



Skogsåkeriägares inställning till organisationsförändringar

Hauling contractors' attitudes to organizational change

Per Fridén

Arbetsrapport 258 2009
Examensarbete 30hp D
Jägmästarprogrammet

Handledare:
Dag Fjeld

Sveriges lantbruksuniversitet
Institutionen för skoglig resurshushållning
S-901 83 UMEÅ
www.srh.slu.se
Tfn: 018-671000



ISSN 1401-1204
ISRN SLU-SRG-AR-258-SE

Skogsåkeriägares inställning till organisationsförändringar

Hauling contractors' attitudes to organizational change

Per Fridén

Examensarbete i ämnet skogshushållning med inriktning ekonomi

Jägmästarprogrammet

EX0492

Handledare: Dag Fjeld

Examinator: Tomas Nordfjell

Sveriges lantbruksuniversitet
Institutionen för skoglig resurshushållning
Utgivningsort: Umeå
Utgivningsår: 2009

ISSN 1401-1204
ISRN SLU-SRG-AR-258-SE

Innehållsförteckning

Förord	3
Sammanfattning	4
Summary	5
1 Inledning	6
<i>1.1 Bakgrund</i>	6
<i>1.2 Syfte och avgränsning</i>	8
2 Material och metod	9
<i>2.1 Intervjuer med befraktare</i>	10
<i>2.2 Intervjuer med åkeriägare</i>	10
<i>2.3 Enkätundersökning</i>	10
<i>2.4 Beräkningar</i>	11
3 Resultat av enkäten	12
<i>3.1 Åkeriägarnas syn på att utöka verksamheten</i>	12
<i>3.2 Åkeriägarnas syn på olika organisationsformer</i>	15
<i>3.3 Åkeriägarnas syn på att samarbeta med andra åkerier och organisationer</i>	16
<i>3.4 Huvudresultat</i>	18
4 Diskussion	20
<i>4.1 Valet av material och metod</i>	20
<i>4.2 Faktorer som talar för en utökad verksamhet för att möta befraktarnas önskemål</i>	21
<i>4.3 Faktorer som talar mot en utökad verksamhet</i>	21
<i>4.4 Åkeriägarnas inställning till att utöka verksamheten</i>	22
<i>4.5 Åkeriägarnas syn på olika organisationsformer</i>	22
<i>4.6 Åkeriägarnas vilja/motiv för att samarbeta</i>	23
<i>4.7 Förutsättningar för att samarbeta</i>	23
<i>4.8 Varför obunden eller organiserad</i>	24
<i>4.9 Framtidsutveckling</i>	24
<i>4.10 Avslutande kommentar och slutsatser</i>	26
Referenser	27

Förord

Jag har utfört den här studien inom ramarna för ett examensarbete motsvarande 30 högskolepoäng på institutionen för skoglig resurshushållning vid Sveriges Lantbruksuniversitet i Umeå. Föreningen Skogen har fungerat som uppdragsgivare.

Jag vill framför allt rikta ett mycket stort tack till min handledare Dag Fjeld som har varit ett stort stöd under arbetets gång. Dag Fjeld har visat stort engagemang och hjälpsamhet och har på ett föredömligt sätt handlett mig under den här tiden.

Vidare vill jag tacka Gun Lidestav för all hjälp i samband med intervju och enkätstudien samt Sören Holm för hjälpen med de statistiska beräkningarna.

Föreningen Skogen har på ett mycket hjälpsamt sätt tagit emot mig som examensarbetare och jag vill rikta ett särskilt tack till Andreas Jansson för all uppmuntran och feedback.

Slutligen riktas ett stort tack till alla som svarat på mina intervjuer och enkäter. Utan er hade studien inte kunnat genomföras. Jag har blivit mycket väl bemött av samtliga och det har varit en alltigenom positiv upplevelse.

Umeå april 2009

Per Fridén

Sammanfattning

Det finns två grupper av åkeriägare, de som är kontrakterade direkt av befraktaren samt de som är anslutna till en transportorganisation som i sin tur anlitas av befraktaren. Idag domineras åkeribranschen av åkerier med 1-2 lastbilar. Hur många enskilda åkerier en befraktare måste koordinera står i relation till hur mycket tid som måste läggas på planering. En förändring av åkerinäringen som innebär att antalet åkerier blir färre men större innebär att en mer rationell transportledning kan erhållas. Varför ett åkeri är av en viss storlek kan förklaras med hur många transaktioner åkeriet måste upprätta och övervaka. Att genomföra transaktioner kostar pengar vilket påverkar möjligheten att expandera. Genom samverkan kan små enskilda företag stärka sin position på marknaden. Det finns idag flera IT-tekniska verktyg som överbryggat de problem som kan finnas i ett storskaligt samarbete.

Studien syftar till att kartlägga skogsåkeriägares inställning till att arbeta obundet eller organiserat samt inställningen till organisationsförändringar.

Resultaten kan sammanfattas enligt följande:

En förändring av åkerinäringen, som innebär att antalet kontakter varje befraktare måste hålla sig med kommer att bli färre, är tämligen trolig.

Åkerierna kommer inte att bli konkurrenskraftigare genom ny investeringar i lastbilar, utan snarare genom ökat samarbete med andra åkerier.

Nya IT-tekniska lösningar ökar förutsättningarna för utökat samarbete mellan åkerierna och kommer att vara en viktig del i utvecklingen.

Nyckelord: transaktionskostnader, befraktare, transport, transportledning.

Summary

There are two groups of haulage contractors in roundwood transport, those who are contracted direct by the transport buyer and those who are connected to a freight company which in its turn is contracted by the transport buyer. Today the roundwood haulage is dominated by contractors with one to two lorries. The effort of coordinating transportation for a transport buyer is dependent on how many communication contacts that must be managed (how many individual haulage contractors the transport buyer has to work with). A structural change in the sector that leads to a decrease in the number of haulage contractors but an increase in the capacity of each contractor, makes it possible for a transport buyer to coordinate transports with fewer communication contacts. The reason why a company reaches a certain size can be explained by the number of contracts it makes and manages. Establishing each transaction costs money, a fact that ultimately determines the possibility for the company to continue expanding. Small companies can therefore strengthen their position on the market through cooperation and pooling of capacity. Today there are many IT-solutions available that can help to enable such a development.

The purpose of this study is to identify the owners, of timber haulage companies, attitude to be contracted direct to a transport buyer or to be contracted to a freight company. And the attitudes to structural changes.

The results can be summarized as follows:

A structural change in the haulage sector towards fewer contacts per transport buyer is possible.

The haulage companies won't become more competitive by investments in additional capacity but rather through cooperation with other companies.

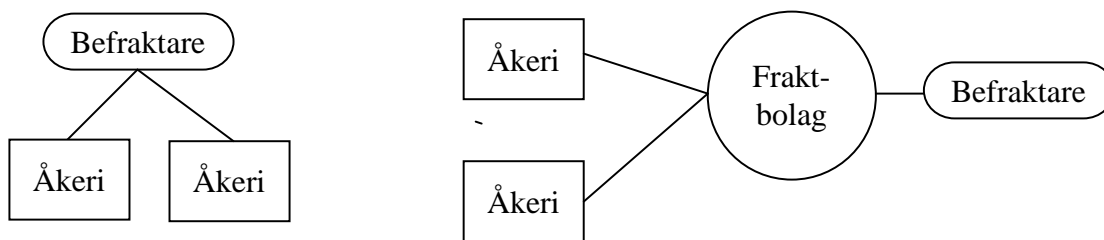
New IT-solutions improve the conditions for cooperation between haulage contractors and will play an important role in the future development.

Key words: Transaction costs, transport buyer, transports, haulage contractor.

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Hur en rundvirkestransportorganisation är uppbyggd beror bland annat på samarbetet och ägandeförhållandena mellan åkerierna (Landström 2004). Vissa åkerier arbetar obundet och vissa organiserar sig i olika typer av sammanslutningar. De obundna är kontrakterade direkt av befraktaren och de organiserade är anslutna till någon form av organisation. Bland de obundna åkerierna kan man identifiera två varianter. Åkeriet är kontrakterat direkt av befraktaren och hyr in extra resurser vid behov. Den andra varianten är att åkeriet är kontrakterat direkt av befraktaren och anlitar på egen hand andra åkerier. Bland de organiserade åkerierna arbetar befraktaren med ett fraktbolag som i sin tur kontrakterar åkerier, som även är delägare i fraktbolaget. Alternativt kontrakteras ett av åkerierna direkt av befraktaren och fraktbolaget levererar service åt åkeriet. Figur 1 illustrerar de olika varianterna av hur åkerier kan vara organiserade gentemot en befraktare.



Figur 1. Två varianter av hur åkerier kan vara kontrakterade av en befraktare.

Figure 1. Two different ways for a haulage company to be contracted by a transport buyer.

Åkerier som arbetar med skogstransporter måste ta hänsyn till flera speciella förutsättningar och har ofta problem med framkomligheten på vägarna. Det som gör just skogsnäringen speciell är att råvaruflödet är divergerande. Ifrån det avvergade trädet får man ett flertal olika produkter (Landström 2004). Ett träd delas upp på sågtimmer, massaved och bränsle. Det gör att virket från en och samma avverkning kan destinerats till ett flertal olika industrier. Industriernas behov varierar över tiden och kraven på färskt virke är ofta stora. Åkerierna arbetar i regel lokalt och förändringar hos den tillverkande industrin orsakar ofta stora svängningar på transportmarknaden (Rask 1984). Att köra virkesbil i skogen innebär också ett antal speciella förutsättningar (Karanta et al. 2000). Framkomligheten är starkt beroende av väder, årstid och skicket på vägen. Kraven på åkerierna är alltså stora. Samtidigt som man skall erbjuda leveranssäkerhet och en hög kapacitet ligger det i allas intresse att hålla transportkostnaderna nere. Landström (2004) har i sin studie genomfört en enkätundersökning som riktar sig till åkeriägare i norra Sverige. Hans resultat pekar på en tänkbar förändring i åkerinäringen som innebär att antalet åkerier i framtiden kommer bli färre men större (Landström 2004).

Det som talar för att antalet åkerier skulle bli färre men konkurrenskraftigare är att tekniken har kommit långt och erbjuder idag lösningar som gör att samarbetet mellan flera aktörer kan ske effektivare. Utvecklingen av informationsteknologi och organisatoriska innovationer har gjort det lättare för transportörer att samarbeta (Hedlinger et al. 2004). Exempel på informationsteknologi är det internetbaserade hjälpmedlet Åkarweb (Frisk 2003) och Skogsåkarnas system SMART (www.skogsakarna.se). IT ses även som ett bra sätt att kontrollera virkesflödet och IT-tekniska lösningar kommer troligen att vara standard i fordonen i framtiden (Landström 2004). IT-tekniska lösningar erbjuder idag förutsättningar för samarbete mellan åkerier på ett sätt som inte funnits tidigare.

Vad talar för att befraktarna efterfrågar en utveckling som innebär att antalet åkerier bli färre men konkurrenskraftigare? Strukturella förändringar mot större sammanslutningar som täcker ett stort geografiskt område öppnar upp för en högre grad av differentiering av erbjuden service (Hedlinger et al. 2004). Ett exempel på detta är att fler företag väljer att arbeta med tredjepartslogistik (TPL). Med TPL menas att ett externt företag tar över ett annat företags ansvar vad gäller flödet av varor mellan kund och leverantör. I det här fallet skulle det kunna vara ett skogsbolag som överlåter ansvaret för flödesstyrning på en tredje part. Antalet lastbilar per transportledare varierar beroende på organisationen. Enligt Nilssons (2004) kartläggning av transportstyrningen i skogsbranschen så arbetar transportledare på skogsbolag med i genomsnitt 48,3 lastbilar, på skogsägarföreningar med 22,5 och på transportföretag med 18 lastbilar. I studien framkom även att transportledare på skogsbolag och skogsägarföreningar var mer måna om att minska sin planeringstid än transportledare på transportföreningar. För transportledare på transportföreningar var det även viktigare att förmedla förutsättningar till åkerierna samt att optimera fordonens kapacitet. En ökad trend mot tredjepartslogistik samt hur målen för transportledare skiljer sig åt beroende på antalet kontakter, pekar på en ökad efterfrågan av mer rationell transportledning.

Hur ställer sig åkeriägarna till en förändring som innebär att antalet åkerier blir färre men konkurrenskraftigare? I Landströms studie (2004), ställdes frågan om det kommer att finnas färre men större åkerier i framtiden. Såväl obundna som organiserade åkerier menade att så är fallet (Landström 2004). Alla var även eniga om att en anpassning till befraktarens önskemål var ett konkurrensmedel och att det är viktigt med långvariga relationer och välutvecklade kontaktnät. Åkeriägarna uppskattar den frihet det innebär att köra lastbil och även om kostnaderna är höga då det gäller investeringar i nya fordon är de troligen mindre än de sociala exitkostnader (personer som identifierar sig starkt med sitt yrke förlorar sociala värden då de lämnar branschen) det innebär att lämna åkeribranschen (Rask 1984). Enligt 2006 års sammanställning av Sveriges åkeriföretag dominerades antalet åkerier som sysslar med skogstransporter av 1-2 lastbilar (368 st), antalet åkerier med 3 eller fler lastbilar var betydligt lägre (103 st) (Sveriges åkeriföretag 2006). Åkerimarknaden domineras av små åkerier och det finns en vilja att möta befraktarnas önskemål från åkeriägarnas sida. Ett sätt att göra det kan vara att öka åkeriets storlek eller ett utökat samarbetet med andra åkerier.

Varför ett företag är av en viss storlek och varför ett företag expanderar eller ej beror på flera faktorer. Teorin om transaktionskostnader tydliggör detta. Med transaktionskostnader menas de kostnader som tillkommer vid utbytet av varor och tjänster (Besanko et al. 2000). Utbyten mellan olika aktörer bygger på någon form av kontrakt och det är upprättandet av och kontrollen av dessa som medför kostnaderna (Axelsson 1998). Kostnaderna blir mindre om de utförs inom olika avdelningar av ett företag än då de utförs mellan kunder och leverantörer (Matsson 2002). Ett företag tenderar att expandera intill dess att kostnaden för att organisera en extra transaktion inom företaget blir lika med kostnaden för att organisera transaktionen på den öppna marknaden (Coase 1937). Ju lägre transaktionskostnaderna är och ju färre misstag som görs vid transaktionerna desto mer tenderar företaget att växa. Företag växer också då kostnaderna för produktionen minskar. Coase menar även att tekniska innovationer minskar avståndet mellan produktionsfaktorerna, vilket också leder till att företaget växer. Ett företag kan förutom att växa även stärka sin position genom samverkan med andra företag (Nilsson & Nilsson 1992). Enligt transaktionskostnadsteorin blir kostnaderna för företaget högre ju fler kontrakt som skall administreras och följas upp. Detta är en viktig skillnad mellan en befraktare som kontrakterar flera åkerier och en befraktare som anlitar en tredje part.

Ovanstående förhållanden väcker frågan hur en förändring av transportmarknaden som innebär att antalet åkerier blir färre men konkurrenskraftigare skulle mötas av åkeriägarna. Förutsättningarna för att utveckla samarbetet mellan olika aktörer har ökat till följd av ny teknik. Det är inte klarlagt vad

åkerägarna faktiskt tycker om att utöka sin egen verksamhet eller hur de ser på samarbetet med andra åkerier och organisationer. Det är även viktigt att klargöra varför vissa åkerier väljer att arbeta obundet och varför andra väljer att organisera sig.

1.2 Syfte och avgränsning

Studien syftar till att kartlägga skogsåkeriägares inställning till att arbeta obundet eller organiserat samt inställningen till organisationsförändringar.

Undersökningen avgränsas till åkerier i Västernorrland, Dalarna, Gävleborg, Värmland, Örebro, Västmanland och Uppsala län.

Frågeställningarna avgränsas till:

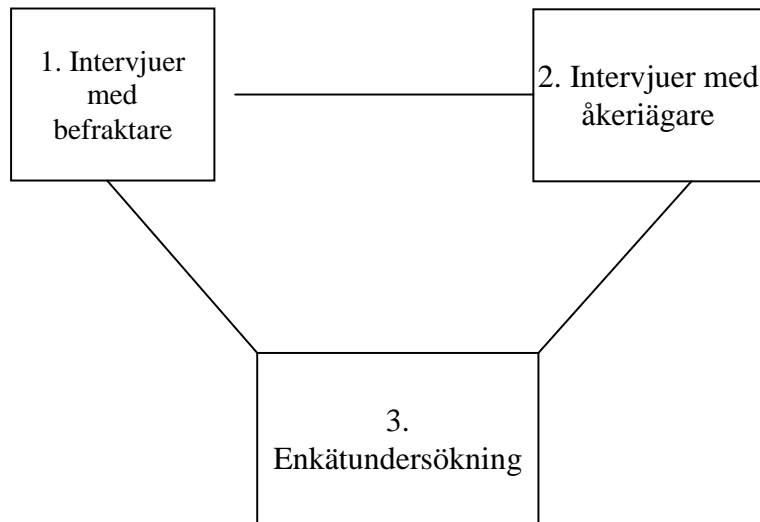
- en utökning av åkeriets verksamhet
- synen på olika organisationsformer
- synen på att arbeta med andra åkerier och transportorganisationer

2 Material och metod

Studien har genomförts i tre delar

- Intervjuer med befraktare i syfte att få ett underlag för utformningen av enkäten och intervjuer med åkeriägarna
- Intervjuer med åkeriägare i syfte att få ett kvalitativt underlag för enkäten
- Enkätundersökning i syfte att få kvantitativa mätbara resultat

Figur 2 åskådliggör sambanden mellan studiens tre delar.



Figur 2. Hur studiens tre delar hänger samman.

Figure 2. How the three parts of the study are connected.

Enkäten är den del som mina huvudresultat vilar på och är även den del som besvarar studiens syfte med tydliga mätbara data. Anledningen till att jag valde att genomföra en enkätundersökning är att direkta frågor kunde ställas till åkeriägarna vilket ger svar på de frågor som framgår av syftet. Studien har dels en kvalitativ del i form av intervjuer och en kvantitativ del i form av en enkät. Kvalitativa studier används bland annat då man vill förstå handlingsmönster och människors sätt att resonera (Trost 2007). Kvantitativa studier används då man vill svara på frågor som hur ofta, hur många etc. Alltså värden som går att räkna på. Kvalitativa studier kan även användas som förstudier till kvantitativa. Således samlades kvalitativa data in genom intervjuer med befraktare och åkeriägare innan enkäten utformades. Inledningsvis intervjuades befraktare på skogsbolag och skogsägarföreningar i syfte att få en ökad förståelse för deras önskemål. Utifrån vad som kom fram under dessa intervjuer utformades en mall för intervjuerna med åkeriägarna. Med resultaten från intervjuerna med befraktare och åkeriägare utformades en enkät som fångar in de ämnen och påståenden som visat sig vara särskilt intressanta. Enkäten gick sedan ut till ett antal åkerier och resultaten sammanställdes.

Tabell 1 visar fördelningen av respondenter för intervjuerna och enkäten. Totalt intervjuades 6 befraktare, 4 obundna åkeriägare och 4 organiserade åkeriägare. Enkäten som besvarades anonymt omfattade 15 obundna åkeriägare och 15 organiserade åkeriägare, totalt 30 stycken.

Tabell 1. Fördelningen av intervjuer och enkäter.

Table 1. *The distribution of interviews and questionnaires.*

	Intervju	Enkät
Befraktare	6	0
Obundna åkeriägare	4	15
Organiserade åkeriägare	4	15
Totalt	14	30

2.1 Intervjuer med befraktare

Totalt intervjuades sex befraktare på skogsbolag och skogsägarföreningar. De intervjuade var antingen transportledare eller transportchefer. Intervjuerna genomfördes, som möten eller per telefon, genom att diskutera kring ett antal teman:

- Arbetssätt, hur transporterna är organiserade och vilka industrier man försörjer.
- Antal kontakter per transportledare, hur många åkerier man arbetar med och vilken organisation de tillhör.
- De fördelar och nackdelar man ser med att arbeta med stora åkerier och organisationer.
- De fördelar och nackdelar man ser med att arbeta med små åkerier.
- Ansvar för transportledningen, om man anser att det skall ligga på åkerierna eller skötas i första hand av det egna företaget samt vilka för och nackdelar man ser med respektive alternativ.
- Hur ser man på framtiden och vilka förändringar kommer att ske.

Respondenten ombads särskilt att lista fördelar och nackdelar med att arbeta med stora respektive små åkerier. På samma sätt listades fördelar och nackdelar med att arbeta med direktkontrakterade åkerier eller med en organisation. Intervjuerna spelades in för att i efterhand kunna sammanfattas skriftligt och jämföras med varandra.

2.2 Intervjuer med åkeriägare

Utifrån sammanställningen av intervjuerna med befraktarna identifierades ett antal huvudfrågor som utgör grunden för intervjumallen (se bilaga 2) till åkeriägarna. Totalt intervjuades åtta åkeriägare varav fyra obundna och fyra organiserade åkerier. De organiserade åkerierna tillhör olika organisationer vars utbredning täcker det för studien valda området. Även de obundna åkerierna har valts med hänsyn till geografisk placering, ett obundet åkeri har valts från samma område som ett av de organiserade. Intervjuerna genomfördes, som möten eller per telefon, genom att diskutera kring ett antal teman som återfinns i bilaga (1). Under intervjun fick respondenter även bemöta fem påståenden om befraktarnas önskemål. Dessa påståenden återfinns i samma bilaga. Intervjuerna spelades in för att i efterhand kunna sammanfattas skriftligt jämföras med varandra.

2.3 Enkätundersökning

Enkäten utformades med resultaten från intervjuerna som grund. Enkäten i sin helhet återfinns i bilaga (2). Sättet som enkäten genomfördes på var att respondenterna fick svara på ett antal påståenden utefter en graderad skala. Skalan har fem steg från 1 till 5 där 1 betyder instämmer inte alls och 5 betyder instämmer helt och hållet. Enkäten genomfördes per telefon. Respondenten informerades om studien och om enkätens innehåll samt instruerades hur påståendena skulle besvaras.

Enkäten består av tre huvudområden med tillhörande delområden och påståenden. De tre

huvudområdena är:

- Respondenternas syn på att utöka verksamheten, totalt 15 påståenden.
- Respondenternas syn på olika organisationsformer, totalt 7 påståenden.
- Respondenternas syn på att samarbeta med andra åkerier och organisationer, totalt 7 påståenden.

Totalt omfattar enkäten 30 åkeriägare fördelat på 15 organiserade och 15 obundna. Urvalet bland de organiserade åkeriägarna har gjorts med hänsyn till organisationernas storlek, ju fler åkerier som ingår i respektive organisation desto fler ingår i urvalet. Utifrån Vägverkets lista av alla registrerade rundvirkesfordon sammanställdes alla lastbilar som stod på samma ägare, således erhöles antalet lastbilar per åkeri. Berörda transportorganisationer kontaktades för att få listor över deras åkerier. Dessa listor samt en sökning per åkeri på internet gav en slutlig lista med alla åkeriers geografiska läge, organisationstillhörighet samt antalet lastbilar. Med hjälp av slumpval erhöles de åkerier som sedan kontaktades för att svara på enkäten. Totalt slumpades 15 organiserade åkerier fram ur 226 stycken samt 15 obundna åkerier ur 237 stycken.

2.4 Beräkningar

Data som samlades in under enkätundersökningen sammanställdes i Excel. Svaren grupperades efter huvudområden med tillhörande underrubriker och presenteras i diagramform i resultatdelen. Det värde som beräknats är medianvärdet då det är lämpligast eftersom svarsalternativen är nominala. Beräkningar av medianvärdet har gjorts i Excel. Statistiska beräkningar har gjorts i Minitab 15.

Signifikansnivåer har beräknats i Minitab 15 och visar om det finns en signifikant skillnad i svaren mellan de bägge grupperna. Signifikansnivåer presenteras i förekommande fall i figurerna med * under respektive stapel. Hur * skall tolkas framgår av tabell 2.

Tabell 2. Förkortningar för signifikansnivåer.

Table 2. Abbreviations for levels of significance.

	p-värde	Signifikansnivå
***	$p < 0,01$	99%
**	$p < 0,05$	95%
*	$p < 0,10$	90%

3 Resultat av enkäten

Här presenteras resultaten av enkätundersökningen. Svaren visar åkeriägarnas inställning till olika påståenden som rör *synen på att utöka verksamheten, åkeriägarnas syn på olika organisationsformer och åkeriägarnas syn på att samarbeta med andra åkerier och organisationer*. Svaren är presenterade med medianvärdet. Kring varje del finns ett antal påståenden som presenteras i *kursiv* stil med en korttext framför vilken används i figurena.

3.1 Åkeriägarnas syn på att utöka verksamheten

Temat har delats in i tre delar. *Faktorer som talar för en utökad verksamhet, faktorer som talar mot en utökad verksamhet och åkeriägarnas inställning till att utöka verksamheten.*

Faktorer som talar för en utökad verksamhet för att möta befraktarnas önskemål

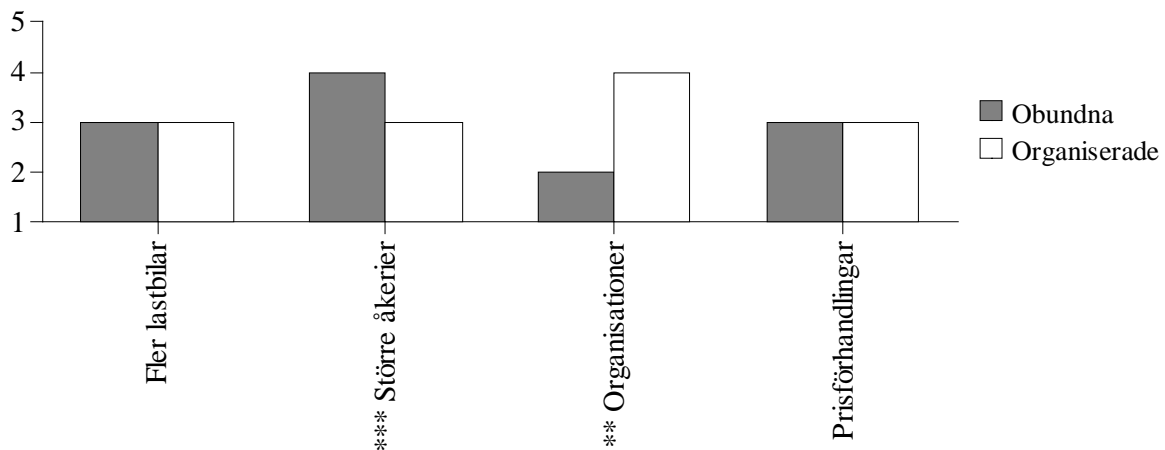
I figur 3 redovisas medianen för hur åkeriägarna besvarat påståenden avseende faktorer som talar för en utökad verksamhet för att möta befraktarnas önskemål. Påståendena visas med korttext vilka kan ses nedan. För påståendet om fler lastbilar gav bägge grupperna ett neutralt medhåll. De obundna åkeriägarna instämmer i högre utsträckning än de organiserade med påståendet om större åkerier. Påståendet om att befraktarna vill arbeta med organisationer för att därigenom slippa direktkontakten med åkerierna gav störst skillnad i svar mellan de bägge grupperna. De obundna åkeriägarna gav ett lågt medhåll medan de organiserade åkeriägarna gav medhåll 4, det näst högsta. Påståendet om prisförhandlingar fick medhåll 3 av bägge grupperna.

Fler lastbilar - *Befraktarna föredrar åkerier med fler lastbilar framför enbilsåkerier.*

Större åkerier - *Befraktarna vill arbeta med större åkerier för att därigenom minska sina kostnader för transportledning.*

Organisationer - *Befraktarna vill arbeta med organisationer för att därigenom slippa direktkontakten med åkerierna.*

Prisförhandlingar - *Befraktarna vill slippa direktkontakten med åkerierna för att inte hamna i en obekväm situation vid prisförhandlingar.*



Figur 3. Faktorer som talar för en utökad verksamhet för att möta befraktarnas önskemål. Visar hur åkeriägarna ur de bägge grupperna besvarade påståenden avseende faktorer som talar för en utökad verksamhet. Svaren är graderade från 1 till 5 där 1 betyder instämmer inte alls och 5 betyder instämmer helt och hållet. Svaren är presenterade med medianvärdet.

Figure 3. Factors in favour of expanding the business to meet the transport buyers wishes.. Showing how the owners met claims regarding factors in favour of expanding the business The answers are graded from 1 to 5 where 1 means does not agree at all and 5 means agrees completely. The answers are presented with the median value.

Faktorer som talar mot en utökad verksamhet hos åkerierna

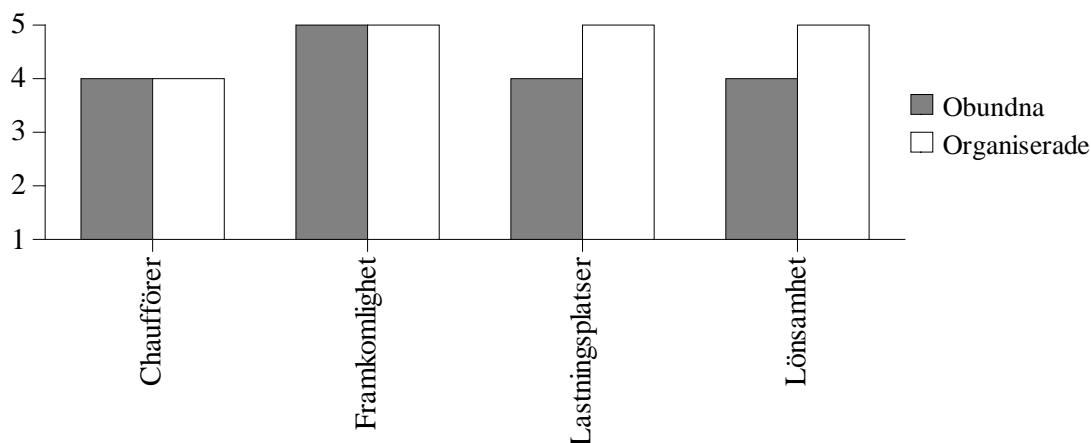
I figur 4 redovisas medianen för hur åkeriägarna besvarade påståenden avseende faktorer som talar mot en utökad verksamhet hos åkerierna. Påståendena visas med korttext vilka kan ses nedan. Att bristen på kompetenta chaufförer är en begränsande faktor för att utöka verksamheten håller bägge grupperna med om. Högsta möjliga medhåll fick påståendet om att rundvirkestransporter är svårare än andra transporter avseende framkomligheten. Även påståendet om att variationen i lastningsplatser gör rundvirkestransporter särskilt svåra fick starkt medhåll. Påståendet om att det i dagsläget är svårt att nå lönsamhet som skogsåkeri fick även det starkt medhåll, 4 från de obundna och 5 från de organiserade. De organiserade åkeriägarna upplever det alltså svårare än de obundna att nå lönsamhet som skogsåkeri.

Chaufförer – *Bristen på kompetenta chaufförer är en begränsande faktor för att utöka verksamheten.*

Framkomlighet – *Rundvirkestransporter är svårare än andra transporter avseende framkomligheten.*

Lastningsplatser – *Rundvirkestransporter är svårare än andra transporter avseende variationen i lastningsplatser.*

Lönsamhet – *I dagsläget är det svårt att nå lönsamhet som skogsåkeri.*



Figur 4. Faktorer som talar mot en utökad verksamhet hos åkerierna. Visar hur åkeriägarna ur de bägge grupperna besvarade påståenden avseende faktorer som talar mot en utökad verksamhet. Svaren är graderade från 1 till 5 där 1 betyder instämmer inte alls och 5 betyder instämmer helt och hållet. Svaren är presenterade med medianvärdet.

Figure 4. Hindrance to development. Showing how the owners met claims regarding hindrance to development. The answers are graded from 1 to 5 where 1 means does not agree at all and 5 means agrees completely. The answers are presented with the median value.

Åkeriägarnas inställning till att utöka verksamheten

I figur 5 redovisas medianen för hur åkeriägarna besvarade påståenden avseende deras inställning till att utöka verksamheten. Påståendena visas med korttext vilka kan ses nedan. Bägge grupperna ansåg sig ha tillräckligt med körning i förhållande till den nuvarande kapaciteten. Ingen av grupperna var särskilt intresserade av att utöka verksamheten med fler lastbilar, men höll i viss utsträckning med om att fler lastbilar skulle öka åkeriets konkurrenskraft. De obundna åkeriägarna var mer positiva till att skaffa fler lastbilar än de organiserade. Ingen av grupperna ansåg att fler lastbilar skulle öka åkeriets vinst. Att utöka verksamheten med fler skift fick lägsta möjliga medhåll från bägge grupperna. De obundna åkeriägarna var dock mer benägna att hålla med om att fler skift skulle öka konkurrenskraften och vinsten än de organiserade var. Att åkeriägarna anser sig ha tillräckligt med körning i förhållande till den nuvarande kapaciteten stämmer väl överens med ovljan att expandera genom att skaffa fler lastbilar eller att sätta in fler skift.

Kapacitet – Jag har tillräckligt med körning i förhållande till min nuvarande kapacitet.

Fler lastbilar – Jag har för avsikt att utöka verksamheten med fler lastbilar för att öka min kapacitet.

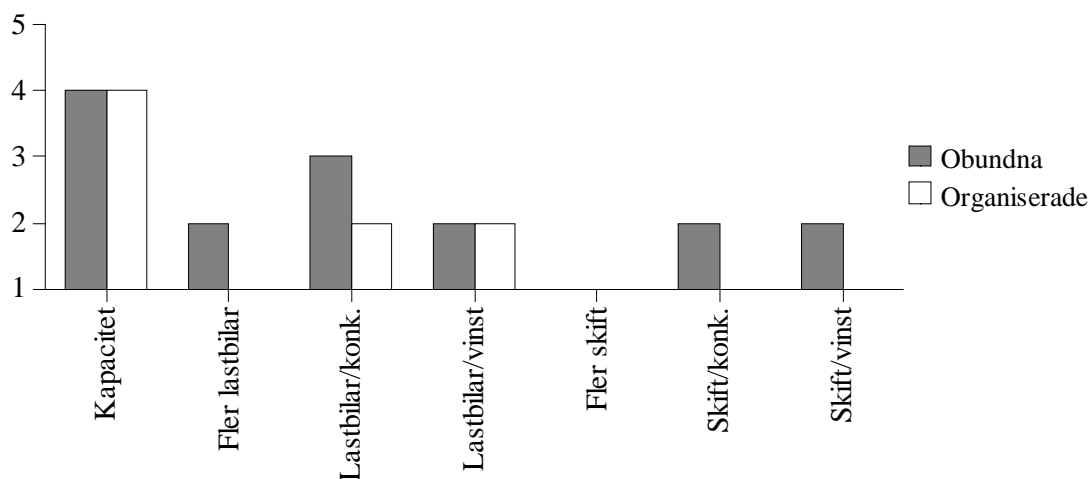
Lastbilar/konkurrenskraft – Fler lastbilar skulle öka konkurrenskraften hos mitt åkeri.

Lastbilar/vinst – Fler lastbilar skulle öka vinsten hos mitt åkeri.

Fler skift – Jag har för avsikt att utöka verksamheten med fler skift för att utnyttja min kapacitet.

Skift/konkurrenskraft – Fler skift skulle öka konkurrenskraften hos mitt åkeri.

Skift/vinst – Fler skift skulle öka vinsten hos mitt åkeri.



Figur 5. Åkeriägarnas inställning till att utöka verksamheten. Visar hur respondenterna ur de bägge grupperna besvarade påståenden avseende deras ställning till att utöka verksamheten. Svaren är graderade från 1 till 5 där 1 betyder instämmer inte alls och 5 betyder instämmer helt och hållet. Svaren är presenterade med medianvärdet.

Figure 5. The owners attitude to expanding the business. Showing how the owners met claims regarding the respondents status to expanding the business.. The answers are graded from 1 to 5 where 1 means does not agree at all and 5 means agrees completely. The answers are presented with the median value.

3.2 Åkeriägarnas syn på olika organisationsformer

Det andra temat handlar om åkeriägarnas syn på olika organisationsformer vilket redovisas med medianen för respektive påstående i figur 6. Påståendena visas med korttext vilka kan ses nedan. De organiserade åkeriägarna anser i högre utsträckning än de obundna att nyttan av att vara med i en transport-organisation uppvägs av kostnaderna. Bägge grupperna anser i lika stor utsträckning att det innebär en trygghet att vara ansluten till en stor transport-organisation vid förhandlingar med befaktaren. Att åkerier som är anslutna till en större organisation har mindre möjlighet att påverka sin egen körning än åkerier som kör direkt för befaktaren upplevs starkare av de obundna åkerierna än de organiserade. De obundna åkerierna upplever även i större utsträckning än de organiserade att information från befaktaren snabbt når ut till åkeriet. Bägge grupperna upplever i lika stor utsträckning att transportledningen ger dem goda förutsättningar att planera den egna körningen och att förståelsen är god för att framkomligheten varierar. Påståendet att uppdragsgivaren ger avlastning i det administrativa arbetet fick neutralt medhåll av bägge grupperna.

Nyttan/kostnaderna – *Nyttan av att vara med i en transport-organisation uppväger kostnaderna.*

Trygghet – *Att vara ansluten till en stor transport-organisation innebär en trygghet vid förhandlingar med befaktaren.*

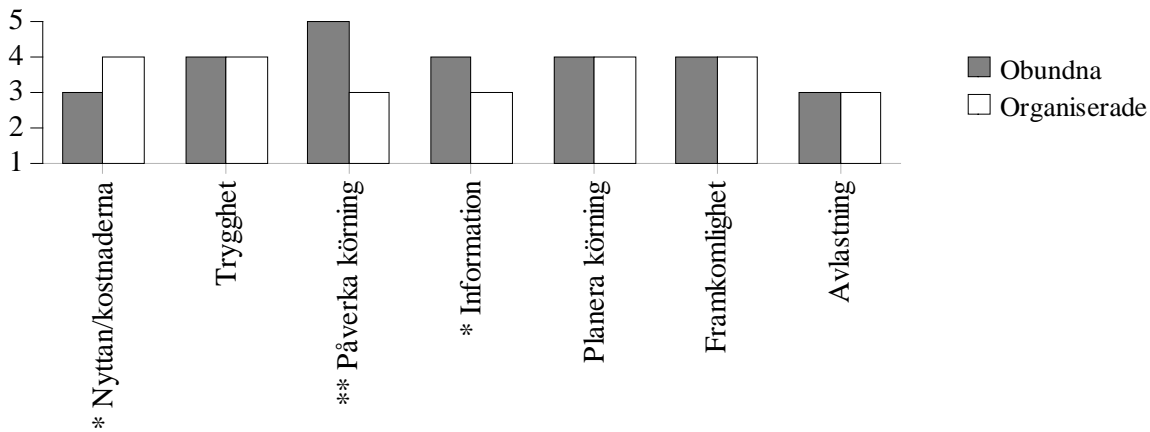
Påverka körning – *Åkerier som är anslutna till en större organisation har mindre möjlighet att påverka sin egen körning än åkerier som kör direkt för befaktaren.*

Information – *Information från befaktaren når snabbt ut till åkerierna.*

Planera körning – *Transportledningen ger mig goda förutsättningar att planera min egen körning.*

Framkomlighet – *Transportledningen har god förståelse för att framkomligheten i skogen kan variera.*

Avlastning – *Min uppdragsgivare avlastar mig i det administrativa arbetet.*



Figur 6. Åkeriägarnas syn på olika organisationsformer. Visar hur åkeriägarna ur de bägge grupperna besvarade påståenden avseende deras syn på olika organisationsformer. Svaren är graderade från 1 till 5 där 1 betyder instämmer inte alls och 5 betyder instämmer helt och hållet. Svaren är presenterade med medianvärdet.

Figure 6. The owners view of different organisational forms. Showing how the owners met claims regarding different organisational forms. The answers are graded from 1 to 5 where 1 means does not agree at all and 5 means agrees completely. The answers are presented with the median value.

3.3 Åkeriägarnas syn på att samarbeta med andra åkerier och organisationer

Temat har delats in i två delar. Åkeriägarnas vilja/motiv för att samarbeta och förutsättningar för att samarbeta.

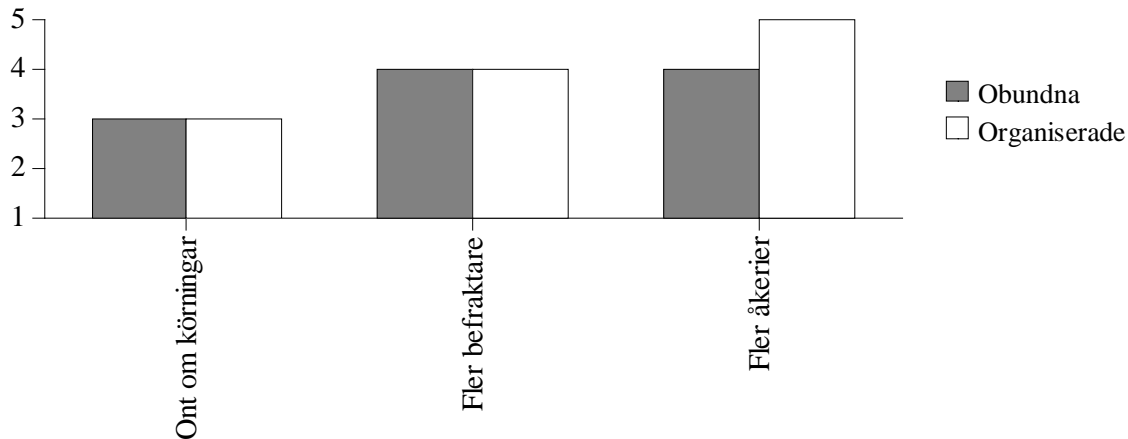
Åkeriägarnas motiv för att samarbeta

I figur 7 redovisas medianen för åkeriägarnas motiv för att samarbeta. Påståendena visas med korttext vilka kan ses nedan. Att åkeriet får ta del av andra åkeriers körningar då det har ont om egna upplevdes lika starkt av de bägge grupperna. Såväl de obundna som organiserade åkeriägarna ansåg att returnmöjligheterna skulle öka om åkeriet körde för fler befraktare. Bägge grupperna ansåg även att returnmöjligheterna skulle öka om samarbetet med fler åkerier utvecklades, de organiserade i snäppet högre utsträckning.

Ont om körningar – *Då jag har ont om körningar delar andra åkerier med sig av sina körningar.*

Fler befraktare – *Jag skulle få fler returnmöjligheter om jag körde för fler befraktare.*

Fler åkerier – *Jag skulle få fler returnmöjligheter om jag samarbetade med fler åkerier.*



Figur 7. Åkeriägarnas motiv för att samarbeta. Visar hur åkeriägarna ur de bägge grupperna besvarade påståenden avseende viljan/motiv för att samarbeta. Svaren är graderade från 1 till 5 där 1 betyder instämmer inte alls och 5 betyder instämmer helt och hållet. Svaren är presenterade med medianvärdet.

Figure 7. The owners motives for cooperation. Showing how the owners met claims regarding the will/motives for cooperation The answers are graded from 1 to 5 where 1 means does not agree at all and 5 means agrees completely. The answers are presented with the median value.

Förutsättningar för att samarbeta

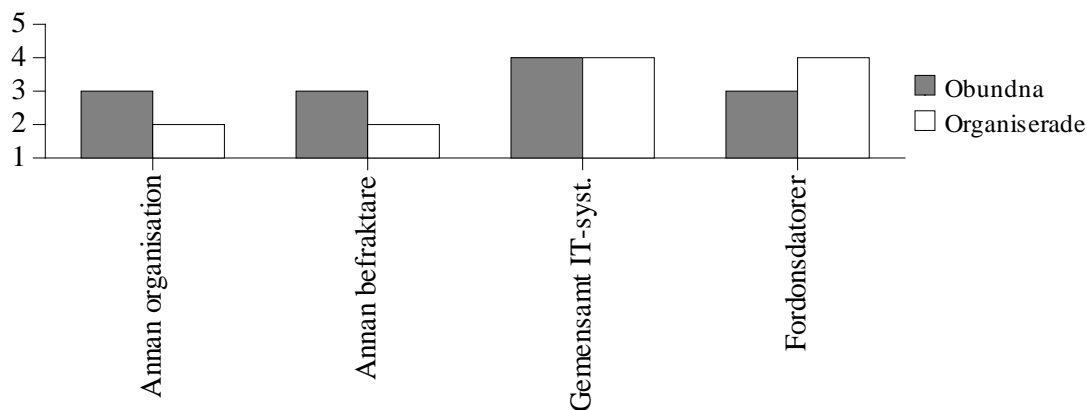
I figur 8 redovisas medianen för hur åkeriägarna besvarade påståenden avseende förutsättningar för att samarbeta. Påståendena visas med korttext vilka kan ses nedan. Ingen av grupperna ansåg att det var svårt att samarbeta med vare sig åkerier utanför den egna organisationen eller åkerier som kör för andra befraktare. De organiserade åkerierna ansåg det dock enklare än de obundna i bägge fallen. Att ett gemensamt IT-system skulle underlätta samarbetet mellan organisationerna fick starkt medhåll från bägge grupperna. Vad gäller fordonsdatorer så ansåg de organiserade åkeriägarna att nyttan uppväger kostnaderna i högre utsträckning än de obundna.

Annan organisation – *Det är svårt att samarbeta med åkerier som inte kör för samma organisation.*

Annan befraktare – *Det är svårt att samarbeta med åkerier som inte kör för samma befraktare.*

Gemensamt IT-syst. - *Det skulle vara lättare att samarbeta med andra organisationer om alla använde samma IT-system.*

Fordonsdatorer – *Nyttan av fordonsdatorer uppväger kostnaderna.*



Figur 8. Förutsättningar för att samarbeta. Visar hur åkeriägarna ur de bägge grupperna besvarade påståenden avseende frågor om förutsättningar för att samarbeta. Svaren är graderade från 1 till 5 där 1 betyder instämmer inte alls och 5 betyder instämmer helt och hållet. Svaren är presenterade med medianvärdet.

Figure 8. Conditions for cooperation. Showing how the owners met claims regarding conditions for cooperation. The answers are graded from 1 to 5 where 1 means does not agree at all and 5 means agrees completely. The answers are presented with the median value.

3.4 Huvudresultat

Man kan konstatera att de obundna åkeriägarna anser i högre grad än de organiserade åkeriägarna att befraktarna vill arbeta med större åkerier för att därigenom minska sina kostnader för transportledning. De organiserade åkeriägarna anser i högre grad än de obundna åkeriägarna att befraktarna vill arbeta med organisationer för att därigenom slippa direktkontakten med åkerierna.

De resultat som pekar på att skogstransporter är svårt och som rör motiven för att utöka verksamheten eller ej är följande. Skogstransporter är svårt så till vida att kompetenta chaufförer är en bristvara. Att framkomligheten i skogen kan vara svår samt att lastningsplatserna varierar gör skogstransporter svårare än andra transporter. Bägge grupperna anser att det i dagsläget är svårt att nå lönsamhet som skogsåkeri. Bägge grupperna anser sig ha tillräckligt med körning i förhållande till åkeriets nuvarande kapacitet. Viljan att utöka verksamheten med fler lastbilar eller fler skift är låg hos bägge grupperna. De obundna åkeriägarna anser dock i högre utsträckning än de organiserade åkeriägarna att fler lastbilar skulle öka åkeriets konkurrenskraft.

De mest relevanta resultaten som rör inställningen till transportorganisationer är följande. Transportorganisationerna innebär en trygghet vid förhandlingar med befraktaren men de organiserade åkeriägarna anser i högre utsträckning än de obundna att nyttan av att vara ansluten uppväger kostnaderna. De obundna åkeriägarna anser att åkerier som är anslutna till en större transportorganisation har mindre möjlighet att påverka den egna körningen. Informationen från befraktarna når snabbast ut till de obundna åkerierna.

De mest relevanta resultaten avseende samarbete är följande. Att köra för fler befraktare och att samarbeta med fler åkerier ger större returnmöjligheter enligt bägge grupperna. Ingen av grupperna anser i stor utsträckning att det skulle vara svårt att samarbeta med åkerier utanför den egna organisationen eller med åkerier som kör för andra befraktare. Ett gemensamt IT-system skulle underlätta samarbetet mellan organisationerna.

4 Diskussion

4.1 Valet av material och metod

Studien har gjorts i tre delar, intervjuer med befraktare, intervjuer med åkeriägare samt enkätundersökning riktad till åkeriägare. Syftet med intervjuerna var att skapa ett underlag till enkätundersökningen. Förarbetet med intervjuerna är särskilt viktigt då det är här man kan skapa sig en bild av den verklighet som åkeriägarna arbetar i. Då min studie även berör åkeriägarnas förhållande till befraktarna var det relevantt att även tillvarata befraktarnas bild av detta förhållande. Anledningen till att befraktarna intervjuades före åkeriägarna var att resultaten från dessa intervjuer skulle kunna bemötas av åkeriägarna. Under intervjuerna med såväl befraktare som åkeriägare kom det fram synpunkter och åsikter som jag troligen inte skulle fångat upp utan intervjuerna.

Intervjuerna genomfördes som möten eller per telefon. Fördelen med att intervjua öga mot öga är att man kan fånga information som inte går att förmedla per telefon, såsom kroppsspråk. För att intervjuerna skall bli så lika som möjligt skall de helst göras i samma miljö och under lika förutsättningar. Inom ramarna för ett examensarbete var detta svårt att åstadkomma, istället har jag själv tagit mig till dem som intervjuats och intervjuerna har gjorts i kafferum, kontor och lastbilshytter. Då det inte gått att få ett personligt möte till stånd har intervjuerna gjorts per telefon. Nackdelen är att man inte får samma helhetsintryck som vid ett möte, men informationen har ändå varit tillräcklig för att utforma relevanta frågor till enkäten. Urvalet till intervjuerna har inte gjorts slumpmässigt utan har gjorts med dem som haft tid och möjlighet att svara på mina frågor. Jag har däremot tillsett att såväl skogsbolag som skogsägarföreningar, obundna och organiserade åkerier av varierande storlek har omfattats av intervjuerna.

Utformningen av enkäten har skett med utgångspunkt från studiens syfte och resultaten från intervjuerna. Då svaren syftar till att ge ett eller annat medhåll till ett påstående var det lämpligast att använda sig av en graderad skala för svaren. På så sätt kan alla svar jämföras rakt av och presenteras med medianvärde. Att den som svarar gör det utifrån en given skala fyller även ett annat syfte. Ju längre tid det tar att svara på enkäten desto mer kommer uppmärksamheten att brista hos den som svarar, att svara efter en given skala håller ner tiden. Inget av de telefonsamtal som gjordes för att samla in enkäten tog längre tid än 15 minuter. På den tiden hann respondenten informeras om studien, svara på frågorna och i vissa fall även tala om åkerinäringen i allmänhet. Det var ingen svårighet att instruera hur frågorna skulle besvaras och det rådde sällan tveksamhet om påståendet som sådant. Detta talar för att svaren är trovärdiga och att frågor och påståenden har uppfattats på rätt sätt. Telefonintervjuerna har även bidragit till den höga svarsfrekvensen vilket en brevenkät troligen inte hade gjort. Jag upplevde det som att de intervjuade var angelägna om att ge korrekta svar och tyckte det var positivt att deras arbete var fokus för ett examensarbete. Jag har i samtliga intervjuer blivit väl bemött och det har varit en positiv erfarenhet att genomföra en telefonenkät. Jag har inte upplevt att respondenterna varit negativt inställda till att svara på telefonenkäten.

4.2 Faktorer som talar för en utökad verksamhet för att möta befraktarnas önskemål

Motivet till att utöka verksamheten kan vara att åkeriägarna vill möta befraktarnas önskemål eller att de kan/vill öka åkeriets kapacitet. I figur 3 redovisas hur respondenterna bemött påståenden avseende faktorer som talar för en utökad verksamhet för att möta befraktarnas önskemål. Dessa påståenden utgår från befraktarnas tänkbara önskemål. Åkeriägarna upplever inte någon särskild preferens hos befraktarna vad gäller åkerier med flera lastbilar kontra enbilsåkerier. Att de obunda åkerierna instämmer i högre utsträckning än de organiserade med att befraktarna vill arbeta med större åkerier för att därigenom minska sina kostnader för transportledning kan bero på att de organiserade omfattas av en egen transportledning oavsett åkeriets storlek. De obundna å andra sidan leds direkt av befraktaren och det är troligt att större åkerier föredras i de fallen. Det är inte ovanligt att flera mindre åkerier samverkar och har en gemensam kontakt med befraktaren. Landström ger exempel på sådana samarbeten i sin studie (Landström 2004). Han har även ställt frågan om det kommer att finnas färre, men större, åkerier i framtiden och har starkt stöd i detta påstående av både obundna och organiserade åkeriägare. Det pekar på samma resultat som i min studie. Det finns en önskan hos befraktarna att arbeta mer med större åkerier eller konstellationer av åkerier. Jag tror dock att det fortfarande finns utrymme för enbilsåkerier och åkerier med få lastbilar. De kommer dock att i större utsträckning ansluta sig till transportorganisationer eller utveckla samarbetet med andra åkerier. Som Nilsson & Nilsson uttrycker det så kan samverkan mellan åkerier vara ett sätt att nå gemensamma målsättningar (Nilsson & Nilsson 1992). I det här fallet kan målsättningen vara att åkerierna som samarbetar skall erbjuda en rationell transportlösning för befraktaren.

Olika skogsbolag och skogsägarföreningar har olika sätt att organisera sina transporter. Vissa arbetar endast med transportorganisationer, andra bara med obundna åkerier och i vissa fall har man en mix av transportorganisationer och obundna åkerier. Det är inte särskilt förvånande att de organiserade åkeriägarna i större utsträckning än de obundna håller med om att befraktarna vill arbeta med organisationer för att därigenom slippa direktkontakten med åkerierna. Troligen är svaret på frågan mer ett försvar av varför man arbetar obundet eller organiserat. De organiserade åkeriägarna arbetar bara med befraktare som anlitar transportorganisationer och de obundna med befraktare som kontrakterar åkerierna direkt. Det är troligt att åkeriägarna utgår från sig själva och har inte svarat utifrån en vidare syn på frågan.

Att befraktarna inte skulle vilja ha direktkontakt med åkerierna för att undvika obekväma situationer vid prisförhandlingar är svårt att påstå på utifrån de givna svaren. Däremot kan man fråga sig om åkeriägarna, och främst då de organiserade, vill slippa kontakten. Det är tänkbart att man ansluter sig till en transportorganisation främst för att man hamnar i ett bättre förhandlingsläge mot befraktaren än om man fortsatt arbetar som ett obundet åkeri.

4.3 Faktorer som talar mot en utökad verksamhet

Skogstransporter ställer stora krav på chaufförerna. Förutom att köra lastbil skall man hantera begränsad framkomlighet, köra kran och samtidigt hålla en hög inkörningstakt. Allt till så låg kostnad som möjligt. I figur 4 redovisas hur respondenterna besvarade påståenden avseende faktorer som talar mot en utökad verksamhet. De två första frågorna är föga förvånande. Det är svårt att hitta kompetenta chaufförer. Vad det beror på har jag inte studerat närmare, men det är tänkbart att skogstransporterna utförs av en relativt sluten grupp chaufförer. Många åkerier utgörs av släktingar och verksamheten går ofta i arv. Man arbetar ofta länge med just skogstransporter och identifierar sig starkt med detta, vilket gör det svårt att byta bransch. De sociala exitkostnaderna är för stora då man lämnar åkeribranschen, vilket Rask (1984) påpekat. Alltså att det innebär en stor omställning att lämna branschen för den

enskilde chauffören. På samma sätt som få lämnar branschen, är det svårt för chaufförer som saknar erfarenhet av skogstransporter att ta sig in på marknaden. Enligt Landström ansåg både obundna och organiserade åkerier att nyetablerade företag inte kan konkurrera med lägre priser, vilket är i linje med mina resultat (Landström 2004). Då vinstmarginalerna kan vara små måste nya chaufförer även prestera relativt högt redan från start.

4.4 Åkeriägarnas inställning till att utöka verksamheten

För att ytterligare klargöra hur åkeriägarna ställer sig till att utöka verksamheten och hur det skiljer sig åt mellan obundna respektive organiserade åkeriägare ställdes frågor riktade direkt till åkeriet i fråga, se figur 5. Att flertalet åkerier anser sig ha tillräckligt med körning i förhållande till kapaciteten är ett tecken på att resurserna utnyttjas på rätt sätt. Det stämmer även överens med att mycket få avser att utöka verksamheten med fler lastbilar. Det kan bero på att investeringskostnaderna är för höga eller att det inte finns ett behov av att utöka kapaciteten. Att de obundna åkeriägarna var något mer positivt inställda till att skaffa fler lastbilar kan bero på att de är helt beroende av det egna åkeriets kapacitet för att konkurrera, medan de organiserade ingår i den stora kapaciteten som organisationen erbjuder. Det stämmer även med påståendet att fler lastbilar skulle öka konkurrenskraften hos åkeriet, vilket de obundna var mer benägna att hålla med om. Att fler lastbilar skulle öka vinsten var bägge grupper tämligen skeptiska till. Det har återigen troligen att göra med de höga investeringskostnaderna. Oviljan att införa fler skift kan bero på att man redan kör fulla skift eller att det, som nämnts tidigare, är svårt att finna kompetenta chaufförer. Att de obundna i viss utsträckning håller med om att fler skift kan öka konkurrenskraften och vinsten, kan bero på att de är helt beroende av den egna kapaciteten för att konkurrera. De organiserade sitter som sagt i en starkare position vad gäller erbjuden kapacitet, vilket kan förklara att de inte anser att fler skift ökar konkurrenskraften eller vinsten.

4.5 Åkeriägarnas syn på olika organisationsformer

I syfte att klargöra varför man väljer att arbeta obundet eller organiserat ställdes påståenden som rör åkeriets inställning till transportorganisationer samt relationen till uppdragsgivaren, se figur 6. Att de organiserade åkeriägarna anser att nyttan av att vara ansluten uppvägs av kostnaderna är inte förvånande. De har trots allt gjort ett aktivt val att ansluta sig och hade kostnaderna varit för höga hade de troligen inte anslutit sig. Däremot är det intressant att de obundna ger ett tämligen högt medhåll till påståendet. Det kan bero på att de sett frågan ur de organiserade åkeriägarnas perspektiv eller att de också kan se fördelarna transportorganisationerna erbjuder. Att de arbetar obundet kan bero på att de inte arbetar i ett område där befaktaren anlitar transportorganisationer eller att de uppskattar den frihet det innebär att inte vara ansluten till någon transportorganisation. Att bägge grupperna håller med om att transportorganisationerna erbjuder trygghet vid förhandlingar pekar på att så faktiskt är fallet.

Att de obundna åkerierna uppskattar den frihet det innebär att inte vara ansluten till någon transportorganisation stöds av att de anser att organiserade åkerier har mindre möjlighet att påverka sin egen körning. Att informationen från befaktaren når ut snabbare till de obundna åkerierna beror på att de organiserade sällan har direktkontakt med befaktaren. Den kontakten förmedlas av organisationens egen transportledning. Bägge grupperna upplever dock att transportledningen ger goda förutsättningar att planera den egna körningen. För framtida studier vore det intressant att identifiera om och hur transportledningen skiljer sig åt i bägge fallen. Även frågan om avlastningen i det administrativa arbetet från uppdragsgivaren vore intressant att studera vidare. En anledning till att man ansluter sig till en transportorganisation kan just vara att de erbjuder hjälp med pappersarbetet.

4.6 Åkeriägarnas vilja/motiv för att samarbeta

Hur viljan och motiven för att samarbeta skiljer sig åt mellan grupperna var intressant då den speglar vilka förutsättningar som finns för att utveckla olika former av samarbete, se figur 7. På det hela taget var bägge grupperna positivt inställda till att utöka samarbetet med fler åkerier och att arbeta för fler befraktare. De organiserade åkerierna torde ha mer vana av att samarbeta med andra åkerier än de obundna åkerierna har. I vissa fall påpekades under intervjuerna att man redan samarbetar med så många åkerier som man har möjlighet till men att det inte fanns några hinder för att samarbeta med fler aktörer om de skulle dyka upp. Återigen kan man konstatera att företag kan stärka sin position genom samverkan (Nilsson et al. 1992). Den positiva inställningen till utökat samarbete ligger troligen i att man idag har väl fungerande samarbete vilket ger respektive åkeri positiva fördelar.

4.7 Förutsättningar för att samarbeta

Jag ställde direkta påståenden som rör samarbete i syfte att ställa dessa mot vilja och motiv för samarbete, se figur 8. Den positiva inställningen till samarbete stämmer väl överens med att man inte ser några större svårigheter med att samarbeta med åkerier utanför den egna organisationen eller med åkerier som kör för andra befraktare. En viktig förutsättning för alla former av samarbete är att man har en välfungerande kommunikation. Att ett gemensamt IT-system skulle underlätta samarbetet stöds av bägge grupperna. En mer omfattande studie av vad ett sådant system skulle tillhandahålla och vilka förutsättningar det finns för att skapa ett sådant vore intressant att ta del av. Att de IT-system som finns idag ger resultat är Åkarweb och SMART exempel på. Att IT är något som kommer att användas mer i framtiden får även stöd i Landströms studie (Landström 2004). Att de organiserade åkeriägarna i högst utsträckning tycker att fordonsdatorer är värda kostnaden kan bero på ekonomiskt stöd från organisationen. Ett ökat användande av IT öppnar också upp möjligheten för åkerierna att växa. Coase framhåller att tekniska innovationer minskar avståndet mellan produktionsfaktorerna vilket leder till att företag växer (Coase 1937). I det här sammanhanget producerar man en tjänst i form av transporter och ett IT-system som minskar avståndet mellan de olika delarna i transportkedjan gör att åkerierna kan växa. Genom att använda sig av IT i större utsträckning kan man lägga mer tid på den faktiska körningen och inte lika mycket på exempelvis planering och kommunikation vilket kan effektiviseras av IT-systemet.

4.8 Varför obunden eller organiserad

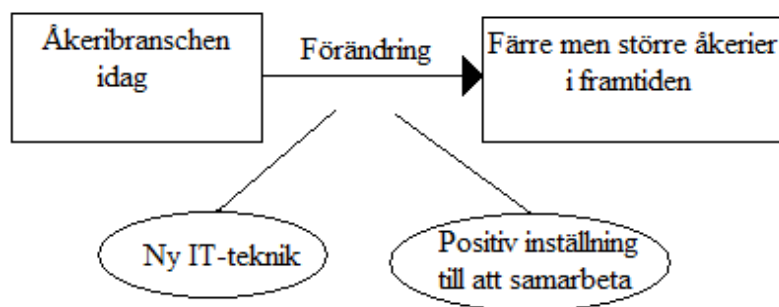
Att man väljer att ansluta sig till en stor transportorganisation beror på flera saker och alla åkerier har säkerligen olika anledningar. Att organisationens storlek ger en trygghet vid förhandlingar med befraktaren är säkert en viktig anledning. Små åkerier behöver inte slå sig fram själva utan kan luta sig tillbaka på organisationens tyngd. Att transportorganisationerna även svarar för sin egen transportledning är en annan viktig faktor, då det ligger i organisationens intresse att värna om sina medlemmar. Organisationerna kan vara till hjälp i det administrativa arbetet, vilket tillåter åkerierna att främst fokusera på körningen. En annan aspekt av trygghet är att organisationen fördelar körningarna jämt mellan medlemmarna, vilket minskar risken för att man skall bli stående. Genom att ansluta sig till en stor transportorganisation rationaliserar man bort ett stort antal transaktioner. Åkeriet upprättar endast ett kontrakt med transportorganisationen, som i sin tur sköter transaktionerna med de olika befraktarna. Åkeriet slipper på så sätt de kostnader det innebär att upprätta och övervaka kontrakten med befraktarna. Det är just upprättandet och kontrollen av kontrakten som kostar (Axelsson 1998). Transaktionskostnaderna blir även mindre då de upprättas inom ett företag (Matsson 2002). I fallet med transportorganisationer kan det vara transaktioner som gäller byten av virke mellan åkerier inom organisationen. Byten mellan obundna åkerier måste ju övervakas av åkerierna själva vilket medför kostnader. Huruvida man är ansluten av tradition eller ej är svårt att svara på men det är inte osannolikt att somliga förblir medlemmar då det är så man alltid arbetat.

De obundna åkeriägarna har även de gjort ett aktivt val i fråga om att vara ansluten till en transportorganisation eller ej. Det som talar för att man väljer att arbeta direkt mot befraktaren är att informationen snabbt når åkeriet utan att passera ett mellanled. Frihetsaspekten är även viktig, att stå på egna ben ger en tillfredsställelse som inte är att förringa. Att vara ansluten till en transportorganisation medför en kostnad vilken de obundna åkeriägarna inte anser vara motiverad.

Oavsett valet av organisationsform är det viktigaste för alla åkerier att få verksamheten att gå runt. Om man lyckas med det på egen hand eller inom ramarna för en större organisation är det i andra hand en fråga om tycke och smak som avgör vilken organisationsform man väljer.

4.9 Framtidsutveckling

Skogstransporter är en bransch som ständigt måste hantera speciella förutsättningar i form av begränsad framkomlighet, höga krav på inkörningstakt och kapacitet och att kommunikationen fungerar i alla led i försörjningskedjan. Man står i dag inför en förändring som innebär en omstrukturering av åkerierna. En önskan att minska antalet små åkerier eller snarare antalet kontakter varje befraktare måste hålla sig med innebär en förändring för åkeriägarna som söker anpassa sig till befraktarnas önskemål. Det finns idag goda förutsättningar för att öka samarbetet mellan olika åkerier, mellan organisationer samt mellan transportörer och befraktare. Figur 9 nedan illustrerar sambandet för hur åkeribranschen går mot en struktur med färre men större åkerier. Ny IT-teknik och åkeriägarnas positiva inställning till att samarbeta, är två viktiga katalysatorer och förutsättningar för förändringen.



Figur 9. Illustration av förändringen av åkeribranschen.

Figure 9. Illustration of the change in the timberhauling business.

Befraktarna är måna om att transportledningen skall fungera så rationellt som möjligt. Kan man lägga över en större del av ansvaret på en tredje part i försörjningskedjan sparar man mycket arbete. För att återkoppla till transaktionskostnadsteorin kan man konstatera att ju fler kontrakt som skall upprättas och kontrolleras desto högre blir kostnaderna (Axelsson 1998). Befraktarna kan således begränsa dessa kostnader genom att arbeta med färre åkerier eller med en tredje part som ansvarar för hela kedjan. Jag tror att man i framtiden kommer att se mer transportlösningar i form av TPL.

Det kommer dock fortfarande att finnas ett behov hos befraktarna att även använda sig av direktkontrakterade åkerier. Att arbeta med direktkontrakterade åkerier medger en högre grad av direktstyrning, vilket kan vara nödvändigt i vissa situationer. Det kommer således att finnas utrymme för både stora transportorganisationer och direktkontrakterade åkerier även i framtiden. För befraktaren blir det en fråga om kontroll kontra kostnad. Att på egen hand styra åkerierna ger en hög grad av kontroll men samtidigt fler kostnader som kontrakten medför. På motsatt sätt minskar kostnaderna i form av upprättade kontrakt om man arbetar med bara en tredje part men man bibehåller inte samma direktkontroll av åkerierna. Däremot kommer de direktkontrakterade åkerierna i större utsträckning att samarbeta med varandra. Det innebär inte att små åkerier och enbilsåkerier nödvändigtvis kommer att konkurreras ut, men det kommer att bli svårare att stå helt utanför samarbetet med andra åkerier. Landström har kommit fram till samma slutsats, nämligen att de obundna åkerierna kommer att bli färre, men större (Landström 2004), med reservation för att man kan samarbeta med andra åkerier. Genom samarbete stärker företagen sin position på marknaden (Nilsson & Nilsson 1992). Jag anser inte att det är nödvändigt att flera åkerier går samman i ett gemensamt företag för att kunna samarbeta. Så länge som åkerierna gemensamt kan hålla sig med en kontakt gentemot befraktaren finns det inga hinder för att de ändå kan skötas som enskilda företag.

Befraktarna efterfrågar så billiga och rationella transportlösningar som möjligt. Det är en avvägning mellan behovet av kontroll över åkerierna och tiden man lägger på att administrera kontrakt samt kostnaden för egen transportledning. De stora transportorganisationerna är redan idag starkt etablerade och en faktor att räkna med. Den stora kapacitet de erbjuder i kombination med egen transportledning ger befraktarna möjlighet att på ett rationellt sätt få sitt transportbehov tillgodosett. Hur samarbetet mellan olika transportorganisationer kan utvecklas vore intressant att studera vidare. Det finns en positiv inställning bland åkeriägarna till utökat samarbete och teknologin för att underlätta samarbetet över organisationsgränserna finns tillgänglig. En del av de små åkerier som i framtiden kommer att få svårt att konkurrera på egen hand kommer att ansluta sig till någon av organisationerna. Huruvida en stor etablerad organisation konkurrerar ut obundna åkerier i ett visst område är svårt att svara på. Behovet av obundna åkerier som kan styras direkt av befraktaren kommer dock att finnas kvar. Jag har svårt att se att någon part skulle ha något att förlora på att i större omfattning samarbeta med andra aktörer på marknaden.

4.10 Avslutande kommentar och slutsatser

Min studie har fokuserat på de frågor som talar för en förändring av åkerinäringen som innebär att antalet åkerier blir färre men större. Jag har försökt identifiera hur en sådan framtidsutveckling möts av åkeriägarna och har gjort åtskillnad på obundna och organiserade åkeriägare för att se om de uppfattar saken olika. Studien är unik så till vida att det aktuella området inte omfattats av en liknande studie tidigare och att särskilt fokus ligger på att identifiera åkeriägarnas inställning till: att utöka verksamheten samt synen på organisations och samarbetsformer.

Slutligen kan studien sammanfattas i tre slutsatser:

- En förändring av åkerinäringen, som innebär att antalet kontakter varje befraktare måste hålla sig med kommer att bli färre, är tämligen trolig.
- Åkerierna kommer inte att bli konkurrenskraftigare genom nyinvesteringar i lastbilar, utan snarare genom ökat samarbete med andra åkerier.
- Nya IT-tekniska lösningar ökar förutsättningarna för större samarbete och kommer att vara en viktig del i utvecklingen.

Referenser

Axelsson, B. 1998. Företag köper tjänster. ISBN 91-7150-702-7.

Besanko, D., Dranove, D., Shanley, M., 2000. Economics of strategy. ISBN 0-471-25454-1.

Coase, R.H. 1937. The nature of the firm. Economics, New Series. Vol. 4. No. 16 (nov., 1937), pp. 386-405, Published by: The Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines.

Frisk, M. 2003. Åkarweb- ett effektivt hjälpmedel för transportplanering via Internet. Skogforsk. Resultat nr 13.

Hedlinger, C., Nilsson, B., Fjeld, D. 2004. Service divergence in swedish round wood transport.

Karanta, I., Jokinen, O., Mikkola, T., Savola, J., Bounsaythip, C. 2000. Requirements for a vehicle routing and scheduling system in timber transport. In: Logistics in the Forest Sector, (editor k. Sjöström), Helsinki 2000.

Landström, A. 2004. Organisationsstrukturer inom virkestransporter i norra Sverige – en kartläggning av attityder och åtgärder. Examensarbete i ämnet skogshushållning, avdelningen för skogsteknologi. Studentuppsats nr 73. SLU, Umeå.

Matsson, S-A. 2002, Logistik i försörjningskedjor. Studentlitteratur, Lund. ISBN 978-91-44-01929-1.

Nilsson, B. 2004. Kartläggning av transportstyrning inom skogsbranschen i Sverige. Examensarbete i ämnet skogshushållning, avdelningen för skogsteknologi. Studentuppsats nr 70. SLU, Umeå.

Nilsson, K., Nilsson, P. 1992. Småföretag i flerpårtssamverkan. En studie av aktörer, byggstenar och fogmassa vid nätverksbyggande. Studier i företagsekonomi, Umeå Universitet.

Rask, L-O. 1984. Det strukturella armodet organisationsteori för åkeriföretag. Centrum för Transportekonomisk Forskning. Högskolan i Växjö. Studentlitteratur, Lund. ISBN 91-44-44031-6.

Sveriges Åkeriföretag. 2006. Ekonomiska nyckeltal för åkeribranschen 1997 – 2006 (10 år).

Trost, J. 2007. Kvalitativa intervjuer. Studentlitteratur. ISBN 978-91-44-03802-5.

www.skogsakarna.se/akare/index.asp, 2009.

Bilaga 1

Frågor som diskuterades under intervjuerna med åkerägarna

Arbetsätt, fakta om åkeriet och dess historia, vad är åkeriets mål?

Är åkeriet organiserat eller ej och vad är fördelarna respektive nackdelarna med det?

Kan man tänka sig att ansluta sig till / gå ur en organisation och vad är anledningen till det?

Vilka är åkeriets främsta konkurrensfördelar?

Vilka motiv har åkeriet för att utöka företaget genom exempelvis mer personal eller fler bilar?

Vilket samarbete har man i dagsläget med andra åkerier och vilka motiv finns för att utveckla det?

Vilka möjligheter har åkeriet att utöka företaget i sig samt samarbetet med andra åkerier?

Vad tror man att befraktaren efterfrågar och hur efterlevs det?

Befraktare efterfrågar större åkerier eller utökade samarbeten mellan åkerierna i syfte att minska antalet kontakter per lastbil.

Befraktare efterfrågar ett samarbete med en lastbilscentral eller större organisation hellre än enskilda åkerier.

Befraktare ser det som en fördel om åkeriet eller organisationen själva utvecklar IT och datasystem.

Befraktare anser att en stor organisation är mer tungrodd jämfört med att arbeta med direktkontrakterade åkerier.

Hur ser man på framtiden?

Övrigt

Bilaga 2

Mall som användes under enkätundersökningen

Alla påståenden har besvarats utifrån en femgradig skala där 1=instämmer inte alls och 5=instämmer helt och hållet.

Åkeriet:

Antal bilar:

Organisation:

Att utöka verksamheten

Frågor om befraktarnas önskemål

Befraktarna föredrar åkerier med fler lastbilar framför enbilsåkerier.

Befraktarna vill arbeta med större åkerier för att därigenom minska sina kostnader för transportledning.

Befraktarna vill arbeta med organisationer för att därigenom slippa direktkontakten med åkerierna.

Befraktarna vill slippa direktkontakten med åkerierna för att inte hamna i en obekväm situation vid prissförhandlingar.

Hinder för att utöka verksamheten

Bristen på kompetenta chaufförer är en begränsande faktor för att utöka verksamheten.

Rundvirkestransporter är svårare än andra transporter avseende framkomligheten.

Rundvirkestransporter är svårare än andra transporter avseende variationen i lastningsplatser.

I dagsläget är det svårt att nå lönsamhet som skogsåkeri.

Frågor som rör åkeriet i fråga

Jag har tillräckligt med körning i förhållande till min nuvarande kapacitet.

Jag har för avsikt att utöka verksamheten med fler lastbilar för att öka min kapacitet.

Fler lastbilar skulle öka konkurrenskraften hos mitt åkeri.

Fler lastbilar skulle öka vinsten hos mitt åkeri.

Jag har för avsikt att utöka verksamheten med fler skift för att utnyttja min kapacitet.

Fler skift skulle öka konkurrenskraften hos mitt åkeri.

Fler skift skulle öka vinsten hos mitt åkeri.

Valet av organisationsform

Förväntningar på organisationen

Åkerier som är anslutna till en större organisation har mindre möjlighet att påverka sin egen körning än åkerier som kör direkt för befraktaren.

Min uppdragsgivare avlastar mig i det administrativa arbetet.

Hur förväntningarna efterlevs

Transportledningen ger mig goda förutsättningar att optimera min egen körning.

Transportledningen har god förståelse för att framkomligheten i skogen kan variera.

Information från befraktaren når snabbt ut till åkerierna.

Att vara ansluten till en stor transport-organisation innebär en trygghet vid förhandlingar med befraktaren.

Nyttan av att vara med i en transportorganisation uppväger kostnaderna.

Att samarbeta med andra åkerier och organisationer

Viljan/motiv för att samarbeta

Då jag har ont om körningar delar andra åkerier med sig av sina körningar.

Jag skulle få fler returmöjligheter om jag körde för fler befraktare.

Jag skulle få fler returmöjligheter om jag samarbetade med fler åkerier.

Hinder för att samarbeta

Det är svårt att samarbeta med åkerier som inte kör för samma organisation.

Det är svårt att samarbeta med åkerier som inte kör för samma befraktare.

Det skulle vara lättare att samarbeta med andra organisationer om alla använde samma IT-system.

Nyttan av fordonsdatorer uppväger kostnaderna.