  - Hur stor skall den minst vara?
  - Vilken utvecklingen är önskvärd?
- Är kassaflödet/skulder ett relevant nyckeltal för skogsbranschen?
  - Enlig en del litteratur har det en fallande trend för företag på väg in i en kris, tycker du att det kan stämma även i skogsbranschen?
  - Vad är anledningen till att du anser det?
- Hur viktig är kassalikviditeten?
  - Hur stor bör den vara?
  - Vad bör den ej understiga?
- Vad tycker du att skulder/omsättningen visar?
  - Kan det visa skillnad mellan olika framgångsrika företag och ej framgångsrika?

- Vilken nivå bör det ha?
- Hur påverkar räntor och amorteringar entreprenörerna?
- Hur viktigt är kortfristiga skulder/tillgångar?
  - Utvecklingen av detta nyckeltal?
  - Vad bör kvoten ligga på?
- Vad anser du om förändringen av tillgångar i absoluta termer?
  - Hur bör den se ut?
- Vad anser du om förändringen av långfristiga skulder i absoluta termer?
  - Hur bör den se ut?
- Vad anser du om förändringen av kortfristiga skulder i absoluta termer?
  - Hur bör den se ut?
- Vad anser du om förändringen av eget kapital i absoluta termer?
  - Hur bör den se ut?

## Frågor till Entreprenörer

- Vad är det viktigast för dig ekonomiskt?
  - Vad är anledningen till det?
- Vad gör att du väljer att driva företaget vidare?
- Vad i ett avtalsförslag gör att du accepterar det?
- Vilka är de viktigaste tecknen på framgång, ekonomiskt sett?
- Vilka är de viktigaste tecknen på ekonomiska problem?
- Vad är ekonomiskt sett det bästa med att vara entreprenör?
  - Vad är anledningen till det?
- Vad är det ekonomiskt sämsta med att vara entreprenör?
  - Vad är anledningen till det?
- Hur stora skulder skulle du vill ha?
  - Vad anser du vara en för stor skuld?
  - Vad anser du vara en lagom stor skuld?
- Vad tycker du om Kortfristiga skulder?
  - Hur stora får de vara?
  - Hur tycker du att utvecklingen av dem skall vara?
- Hur viktigt är en god tillgång på likvida medel (kontanter)?
  - Hur vill du att tillgången på kontanter skall vara?
  - Vad anser du om förhållandet mellan kontanter och kortfristiga skulder?
- Hur viktig är omsättnings(inkomst)utvecklingen?
  - Vad tycker du är en bra omsättningsutveckling?
  - Vad tycker du är en dålig omsättningsutveckling?
- Tycker de att förhållandet mellan skulder och inkomster säger?
- Hur påverkar räntor och amorteringar dig?
  - Hur skulle du vill att de var?
- Hur viktigt är resultatet före avskrivningar?
  - I förhållande till inkomster
- Hur viktigt är resultatet efter avskrivningar?
  - I förhållande till inkomster?
- Hur viktigt är resultatet efter räntekostnader?
  - I förhållande till inkomster?
- Hur tycker du att tillgångar skall förändras?

- Vad anser du om en snabb tillgångs ökning?
- Hur viktigt är det med en stor andel eget kapital?
  - Hur stort tycker du att det skall vara?
  - Vad är ett dåligt eget kapital?
- Vad tycker du om avkastning på totalt kapital (rörelse resultat + finansiella kostnader/total kapital)?
- Vad tycker du om avkastningen på eget kapital (resultat efter finansnetto/ eget kapital + 0,7 obeskattad reserv)?
- Vilka saker tycker du påverkar varandra ekonomiskt?

## Bilaga 4 - Sammanställning av värden för de 14 relevanta nyckeltalen

**Tabell B1.** Medelvärden, median, max- & min-värde, kvartiler samt standardavvikelsen (SA) för 2005 för de 90 entreprenörerna i studien

*Table B1. The mean, median, maximum value, minimum value, quartile and standard deviation for the for the year 2005 for the 90 contractors in the study*

Beteckning	Nyckeltal	Min	1st kvartil	Median	3e kvartil	Max	Medelvärde	SA
N1	Nettoomsättning (kkkr)	1476	3834	5955	10042	28323	8007	5753
N2	Tillgångar (kkkr)	1138	3720	6100	10255	30297	7727	5875
N3	Bruttomarginal (%)	2	17	24	29	67	24	11
N4	Nettomarginal (%)	-20	0	4	11	34	6	10
N5	Kassalikviditet (%)	31	71	90	128	507	104	63
N6	Soliditet (%)	-1	18	26	35	74	28	15
N7	Skulder/ omsättning (%)	15	48	63	79	148	64	25
N8	Korta skulder/ tillgångar (%)	11	25	30	40	93	34	14
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	-2	26	33	44	163	38	26
N10	Avkastning eget kapital (%)	-1069	1	24	50	154	11	124
N11	Avkastning totalt kapital (%)	-13	3	7	15	41	9	10
N12	Omsättning/ anställd (miljoner)	0,68	0,89	1,10	1,39	3,52	1,25	0,55
N13	Avskrivningsandel (%)	8	19	25	31	141	28	18
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	9	19	25	29	35	24	7

**Tabell B2.** Medelvärden, median, max- & min-värde, kvartiler samt standardavvikelsen (SA) för 2006 för de 90 entreprenörerna i studien

*Table B2.* The mean, median, maximum value, minimum value, quartile and standard deviation for the for the year 2006 for the 90 contractors in the study

Beteckning	Nyckeltal	Min	1st kvartil	Median	3e kvartil	Max	Medelvärde	SA
N1	Nettoomsättning (kkr)	1383	3902	5729	9152	30801	7326	5451
N2	Tillgångar (kkr)	675	4437	5997	9822	31058	7657	5312
N3	Bruttomarginal (%)	-5	15	21	29	52	22	10
N4	Nettomarginal (%)	-26	-3	3	8	37	3	11
N5	Kassalikviditet (%)	20	59	81	118	629	102	80
N6	Soliditet (%)	-26	17	26	38	77	28	18
N7	Skulder/ Omsättning (%)	13	53	69	91	230	73	36
N8	Korta skulder/ tillgångar (%)	7	24	30	38	126	32	15
N9	Kassaflöde/totala skulder (%)	-14	17	28	38	140	34	29
N10	Avkastning eget kapital (%)	-331	-19	9	27	110	-3	64
N11	Avkastning totalt kapital (%)	-43	-1	5	10	30	4	11
N12	Omsättning/ anställd (miljoner)	0,62	0,88	1,06	1,28	4,14	1,19	0,54
N13	Avskrivningsandel (%)	3	17	22	29	246	27	27
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	6	20	26	30	43	25	7

**Tabell B3.** Medelvärden, median, max- & min-värde, kvartiler samt standardavvikelsen (SA) för 2007 för de 90 entreprenörerna i studien

*Table B3. The mean, median, maximum value, minimum value, quartile and standard deviation for the for the year 2007 for the 90 contractors in the study*

Beteckning	Nyckeltal	Min	1 <sup>st</sup> kvartil	Median	3e kvartil	Max	Medelvärde	SA
N1	Nettoomsättning (kkkr)	1 010	4 154	6 798	10 051	34 801	8 013	6 355
N2	Tillgångar (kkkr)	1 440	3 962	5 971	9 940	31 641	7 821	5 747
N3	Bruttomarginal (%)	-2	17	22	28	50	22	10
N4	Nettomarginal (%)	-26	-1	2	9	34	4	9
N5	Kassalikviditet (%)	16	62	82	128	665	104	85
N6	Soliditet (%)	-30	19	28	40	77	30	19
N7	Skulder/ Omsättning (%)	13	45	64	84	184	66	30
N8	Korta skulder/ Tillgångar (%)	10	24	31	38	130	34	17
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	-54	22	27	40	148	35	29
N10	Avkastning eget kapital (%)	-180	-8	10	27	75	6	39
N11	Avkastning totalt kapital (%)	-18	1	6	11	34	6	8
N12	Omsättning/ Anställd (miljoner)	0,70	0,92	1,09	1,29	4,13	1,22	0,51
N13	Avskrivningsandel (%)	6	17	23	29	1 429	42	149
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	6	21	26	30	51	25	7

**Tabell B4.** Medelvärden, median, max- & min-värde, kvartiler samt standardavvikelsen (SA) för medelvärdet av de tre åren 2005-2007 för de 90 entreprenörerna i studien

*Table B4.* The mean, median, maximum value, minimum value, quartile and standard deviation for the for the mean of the period 2005-2007 for the 90 contractors in the study

Beteckning	Nyckeltal	Min	1st kvartil	Median	3e kvartil	Max	Medelvärde	Standard avvikelse
N1	Nettoomsättning (kkr)	1433	3826	5868	9550	29812	7718	5568
N2	Tillgångar (kkr)	1063	4277	6077	9493	32037	7799	5700
N3	Bruttomarginal (%)	-1	18	22	27	55	23	8
N4	Nettomarginal (%)	-13	0	4	7	27	4	7
N5	Kassalikviditet (%)	35	68	82	125	600	104	72
N6	Soliditet (%)	-17	19	26	40	76	29	17
N7	Skulder/ omsättning(%)	16	54	66	83	146	68	24
N8	Korta skulder/ tillgångar (%)	14	26	32	38	116	33	14
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	-5	22	29	39	128	36	24
N10	Avkastning eget kapital (%)	-303	0	13	25	76	5	45
N11	Avkastning totalt kapital (%)	-13	3	6	10	26	6	6
N12	Omsättning/ anställd (miljoner)	0,74	0,93	1,08	1,39	3,93	1,22	0,49
N13	Avskrivningsandel (%)	11	20	24	29	514	32	54
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	8	20	26	29	38	25	6



## Bilaga 5 - Entreprenörernas nyckeltal för kvartiler efter Indikatorvärdet

**Tabell B5.** Medelvärde och standardavvikelsen (SA) för de fyra kvartilerna efter indikatorvärdet för 2007

*Table B5. Mean and standard deviation for the four quartiles after the indicator value for 2007*

Beteckning	Nyckeltal	Grupp 4 (n=22)		Grupp 3 (n=23)		Grupp 2 (n=23)		Grupp 1 (n=22)	
		Medel	SA	Medel	SA	Medel	SA	Medel	SA
	Indikatorvärde	-1,349	0,774	-0,0155	0,2572	1,0441	0,3526	3,016	1,468
N1	Nettoomsättning (kkkr)	7114	4830	10662	8436	7344	3283	6 388	4 431
N2	Tillgångar (kkkr)	6511	4199	10420	8417	7597	4019	7 911	7 476
N3	Bruttomarginal (%)	16	8	20	9	25	6	29	10
N4	Nettomarginal (%)	-4	7	0	6	6	5	12	9
N5	Kassalikviditet (%)	60	20	85	33	93	32	179	135
N6	Soliditet (%)	11	14	27	15	30	6	51	15
N7	Skulder/ omsättning (%)	81	35	72	30	65	17	48	27
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	45	27	31	9	34	10	26	8
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	16	12	21	17	35	12	68	32
N10	Avkastning eget kapital (%)	-32	53	7	18	22	20	26	22
N11	Avkastning på totalt kapital (%)	-1	7	3	6	9	5	13	8
N12	Omsättning per anställd (miljoner)	0,97	0,17	1,04	0,20	1,34	0,29	1,52	0,83
N13	Avskrivningsandel (%)	87	300	23	8	30	32	29	19
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	28	5	28	7	21	5	22	8

**Tabell B6.** Medelvärde och standardavvikelse (SA) för de fyra kvartilerna efter Indikatorvärdet baserat på medelvärdena för 2005-2007

**Table B6.** Mean and standard deviation for the four quartiles after the indicator value for the mean 2005-2007

Beteckning	Nyckeltal	Grupp 4 (n=22)		Grupp 3 (n=23)		Grupp 2 (n=23)		Grupp 1 (n=22)	
		Medel	SA	Medel	SA	Medel	SA	Medel	SA
	Indikatorvärde	-1,304	0,723	-0,2801	0,1869	0,753	0,4363	2,87	1,533
N1	Nettoomsättning (kkr)	8072	5060	8744	7354	7621	5127	6 391	4 293
N2	Tillgångar (kkr)	7181	3931	8450	6636	8101	5448	7 423	6 626
N3	Bruttomarginal (%)	19	7	19	6	24	6	29	11
N4	Nettomarginal (%)	-1	5	2	3	5	4	11	8
N5	Kassalikviditet (%)	61	18	82	28	101	28	171	114
N6	Soliditet (%)	14	14	23	6	30	8	49	13
N7	Skulder/ omsättning (%)	79	26	76	22	68	17	48	21
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	35	13	34	10	30	20	35	10
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	21	8	24	7	35	13	64	29
N10	Avkastning eget kapital (%)	-34	76	9	14	19	19	24	16
N11	Avkastning på totalt kapital (%)	2	5	5	3	7	4	11	7
N12	Omsättning per anställd (miljoner)	0,95	0,18	1,10	0,21	1,25	0,31	1,57	0,79
N13	Avskrivningsandel (%)	47	105	22	7	29	21	33	22
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	28	5	26	5	24	5	21	7

**Tabell B7.** Indikatorvärdesgrupp fyra nyckeltal för 2007  
**Table B7.** Ratios for 2007 for Indicator value group four

Beteckning	Nyckeltal	Min	1st kvartil	Median	3e kvartil	Max	Medelvärde	Standard avvikelse
	Indikatorvärde	-3,542	-1,617	-1,27	-0,761	-0,542	-1,349	0,774
N1	Nettoomsättning (kkr)	2733	3934	5358	7766	19870	7114	4830
N2	Tillgångar (kkr)	1428	3397	5617	8631	16940	6511	4199
N3	Bruttomarginal (%)	-1	12	17	23	28	16	8
N4	Nettomarginal (%)	-26	-6	-3	1	4	-4	7
N5	Kassalikviditet (%)	16	48	60	71	104	60	20
N6	Soliditet (%)	-30	6	13	19	31	11	14
N7	Skulder/ omsättning (%)	37	54	77	98	184	81	35
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	15	31	37	49	130	45	27
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	-4	11	17	22	55	16	12
N10	Avkastning eget kapital (%)	-180	-43	-25	1	56	-32	53
N11	Avkastning på totalt kapital (%)	-18	-4	-2	4	19	-1	7
N12	Omsättning per anställd (miljoner)	0,70	0,85	0,91	1,11	1,31	0,97	0,17
N13	Avskrivningsandel (%)	8	17	24	30	1429	87	300
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	14	25	29	31	36	28	5

**Tabell B8.** Indikatorvärdesgrupp tre nyckeltal för 2007  
**Table B8.** Ratios for 2007 for Indicator value group three

Beteckning	Nyckeltal	Min	1st kvartil	Median	3e kvartil	Max	Medelvärde	Standard avvikelse
	Värde för PCI	-0,4534	-0,215	-0,0236	0,1601	0,446	-0,0155	0,2572
N1	Nettoomsättning (kkr)	2588	4917	7517	14417	31641	10662	8436
N2	Tillgångar (kkr)	3136	4720	7638	12324	34801	10420	8417
N3	Bruttomarginal (%)	-2	15	21	24	41	20	9
N4	Nettomarginal (%)	-14	0	1	3	10	0	6
N5	Kassalikviditet (%)	29	62	76	107	162	85	33
N6	Soliditet (%)	9	18	24	30	66	27	15
N7	Skulder/ omsättning (%)	13	51	71	96	141	72	30
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	11	23	31	38	49	31	9
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	-54	22	23	27	36	21	17
N10	Avkastning eget kapital (%)	-27	-2	6	14	49	7	18
N11	Avkastning på totalt kapital (%)	-15	1	4	6	10	3	6
N12	Omsättning per anställd (miljoner)	0,84	0,89	0,95	1,22	1,61	1,04	0,20
N13	Avskrivningsandel (%)	13	17	20	30	41	23	8
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	14	23	29	31	51	28	7

**Tabell B9.** Indikatorvärdesgrupp tvås nyckeltal för 2007  
**Table B9.** Ratios for 2007 for Indicator value group two

Beteckning	Nyckeltal	Min	1st kvartil	Median	3e kvartil	Max	Medelvärde	Standard avvikelse
	Indikatorvärde	0,4983	0,6519	1,1345	1,3236	1,5602	1,0441	0,3526
N1	Nettoomsättning (kkr)	1556	5160	7026	9744	15847	7344	3283
N2	Tillgångar (kkr)	1546	5099	6874	10770	18417	7597	4019
N3	Bruttomarginal (%)	12	21	26	28	38	25	6
N4	Nettomarginal (%)	-4	2	7	11	17	6	5
N5	Kassalikviditet (%)	36	67	90	129	147	93	32
N6	Soliditet (%)	21	26	29	34	45	30	6
N7	Skulder/ omsättning (%)	35	57	65	79	90	65	17
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	17	27	33	40	52	34	10
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	16	27	34	40	68	35	12
N10	Avkastning eget kapital (%)	-12	8	20	40	60	22	20
N11	Avkastning på totalt kapital (%)	-1	5	9	13	18	9	5
N12	Omsättning per anställd (miljoner)	0,92	1,09	1,27	1,56	1,95	1,34	0,29
N13	Avskrivningsandel (%)	13	17	22	29	169	30	32
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	12	17	21	25	30	21	5

**Tabell B10.** Indikatorvärdesgrupp etts nyckeltal för 2007  
**Table B10.** Ratios for 2007 for Indicator value group one

Beteckning	Nyckeltal	Min	1st kvartil	Median	3e kvartil	Max	Medelvärde	Standard avvikelse
	Indikatorvärde	1,584	2,068	2,378	3,623	7,154	3,016	1,468
N1	Nettoomsättning (kkr)	1 440	3 109	4 481	9 830	17 903	6 388	4 431
N2	Tillgångar (kkr)	1 010	4 099	4 865	9 806	34 757	7 911	7 476
N3	Bruttomarginal (%)	14	21	28	36	50	29	10
N4	Nettomarginal (%)	1	6	9	16	34	12	9
N5	Kassalikviditet (%)	49	126	133	186	665	179	135
N6	Soliditet (%)	24	40	51	60	77	51	15
N7	Skulder/ omsättning (%)	14	25	46	64	127	48	27
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	10	20	26	30	40	26	8
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	24	34	69	94	148	68	32
N10	Avkastning eget kapital (%)	1	12	23	35	75	26	22
N11	Avkastning på totalt kapital (%)	2	8	11	18	34	13	8
N12	Omsättning per anställd (miljoner)	0,72	0,99	1,21	1,71	4,13	1,52	0,83
N13	Avskrivningsandel (%)	6	19	23	32	100	29	19
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	6	16	22	27	33	22	8

**Tabell B11.** Indikatorvärdesgrupp fyra nyckeltal för 2005-2007**Table B11.** Ratios for 2005-2007 for Indicator value group four

Beteckning	Nyckeltal	Min	1st kvartil	Median	3e kvartil	Max	Medelvärde	Standard avvikelse
	Indikatorvärde	-2,955	-1,585	-0,985	-0,741	-0,702	-1,304	0,723
N1	Nettoomsättning (kkr)	2515	4219	6048	11712	19769	8072	5060
N2	Tillgångar (kkr)	1891	4232	6271	10688	15479	7181	3931
N3	Bruttomarginal (%)	-1	17	18	21	36	19	7
N4	Nettomarginal (%)	-13	-4	0	1	11	-1	5
N5	Kassalikviditet (%)	36	44	62	77	103	61	18
N6	Soliditet (%)	-17	7	13	19	53	14	14
N7	Skulder/ omsättning (%)	36	59	76	94	146	79	26
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	19	26	32	39	84	35	13
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	-5	19	22	26	31	21	8
N10	Avkastning eget kapital (%)	-303	-61	-7	10	30	-34	76
N11	Avkastning på totalt kapital (%)	-13	-1	2	5	12	2	5
N12	Omsättning per anställd (miljoner)	0,74	0,81	0,92	1,05	1,37	0,95	0,18
N13	Avskrivningsandel (%)	13	21	24	29	514	47	105
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	16	24	28	32	38	28	5

**Tabell B12.** Indikatorvärdesgrupp tres nyckeltal för 2005-2007**Table B12.** Ratios for 2005-2007 for Indicator value group three

Beteckning	Nyckeltal	Min	1st kvartil	Median	3e kvartil	Max	Medelvärde	Standard avvikelse
	Indikatorvärde	-0,6896	-0,3409	-0,2415	-0,196	0,0725	-0,28	0,1869
N1	Nettoomsättning (kkr)	2691	3799	5778	10646	29812	8744	7354
N2	Tillgångar (kkr)	1754	4037	6065	11652	26668	8450	6636
N3	Bruttomarginal (%)	6	16	21	22	31	19	6
N4	Nettomarginal (%)	-3	0	2	3	7	2	3
N5	Kassalikviditet (%)	35	65	76	108	142	82	28
N6	Soliditet (%)	13	18	23	27	32	23	6
N7	Skulder/ omsättning (%)	32	62	75	89	116	76	22
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	14	28	32	42	54	34	10
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	10	19	24	28	40	24	7
N10	Avkastning eget kapital (%)	-12	1	10	18	49	9	14
N11	Avkastning på totalt kapital (%)	1	3	5	7	11	5	3
N12	Omsättning per anställd (miljoner)	0,82	0,93	1,02	1,27	1,50	1,10	0,21
N13	Avskrivningsandel (%)	11	18	21	27	38	22	7
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	16	20	27	30	36	26	5

**Tabell B13.** Indikatorvärdesgrupp tvås nyckeltal för 2005-2007**Table B13.** Ratios for 2005-2007 for Indicator value group two

Beteckning	Nyckeltal	Min	1st kvartil	Median	3e kvartil	Max	Medelvärde	Standard avvikelse
	Indikatorvärde	0,1322	0,3759	0,7288	1,1228	1,5273	0,753	0,4363
N1	Nettoomsättning (kkr)	1641	4957	6615	9104	26897	7621	5127
N2	Tillgångar (kkr)	1717	4800	6049	9902	25571	8101	5448
N3	Bruttomarginal (%)	12	21	24	27	37	24	6
N4	Nettomarginal (%)	-4	3	5	8	14	5	4
N5	Kassalikviditet (%)	39	79	103	124	145	101	28
N6	Soliditet (%)	16	23	30	34	49	30	8
N7	Skulder/ omsättning (%)	35	57	66	83	107	68	17
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	14	21	26	33	116	30	20
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	4	28	32	39	68	35	13
N10	Avkastning eget kapital (%)	-21	9	18	25	76	19	19
N11	Avkastning på totalt kapital (%)	-2	5	8	10	15	7	4
N12	Omsättning per anställd (miljoner)	0,88	1,00	1,20	1,48	2,13	1,25	0,31
N13	Avskrivningsandel (%)	12	19	25	29	113	29	21
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	14	20	23	28	31	24	5

**Tabell B14.** Indikatorvärdesgrupp etts nyckeltal för 2005-2007**Table B14.** Ratios for 2005-2007 for Indicator value group one

Beteckning	Nyckeltal	Min	1st kvartil	Median	3e kvartil	Max	Medelvärde	Standard avvikelse
	Indikatorvärde	1,597	1,848	2,426	3,238	8,497	2,87	1,533
N1	Nettoomsättning (kkr)	1 433	3 339	4 870	8 337	18 454	6 391	4 293
N2	Tillgångar (kkr)	1 063	4 029	5 947	8 998	32 037	7 423	6 626
N3	Bruttomarginal (%)	7	22	27	34	55	29	11
N4	Nettomarginal (%)	-9	6	9	15	27	11	8
N5	Kassalikviditet (%)	53	103	152	194	600	171	114
N6	Soliditet (%)	22	42	46	56	76	49	13
N7	Skulder/ omsättning (%)	16	27	49	63	86	48	21
N8	Kortfristiga skulder/tillgångar (%)	20	27	32	42	63	35	10
N9	Kassaflöde/ totala skulder (%)	29	42	59	81	128	64	29
N10	Avkastning eget kapital (%)	-14	11	25	35	57	24	16
N11	Avkastning på totalt kapital (%)	-9	7	12	14	26	11	7
N12	Omsättning per anställd (miljoner)	0,82	1,05	1,32	1,71	3,93	1,57	0,79
N13	Avskrivningsandel (%)	14	21	25	38	116	33	22
N14	Lönekostnad/ omsättning (%)	8	16	20	27	32	21	7