



Sveriges lantbruksuniversitet  
Swedish University of Agricultural Sciences

Skogsmästarskolan



# Markägarens förväntningar hos en skogsinspektör

*Forest owners' expectations on a supervisor*

**CARL BJÄRKSE  
ERIK LARSSON**



**Examensarbete i skogshushållning, 15 hp**

Serienamn: Examensarbete /SLU, Skogsmästarprogrammet 2019:21

SLU-Skogsmästarskolan

Box 43

739 21 SKINNSKATTEBERG

Tel: 0222-349 50

# Markägarens förväntningar hos en skogsinspektor

Forest owners' expectations on a supervisor

Carl Bjärkse  
Erik Larsson

**Handledare:** Eric Sundstedt, SLU Skogsmästarskolan

**Examinator:** Staffan Stenhag, SLU Skogsmästarskolan

**Omfattning:** 15 hp

**Nivå och fördjupning:** Självständigt arbete (examensarbete) med nivå och fördjupning G2E med möjlighet att erhålla kandidat- och yrkesexamen

**Kurstitel:** Kandidatarbete i Skogshushållning  
**Kursansvarig institution:** Skogsmästarskolan  
**Kurskod:** EX0938  
**Program/utbildning:** Skogsmästarprogrammet

**Utgivningsort:** Skinnskatteberg  
**Utgivningsår:** 2019

**Omslagsbild:** "Medlem i Södra", Foto Södra skogsägarna.

**Elektronisk publicering:** <https://stud.epsilon.slu.se>

**Serietitel:** Examensarbete/SLU, Skogsmästarprogrammet  
**Delnummer i serien:** 2019:21

**Nyckelord:** affärsrelation, virkeshandel, målsättning



Sveriges lantbruksuniversitet  
Skogsvetenskapliga fakulteten  
Skogsmästarskolan

## Förord

På skogsmästarprogrammet ingår ett examensarbete på 15 högskolepoäng som en obligatorisk kurs. Examensarbete ligger inom ämnet skogshushållning och är på nivå C. Inriktning på det här examensarbetet är vilka förväntningar en markägare har hos en inspektor och hur man bygger upp en långsiktig affärsrelation.

Då virkesinköpare och inspektor är ett vanligt förekommande jobb för färdigutbildade skogsmästare blir detta ett intressant område att fördjupa sig i. Att lära sig mer om kundkontakt har känts viktigt, då det inte ingår som något obligatoriskt moment i någon annan kurs som ges under dessa tre år.

Vi vill tacka vår handledare Eric Sundstedt universitetslektor vid Skogsmästarskolan, som har varit engagerad och bidragit med sin kunskap och erfarenhet.

Vill även rikta ett stort tack till Södra skogsägarna som har bidragit med personal och markägare för att vi skulle kunna genomföra detta examensarbete. Vill även passa på att tacka alla engagerade markägare för ett trevligt samtal och att de var villiga svara på enkäten.

Ett sista tack till familj och kompisar för deras tips och åsikter för att examensarbetet skulle bli till det bättre.

*Carl Bjärkse & Erik Larsson*  
Linköping, Mars 2019



# Innehållsförteckning

<b>SAMMANFATTNING</b> .....	<b>1</b>
<b>SUMMARY</b> .....	<b>3</b>
<b>1. INLEDNING</b> .....	<b>5</b>
<b>1.1 BAKGRUND</b> .....	<b>5</b>
<b>1.2 SÖDRA SKOGSÅGARNA</b> .....	<b>6</b>
3.2.1 VINSTUTDELNING PÅ 3 OLIKA SÄTT .....	6
<b>1.3 PROBLEMBESKRIVNING</b> .....	<b>7</b>
<b>1.4 OLIKA TYPER AV ANVÄNDNINGSSOMRÅDEN</b> .....	<b>8</b>
<b>1.5 SYFTE</b> .....	<b>9</b>
<b>1.6 FÖRTROENDET</b> .....	<b>9</b>
<b>1.7 AFFÄRSRELATION</b> .....	<b>9</b>
<b>1.8 UTBOR OCH ÅBOR</b> .....	<b>10</b>
<b>2. MATERIAL OCH METODER</b> .....	<b>11</b>
<b>2.1 URVAL</b> .....	<b>11</b>
<b>2.2 INTERVJUSTUDIEN</b> .....	<b>11</b>
<b>2.3 LITTERATURUNDERSÖKNING</b> .....	<b>12</b>
<b>2.4 RAPPORTSKRIVNING</b> .....	<b>12</b>
<b>3. RESULTAT</b> .....	<b>13</b>
<b>3.1 SAMMANSTÄLLNING AV INTERVJUSVAREN</b> .....	<b>13</b>
3.1.1 ALLMÄNNA DELEN .....	13
3.1.2 SKOGSÅGARNAS MÅLSÄTTNINGAR .....	17
3.1.3 RANGORDNA VIKTIGA FAKTORER VID ETT SKOGSÅGANDE.....	17
<b>4. DISKUSSION</b> .....	<b>25</b>
<b>4.1 AVGRÄNSNINGAR</b> .....	<b>25</b>
<b>4.2 TIDIGARE UNDERSÖKNING GENTEMOT VÅRAT RESULTAT</b> .....	<b>26</b>
<b>4.3 STYRKOR OCH SVAGHETER MED STUDIEN</b> .....	<b>28</b>
4.3.1 STYRKOR.....	28
4.3.2 SVAGHETER .....	28
<b>4.4 TIPS TILL FRAMTIDA STUDIER</b> .....	<b>28</b>
<b>4.5 SLUTSATSER</b> .....	<b>29</b>
<b>5. REFERENSER</b> .....	<b>31</b>
<b>5.1 TRYCKTA PUBLIKATIONER</b> .....	<b>31</b>
<b>5.2 INTERNETDOKUMENT</b> .....	<b>31</b>
<b>6. BILAGOR</b> .....	<b>33</b>

<b>6.1 BILAGA 1, ENKÄT INSPEKTOR .....</b>	<b>33</b>
<b>6.2 BILAGA 2, ENKÄT MARKÄGARE .....</b>	<b>37</b>
<b>6.3 BILAGA 3, DE FRAMTAGNA ALTERNATIVEN TILL MARKÄGARE.....</b>	<b>39</b>
<b>8.4 BILAGA 4, RESULTAT I RANGORDNING .....</b>	<b>42</b>
<b>8.5 BILAGA 5, ORDFÖRKLARING.....</b>	<b>45</b>

## Sammanfattning

Då Sverige är ett land som är berikat med skogsmark sker det många virkesaffärer varje dag. Eftersom virkesköpare och inspektor är vanliga jobb för en utbildad skogsmästare har man valt att undersöka vilka förväntningar som finns på framtida virkesköpare eller inspektorer. Avgränsningar i denna rapport är gjorda till Södra skogsägarna och VO Linköping.

Syftet är att undersöka hur man vill bli bemött som markägare och hur man bygger upp en långsiktig affärsrelation beroende på vilka målsättningar skogsägaren har.

Resultat bygger på fyra intervjuer med inspektorer, som har fått ge egna faktorer och vad de tror och tycker om förväntningar hos markägare. Därefter har en enkät sammanställts som grundar sig på inspektorens svar. Enkäten har besvarats av tio markägare som rangordnat vad de tror och tycker.

Att agera professionellt och visa intresse för markägaren genom att lyssna in dennes målsättning ger ett gott första intryck. Därefter ge långsiktig skoglig rådgivning med tillhörande åtgärdsförslag kombinerat med givande återkoppling öppnar upp dörren för en långsiktig affärsrelation. För att upprätthålla en affärsrelation är kommunikationen och kvalitén på utförda tjänster viktiga punkter, dock måste alltid virkespriset följa det aktuella läget. Varför markägare uppskattar en långsiktig affärsrelation är främst att, de vet vad de har och kommer att få. Är man nöjd med det, har man ett förtroende för inspektorn och det förmedlar ett lugn och trygghet för markägaren.

Slutsatserna är att en fungerade kommunikation som bägge parter är nöjda med och att använda sig av entreprenörer som utför hög kvalitet på tjänsterna, ger stora möjligheter att uppnå förväntningar hos markägaren. Virkespris och kompetens räknar de flesta markägare redan med att det är som det ska.

Nyckelord: Affärsrelation, virkeshandel, målsättning, skogsbruk





## Summary

Sweden, which is a very forest-enriched country where the forest industry is a big part of Sweden's economy. In our report, a timber business is described between two parties a forest owner and a purchaser of a purchasing organization. We will then examine in this study what expectations one has as a forest owner on a buyer.

We will primarily focus on how to build trust and long-term business relationships, depending on different forest objectives with their forestry.

The result of the survey is based on interviews with purchasers at a forest company, Södra and various forest owners. The buyers were first interviewed and had to rank different alternatives that then laid the foundation for the forest owners' interview number. We had a response rate for forest owners of 83 percent and for purchaser's 80 percent.

Something that we in the result come up with when building this was that the purchaser should primarily act professionally and show interest in the forest owners. In order to build a long-term business relationship, good communication and quality of the services offered are required. The long-term perspective is set high both by forest owners and by buyers when one sees a security in the store, they want to say that one knows what one gets in the future. Peace and security are also something that is addressed and counted in security.



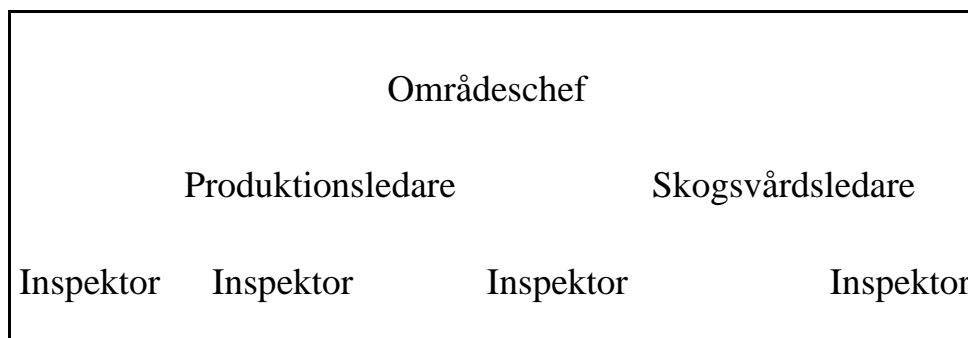
# 1. Inledning

## 1.1 Bakgrund

Sverige består idag av cirka 23,6 miljoner hektar produktiv skogsmark alltså ett land som är väldigt berikat på skogsmark. Den produktiva skogsmarken utgör cirka 58 procent av landarealen och 0,9 procent är inräknat som naturreservat, nationalparker och naturvårdsområden. Virkesförrådet i den svenska skogsmarken har ökat stadigt sedan 1900-talet och ligger idag (2018) på 3100 miljoner m<sup>3</sup>sk (Södra, 2018 Länk A).

Stora delar av den produktiva skogsmarken i Sverige äger privata skogsägare och det motsvarar till cirka 50 procent av totala skogsmarksarealen 11,6 miljoner hektar mark. Den privata skogsmarken bedrivs till stor del genom ett så kallat småskaligt familjeskogsbruk, med detta menas att man driver skogsfastigheten inom familjen eller släkten. En tredjedel av alla privata skogsägare är medlemmar i en skogsägarförening (Södra, 2018 Länk A). En skogsägarförening är en kooperativ förening som ägs av de medlemmar som är anslutna till föreningen. Föreningen köper in sitt virke ifrån medlemmarna i någon form av virkesköp och sedan hjälper föreningens tjänstemän skogsägaren med skötsel, rådgivning, försäljning av skogliga tjänster med mera. Sverige består idag av fyra olika skogsägarföreningar Södra skogsägarna, Mellanskog, Norrskog och Norra skogsägarna och dessa fyra är sedan samverkande i en centralorganisation som heter LRF skogsägarna (Wikipedia, 2017 Länk B). LRF skogsägarna består i sin tur av en skogsägardelegation som skall vara ägarföreningarna och LRF:s ansikte utåt i skogliga frågor både rikstäckande men även internationellt. Delegationen består av en utvald ifrån varje ägarförening oftast den som innehar ordföranderollen och sedan tre ledamöter (LRF, 2019 Länk C).

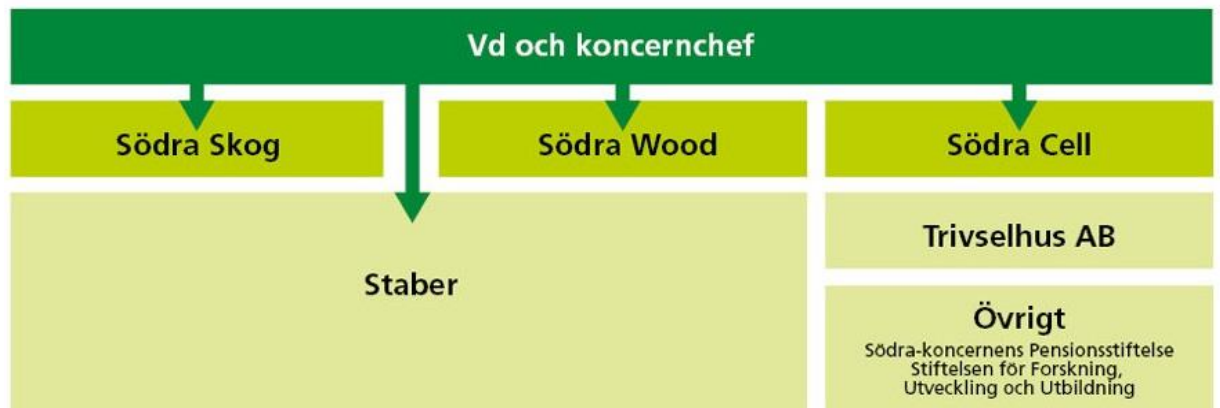
De olika ägarföreningarna är uppbyggda på olika sätt beroende på vilken del i landet man är. De som är anställda inom föreningen och handlar med leverantörerna/ medlemmarna består ofta av en grupp som är anslutna till ett kontor. Ett vanligt kontor består av en Områdeschef som är som en kontorschef, Inspektorer som handlar med tjänster, virke och rådgivning. Kontoret består även av Skogsvårdsledare som har hand om föryngring och biobränsle och sedan en Produktionsledare som har hand om produktionen direkt till industrin se (Figur 1) (Södra kontakt, 2018 Länk D).



**Figur 1.** Beskriver uppbyggnaden på ett vanligt kontor hos Södra skogsägarna.

## 1.2 Södra skogsägarna

Södra består av tre affärsområden och visas ser i gult i Figur 2 och är grunduppbyggnaden för Södra skogsägarna. Södra skog är de affärsområde som levererar råvaran till industrierna Södra Wood och Södra Cell. Woods slutprodukt är sågade trävaror och de sågar cirka 1,4 miljoner m<sup>3</sup> årligen i sju olika sågverk både i Sverige och Storbritannien (Södra sågverk, 2018 Länk E). Cells slutprodukt är pappersmassa och detta bedrivs på tre olika bruk i Södra Sverige. Kapaciteten är cirka 1,6 miljoner årston (Södra massabruk, 2019 Länk F).



**Figur 2.** Denna figur beskriver hur Södrakoncernen är uppbyggd i form av vilka affärsområden (Södra organisation och styrning, 2019 Länk G).

Södra är en ekonomisk förening vilket innebär att Södra ägs av sina medlemmar. Medlemmarna är i någon form en viss typ av fastighetsägare det kan både vara fysiska personer men även juridiska personer som äger medlemskapet (Verksamhet, 2019 Länk H).

En ekonomisk förening skall främja medlemmarnas ekonomiska intressen och detta innebär att medlemmarna ska få ett ekonomiskt utfall för att de är anslutna. Det kan exempelvis vara förmåner i ett högre virkespris där man på något vis har anslutit sig helt till föreningen genom exempelvis ett förvaltningsavtal. Det kan också ge sänkta kostnader på föreningens tjänster. I Södras medlemsmodell innebär det att man långsiktigt levererar sin råvara till Södra i detta fall skogsråvara som timmer, massaved, träflis eller bioenergi. Detta i sin tur ger vinstutdelning på den mängd som levererats varje år och vad man har som insatskapital. Syftet med detta är att det som medlemmarna levererar till Södra varje år skall växa i värde i ett långsiktigt perspektiv och ju mer man levererar över tid ju mer växer utdelningen man får varje år (Södramodeln, 2017 Länk I).

### 3.2.1 Vinstutdelning på 3 olika sätt

1. Utdelning genom ränta på sitt insatskapital. Detta kapital fungerar som ett lån till Södra och räntan låg 2018 på 6 procent (Södra pressrum, 2018 Länk J).
2. Efterlikvid på utförda virkesleveranser till Södra det senaste året.
3. Insatsemission baserad på sitt inbetalda insatskapital. Fungerar ungefär som en aktie och styrs efter hur bra föreningen går och ger utdelning efter detta. Utdelningen 2018 gav 15 procent i insatsemission (Södra pressrum, 2018 Länk J).

Södras styrelse anser för närvarande att minst 50 procent av resultatet skall gå ut till medlemmarna som någon form av utdelning genom dessa tre sätt. De andra 50 procenten skall investeras i Södras industrier för att säkra den långsiktiga konkurrenskraften och säkrad avsättning för medlemmarnas råvara (Södramodeln, 2017 Länk I).

Föreningen kan också främja andra intressen än de rent ekonomiska och det kan vara utbildningar inom berörda områden bara det ekonomiska intresset sätts i första led (Verksamhet, 2019 Länk H).

Hela föreningen som sträcker sig ifrån Dalsland/ Östergötland i norr till Skåne i söder är uppbyggd som Figur 3 visar här nedan.



**Figur 3.** Visar hur Södra skogsägarna är uppbyggd, vilka som äger Södra och vilka som tar beslut och hur de väljs (Södra organisation och styrning, 2019 Länk G).

### 1.3 Problembeskrivning

Det finns många typer av inriktningar när man äger en skogsfastighet och inriktningarna styrs mycket efter hur man vill sköta sin skog. Som skogsägare har man den stora fördelen att man äger sin fastighet och har då tillgång till vad man vill inrikta sin fastighet på. Äganderätten gäller fast egendom det vill säga uppodlad mark, betesmark men även skogsmark. Detta är sedan länge och kommer ifrån början i regel från nån släkt, by eller liknande (Skogen, 2019 Länk K).

Sedan kommer man till ett stadium där man funderar på hur skogsfastigheten skall drivas och hur affärsrelationen skall vara till de skogligt anknutna organisationerna som är verksamma i närheten. Antingen driva fastigheten med så stor ekonomisk avkastning som möjligt, eller så betraktas endast skogen som ett extra tillskott. Man kanske vill gynna rekreativvärde eller naturkulturmiljön på fastigheten. Oavsett vad man väljer för inriktning så krävs oftast en bra affärsrelation med en skogligt anknuten organisation (Magnusson, 2016).

## **1.4 Olika typer av användningsområden**

(Richnau et al. 2013) har i en intervjuundersökning kommit fram till vilka olika typer av användningsvärden som en privat skogsägare kan ha i sin skog. Man kan tolka det som typer av inriktningar i skogsbruket som man lägger mer eller mindre vikt vid. De beskriver inriktningarna som direkta användningsvärden och indirekta användningsvärden.

Ett av användningsvärdena är ett direkt användningsvärde med ett konsumtionsvärde. Här beskriver Richnau med flera en inriktning direkt mot vanliga skogsprodukter och annan tillförsel av skogsekosystem. Det vill säga en inriktning att få fram så bra skogsprodukter som möjligt. Denna inriktning var den vanligaste hos privata skogsägare då dessa såg att ekonomisk inkomst ifrån timmer, massaved, träflis och biomassa var en viktig del i ett privat skogsägarande.

Även andra undersökningar tyder på detta där virkesköpare ifrån andra inköparorganisationer anser att det högsta värdet finns i den ekonomiska avkastningen ifrån träprodukter (Kindstrand et al. 2008). Men det finns även andra värden ifrån de direkta användningsområdena med konsumtionsvärde där icke träprodukter ingår såsom jakt och rekreationsvärden. Jakten där man får tillgång till det vilda köttet men även uthyrning av jaktmark. Här ser man då ett indirekt ekonomiskt incitament alltså en ekonomisk avkastning ifrån skogen som inte är ifrån träprodukter. Det kan även finnas fler alternativ till ekonomiska incitament inriktat på rekreationsvärde exempelvis fiske eller friluftsliv. (Richnau et al. 2013).

De värden där man inte hade någon form av ekonomisk avkastning kallade Richnau med flera direkta användningsområden fast de inte hade något konsumtionsvärde. Detta var ett brett spektrum och beskrev värden såsom landskapskvalité, rekreation, kulturella element och biologisk mångfald. Dessa värden är alla kopplade till sociala aspekter. Många skogsägare ser ett stort värde i detta även om det inte genererar något ekonomiskt värde (Richnau et al. 2013). I de direkta användningsområdena delade man även in de icke ekonomiska incitamenten i två grupper nämligen bequestvärden och existensvärden. Dessa två grupper handlar om att bevara och föra vidare kunskap om växt och djurarter och deras livsmiljö men även förståelsen för naturliga och kulturella element i skogslandskapet exempelvis olika kultur- och fornlämningar som finns på skogsfastigheten (Richnau et al. 2013).

Ovan beskrivs direkta värden med och utan konsumtionsvärde. Richnau med flera beskrev också de indirekta värdena och de beskrivs hur mycket värde man ser i olika typer av ekosystemtjänster i form av olika skydd främst inriktat mot vattenskydd och jordskydd. Vattenskydd tillhandahåller vattenrening, koldioxidutsläpp, översvänningsreglering och olika typer av markbildningar. Dessa värden var tillvisso viktiga hos privata skogsägare dels för att inte rekreationsvärdet skulle bli drabbat vid eventuella avverkningar men även hur man tar hänsyn till vatten och vattendrag vid avverkning. Detta ansåg skogsägarna som en viktig bit i sitt skogsägarande (Richnau et al. 2013).

## ***1.5 Syfte***

Denna undersökning kommer spegla relationen mellan en skogsinspektör på Södra skogsägarna och olika typer av Södramedlemmar. Vilka delar som är viktiga och vilka som är mindre viktiga hos olika skogsägare med olika målsättningar med sitt skogsbruk. Detta för att få en bra inblick i skogsägarens tänk gällande affärsrelationer.

Några huvudinriktningar som undersökningen kommer inrikta sig på och kommer ta upp är.

- Förtroende, tillit och engagemang
- Affärsrelationer
- Målsättningar
- Egenskaper

## ***1.6 Förtroendet***

Att lyssna och läsa vad just skogsägaren vill med sin fastighet är ett par av de viktigaste faktorerna hos exempelvis en inspektör eller inköpare. Det handlar mycket om att skapa ett förtroende hos skogsägaren där båda parter har en förståelse för varandra och för att förstå så krävs ett engagemang där båda drivs av att relationen parterna emellan skall bli så bra som möjlig (Perschlingmann, 2013 Länk L). Högt engagemang skapar ett högt förtroende, i detta fall att en inköpare delar med sig av sin kunskap och lovar exempelvis ett virkespris, plantmaterial eller hur en skoglig tjänst kommer att påverka ett bestånd. Detta skapar ett högt förtroende hos skogsägaren då man har ett engagemang för att det ska bli så bra som möjligt, men raderas detta så faller förtroendet direkt. Då krävs det en hel del för att bygga upp det igen då det i regel krävs längre tid att bygga upp ett förtroende än vad det tar att radera det (Perschlingmann, 2013 Länk L).

## ***1.7 Affärsrelation***

En affärsrelation existerar då samverkan mellan två olika parter skapar ett högre mervärde än vad det enskilda företaget skulle kunna göra på egen hand. Man pekar ofta på fyra punkter för att en affärsuppbyggnad ska kunna uppstå; två parter ska vara inblandade, det skall finnas en förväntan på innehåll, ett pris och prestanda, en förväntan på nyttan och även ett tillräckligt förtroende för varandra (Ertzgaard, 2004).

Inom skogsbruket så strävar man oftast efter långvariga affärsrelationer då detta är en grund till att lyckas som virkesinköpare och skogsägare. En långvarig affärsrelation bygger ofta upp en säkerhet hos leverantören i det här fallet skogsägaren som då får både ett högt förtroende men även tillit till inköpsorganisationen (Lundberg, 2016). En långsiktig relation är bra, när konkurrenskraften ökar och man då vet vad och var man har sin leverantör eller kund. En långvarig affärsrelation byggs ofta på tre grundstenar förtroende ihop med engagemang, tillit och kommunikation (Zineldin & Jonsson, 2013). Denna undersökning visar också att tillit är den viktigaste variabeln då en kund visar nöjdhet med det som levereras eller köps in och då bygger detta också i sin tur en hög tillit. En hög tillit leder då till att man vågar dela med sig av meningsfull och aktuell information i affärsrelationen och detta bildar då en bra kommunikation hos de inblandade parterna. En bra kommunikation där man vet vad som skall

göras och hur det skall göras eftersom man delat med sig av viktig och betydelsefull information som då bidrar till högt engagemang i det aktuella uppdraget parterna emellan (Zineldin & Jonsson, 2013). Om något brister i denna kedja exempelvis en leverantör som alltid bygger upp en diskussion om högsta virkespris och inte litar på att inköparen erbjuder marknadsmässiga priser så leder det ofta till lägre förtroende i bägge led och då brukar det bli en kortvarig affärsrelation (Lundberg, 2016).

### ***1.8 Utbor och åbor***

I undersökningen har skogsägarna delats i två olika kategorier utbor och åbor. Dessa kategorier är en vanlig uppdelning i skogsägarsammanhang. Åbor är de som bor kvar i den kommunen som skogsfastigheten finns och utbor är de som flyttat därifrån. Det vanligaste är att åbor köpt fastigheten på senare år medan utbor har ärvt fastigheten och sedan flyttat därifrån. Båda grupperna har ungefär lika stort intresse av skogen och är måna om att skogen sköts på rätt sätt. De åbor som bor på fastigheten driver ofta någon form av näringsverksamhet. Det kan exempelvis vara lantbruk, hyresfastigheter eller turisminriktningar, detta i kombination med skogsbruket. Man kan då se att dessa får en närmre relation med skogsbruket. Detta gör att åbor är mer praktiskt kunniga inom skogsbruket men kunskapsmässigt är det ingen större skillnad. Åbor bidrar oftast själva praktiskt i skogsskötseln på fastigheten i den mån dom kan medan utbor ofta köper tjänster som tar hand om förvaltning och skötsel. Den hjälpen kommer ofta ifrån olika skogsbolag, föreningar eller lokala företag som erbjuder dessa tjänster. Detta bidrar i sin tur till den lokala ekonomin och fler arbetstillfällen skapas i närområdet. Utbor som flyttat ifrån skogsfastigheten är ofta högutbildade och bor i en stor stad. Detta tenderar till att det ekologiska värdet på fastigheten är viktigt och de ser det ofta lika viktigt som det ekonomiska värdet. Åbor kan mer vara beroende av intäkterna som kommer ifrån skogen och ser då skogsbruket som en viktig ekonomisk inkomstkälla och har då något andra prioriteringar (Skogen, 2017 Länk K).

Den skogliga rådgivningen är väldigt viktig både för utbor och åbor. Man ser en tendens i Lindes rapport att utbor har en större kontakt med rådgivare antingen på ett skogsbolag eller som undersökningen säger att den personliga kontakten med en närstående som är skogligt kunnig är viktig. Åbor har en mindre kontakt med rådgivare men ser ändå detta som en viktig del och när dom söker kontakt är det ofta i form av någon åtgärd och då tar man ofta kontakt med flera rådgivare (Linde, 2007).

När det gäller att samla kunskap i olika kunskapskanaler så skiljer det inte så mycket hur man får in kunskap och information. Båda grupperna har ofta digital media som den största kunskapskanalen och bedömer också detta som väldigt tillgängligt. En skillnad är att åbor i större utsträckning får sin kunskap ifrån medlemsblad/leverantörstidningar och informationsträffar än vad utbor får (Linde, 2007)



## **2. Material och metoder**

### ***2.1 Urval***

Det började med en diskussion om just problematiken mellan en virkesköpare och en skogsägare. Vad som spelade roll och hur man byggde upp en bra affärsrelation inom just försäljning av skogsprodukter. Man jämförde lite olika virkesinköparorganisationer och om det var någon skillnad mellan de olika. Diskussionen utmynnade snabbt mot vilka som gjorde det bäst. Man tänkte sedan att inriktningen skulle vara på just en förening där man ägs av sina medlemmar, alltså skogsägarna. Man valde att inrikta undersökningen på södra Sverige. I detta område är Södra skogsägarna den största medlemsägda föreningen inom skogsbruk och Södra är även den största skogsägarföreningen i Sverige. Det lades upp en plan där man diskuterade fram olika frågor där den främsta inriktningen var förtroende, tillit och kommunikation mellan en inköpare och en skogsägare. Just till denna typ av undersökning där många olika människors åsikter är grunden till resultatet så passar enkät och intervjumetod väldigt bra.

En bra idé var att börja med att söka kontakt med en områdeschef på ett virkesområde i Östergötland. Där det brukar nappa direkt då intresset är högt på just denna typ av undersökningar. Staben på Södra håller oftast på med liknande undersökningar och de var lätta att söka samarbete med och få stöd och råd angående dessa typer av frågor.

### ***2.2 Intervjustudien***

Intervjun var uppbyggd på tre olika frågeformulär se (Bilaga 1,2 och 3). Det börjades med att intervjua skogsinspektorer på ett vanligt kontor med två olika frågeformulär. Ett formulär som handlade om skogsägare som bor på fastigheten och ett annat formulär som handlade om skogsägare som inte bor på fastigheten. Formulären var uppbyggda på olika målsättningar som fastighetsägarna har med sitt skogsäggande. Frågorna var sedan uppbyggda på tre delar där första delen var en allmän del för att få en bakgrund kring respondenten. I andra delen fick inspektorn ange några viktiga faktorer inom den fråga som ställdes och i sista delen fick skogsinspektorererna rangordna några alternativ som slumpmässigt tagits fram se (bilaga 1).

När detta var gjort så antecknades det som sagts och sedan skrevs formuläret om utefter inspektorns svar. Därefter fick markägaren rangordna alla frågor där alternativen på frågorna var de svar som inspektorn angivit se (bilaga 3). När detta var gjort så kommer intervjun själv fram till ett resultat som beskriver hur bra inspektorns svar stämmer med skogsägarens.

Intervjun var uppbyggd enligt trattmodellen som bestod av sex steg. Det började rätt öppet för att sedan jobba ihop intervjun mer djupt för att sedan öppna upp intervjun som avslutning. Första steget var en öppning där man presenterade och informerade om vad undersökningen handlade om och vad syftet var. Nästa steg var att utföra intervjun då respondenten fick svara med sina egna ord och intervjuaren satt tyst och antecknade. Man lät alltså respondenten framföra det den ville. Tredje steget var en precisering där man såg till att svaren blev konkreta och ville man få reda på något mer inom något område eller att något svar är otydligt

så fick man ställa flera frågor. Steg fyra var en kontroll av svaren där man ifrågasatte en del svar för att få det mer exakt. Om man tyckte att något inte överensstämde så redde man ut det. Femte steget öppnar man upp intervjun igen och gjorde en snabb sammanfattning av hela intervjun där man gick igenom intervjun med respondenten så att ingen missuppfattning uppstod. Sista steget var en avslutning och man tackade för sig och frågar om respondenten ville ha del av undersökningen för att eventuellt få en bättre inblick i det berörda ämnet (Kylén, 2004).

### ***2.3 Litteraturundersökning***

Vid litteraturundersökning under denna studie har Primo varit en stor tillgång. Primo är en sökmotor för all sorts litteratur som tillhandahålls av SLU (Sveriges lantbruksuniversitet). Det fanns många undersökningar som liknade denna och några sökord som använts var exempelvis confidence, trust, communication, forest owners, objectives, forestry, buyers, commitent.

### ***2.4 Rapportskrivning***

Under rapportskrivningen användes Microsofts egna Office program där Word och Excel var till stor hjälp. Man valde även att redovisa olika frågor i diagram där man sätter jämförelsen mellan skogsinspektorn och skogsägaren emot varandra. Detta gjordes främst i stapeldiagram som beskrivs mer under resultat. Det är bra att ha med de allmänna frågorna då dessa var en viktig bakgrund i undersökningen.

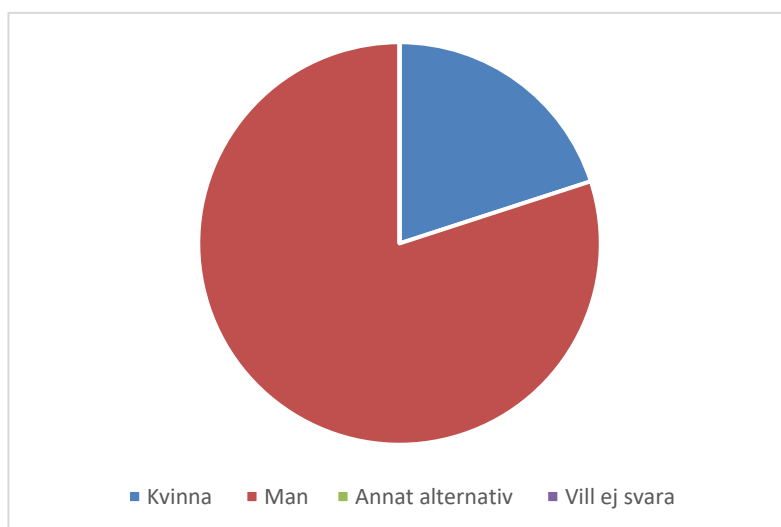
### 3. Resultat

Här redovisas en sammanställning av alla de intervjusvar som inkommit. Undersökningen har inriktat sig först på inspektorer på samma virkesområde (VO) där man frågade fem personer om att få genomföra en intervju och där fick man en svarsfrekvens på 80 procent. När denna intervju var klar och sammanställd så gjorde man en telefonintervju med tolv markägare där hade man en svarsfrekvens på 83 procent.

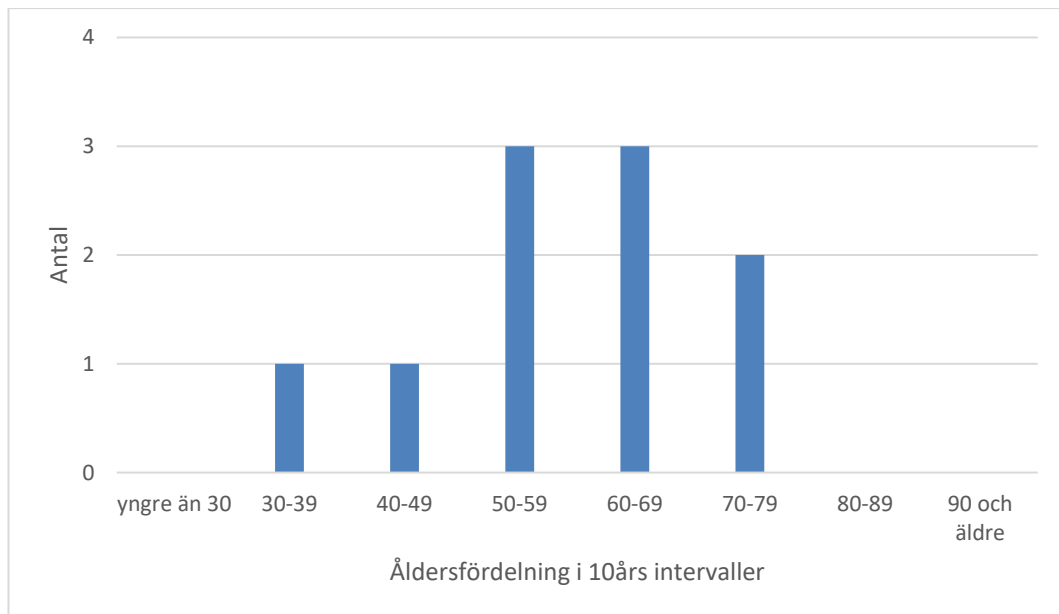
#### 3.1 Sammanställning av intervjusvaren

##### 3.1.1 Allmänna delen

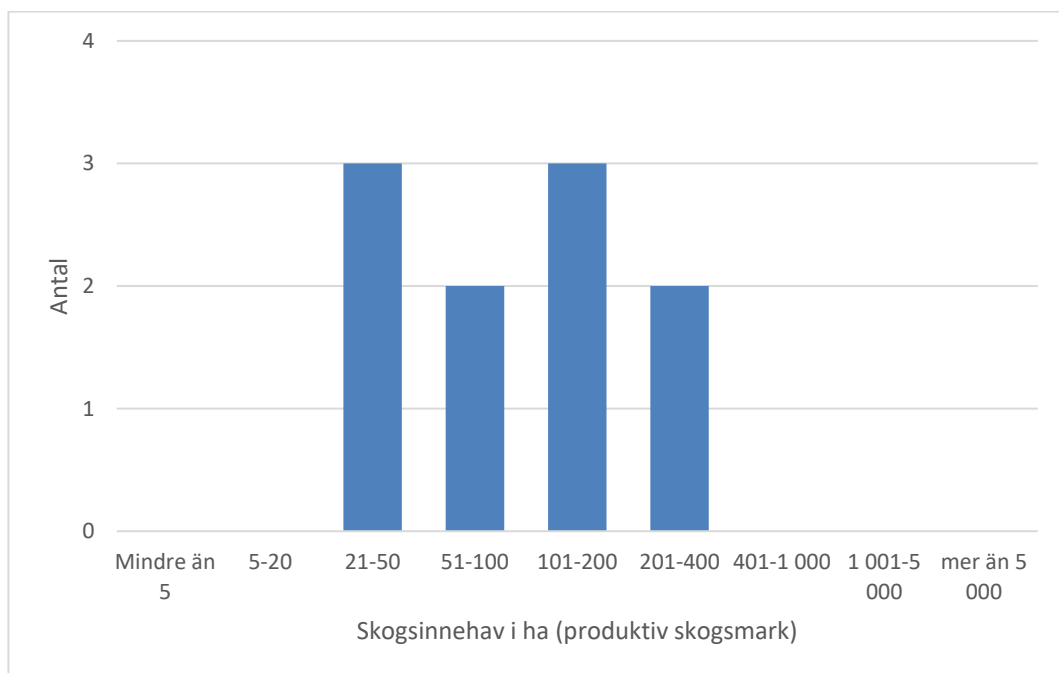
Totalt av de tio personer som svarade var två stycken kvinnor och resten män (se figur 1). Dessa hade en åldersspridning mellan 30—70 (se figur 2) och vissa var nyblivna skogsägare medan de äldsta hade varit skogsägare i närmare 50 år (se figur 4). Även i de fall där flera skogsägare hade skogen ihop med någon annan, var det alltid de tillfrågade som tog besluten (se figur 5 och 6). Dock fick även de gemensamma ägarna som var intresserade av skogen tycka till och säga sitt. Av alla tillfrågade var det bara en som inte bodde på sin fastighet (se figur 7). Storleken på deras skogsinnehav varierade från 20 ha upp till 400 ha (se figur 3).



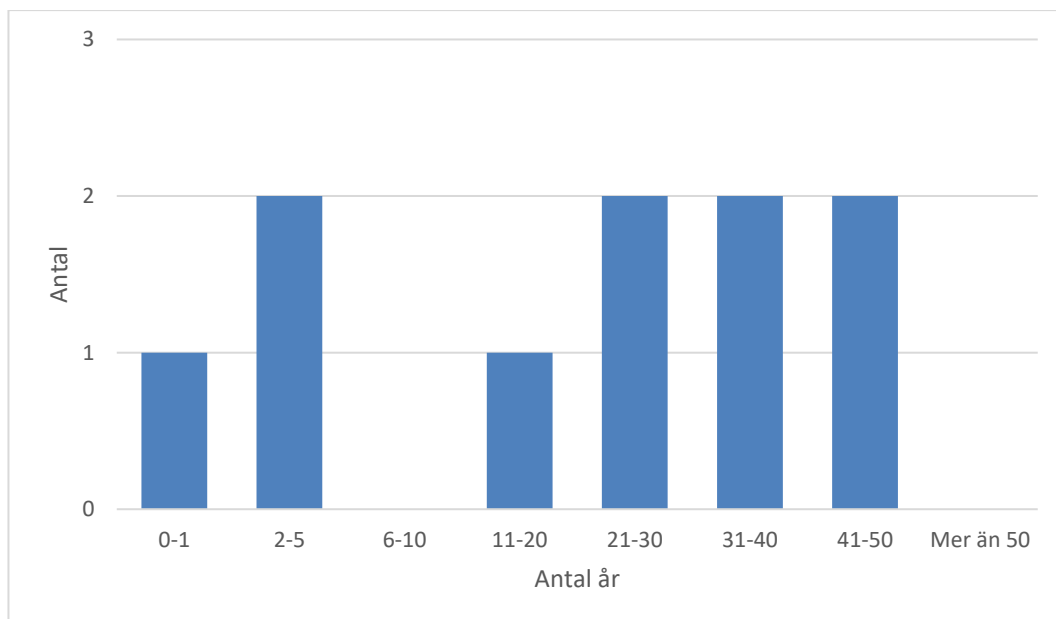
**Figur 1.** Andelen kvinnor, män, annat alternativ eller vill ej svara som var med i undersökningen.



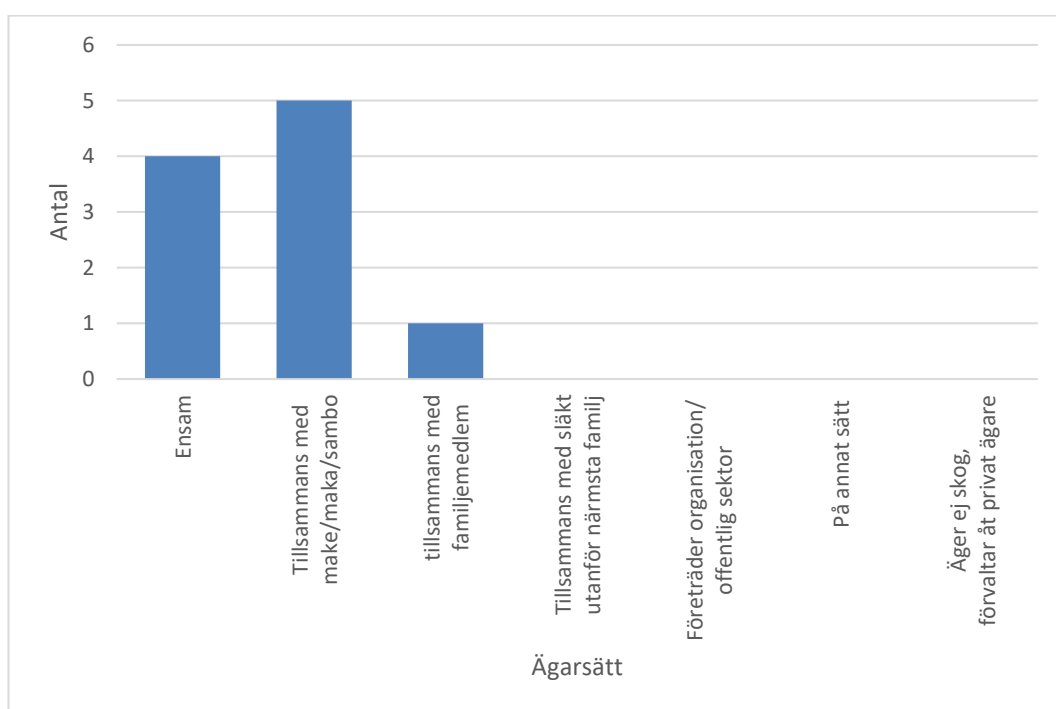
**Figur 2.** Åldersfördelningen hos markägarna som intervjuades.



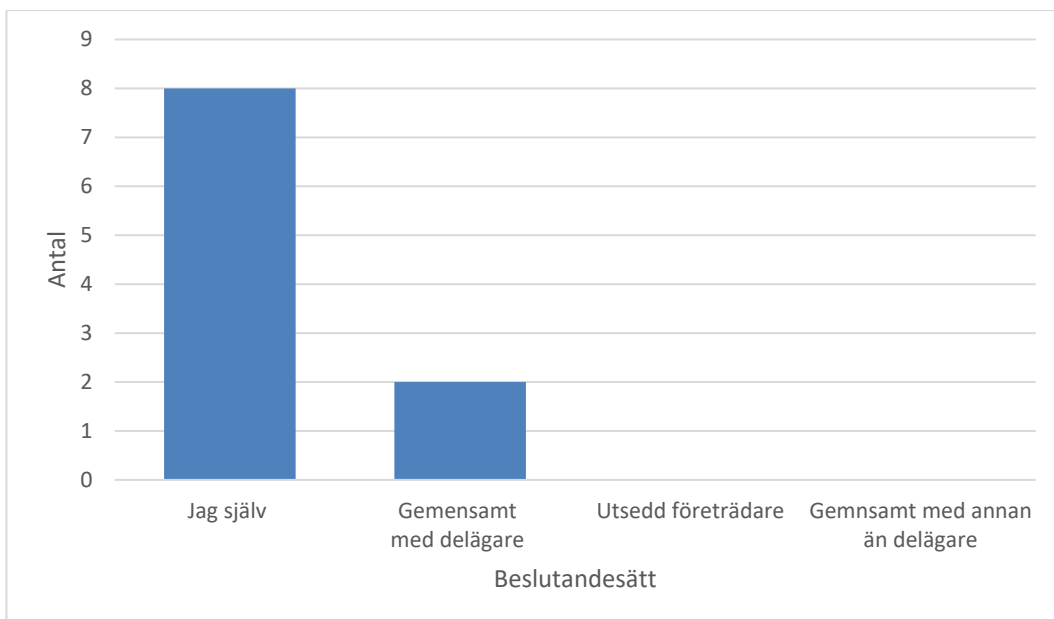
**Figur 3.** Beskriver hur stort skogsinnehav varje skogsägare som medverkade i intervjun hade, redovisas i hektar produktiv skogsmark.



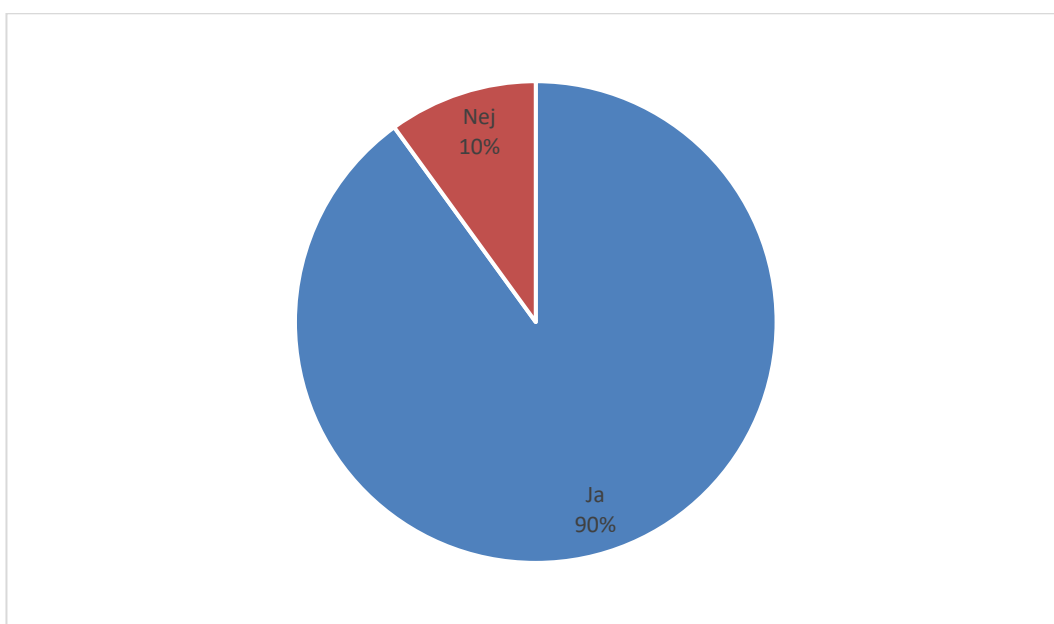
**Figur 4.** *Beskriver hur länge varje skogsägare har ägt sin skog.*



**Figur 5.** *Beskriver hur markägaren äger sin skog antingen själv, ihop med någon eller på annat vis.*



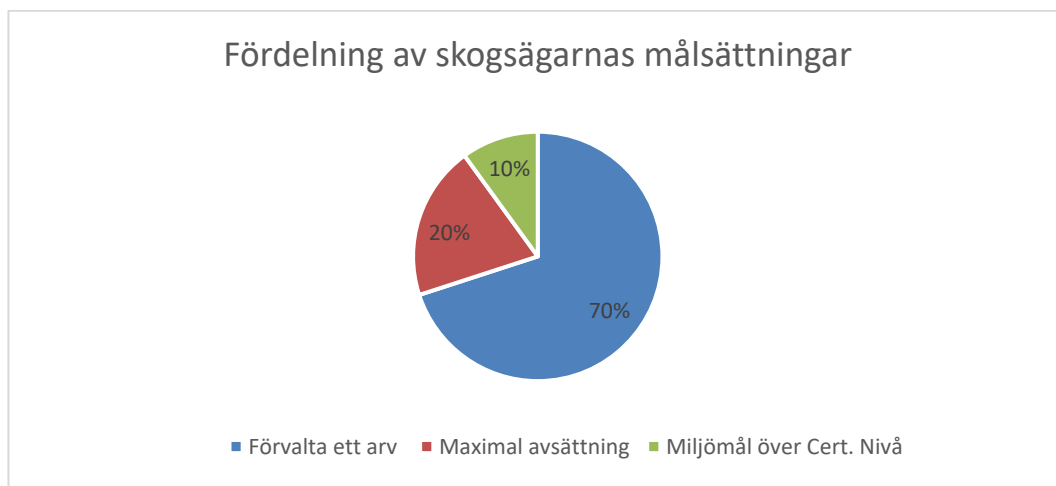
**Figur 6.** Beskriver vem som tar de avgörande besluten i skogsbruket på varje enskild fastighet.



**Figur 7.** Diagrammet beskriver hur stor andel som är åbor respektive utbor alltså vilka som bor på fastigheten (JA) och inte bor på fastigheten (NEJ).

### 3.1.2 Skogsägarnas målsättningar

Det fanns tre olika förbestämda målsättningar att välja på och om de tillfrågade inte tyckte att något alternativ passade in fick man välja annan inriktning. Av de tillfrågade valde 70 % att deras målsättning var att förvalta ett arv, 20 % maximal avkastning och 10 % miljömål över certifierad nivå se (Figur 8).



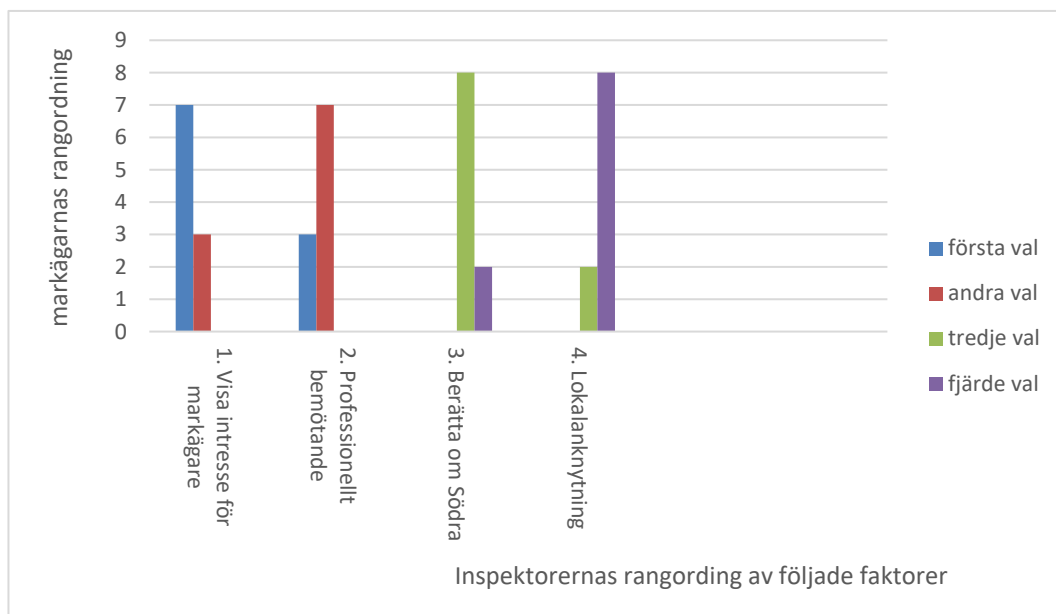
**Figur 8.** Beskriver fördelning av de förbestämda målsättningar en skogsägare har.

Oavsett hur man som markägare är eller vilken målsättning man har så ville man bli bemött på ett liknande sätt. Något som stöder det är att inspektorn även har svarat liknande på frågorna oavsett om de bor på fastigheten eller inte och även målsättningen med fastigheten spelar mindre roll. De flesta tillfrågade markägare var nöjda med Södra och uppskattade långsiktiga affärsrelationer, medan de som kan tänka sig andra köporganisationer ser att affären är viktigare än långsiktigheten.

### 3.1.3 Rangordna viktiga faktorer vid ett skogsägande

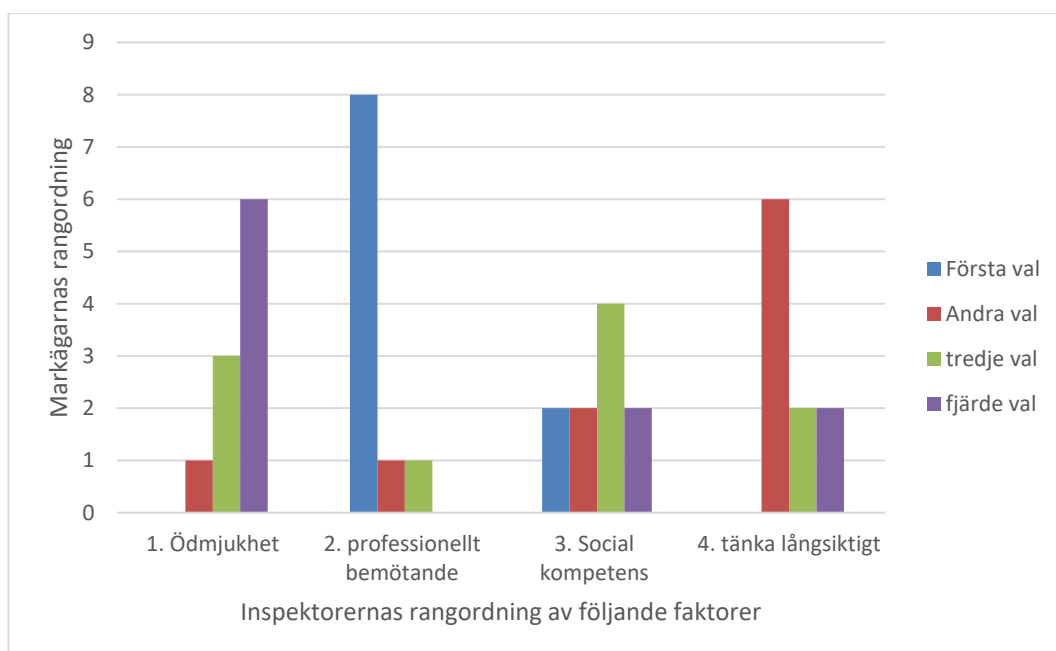
Här nedan kommer sammanställningen av de viktiga faktorerna vid ett skogsägande som först inspektorn fick svara på där dom även fick ange egna alternativ. Detta byggde sedan upp grunden till intervjumallen för markägarna som gjordes under telefonintervju. På X-axeln ser vi rangordningen som inspektorn har gjort och på Y-axeln ser vi hur markägarna har rangordnat i antal.

I figur 9 ser vi att bägge parter är överens om hur man ger ett gott första intryck till varandra. Man tycker det är viktigt att inspektorn visar intresse och frågar mycket om fastigheten och dennes målsättning.



**Figur 9.** Beskriver hur man som inspektor gör ett gott första intryck hos en markägare.

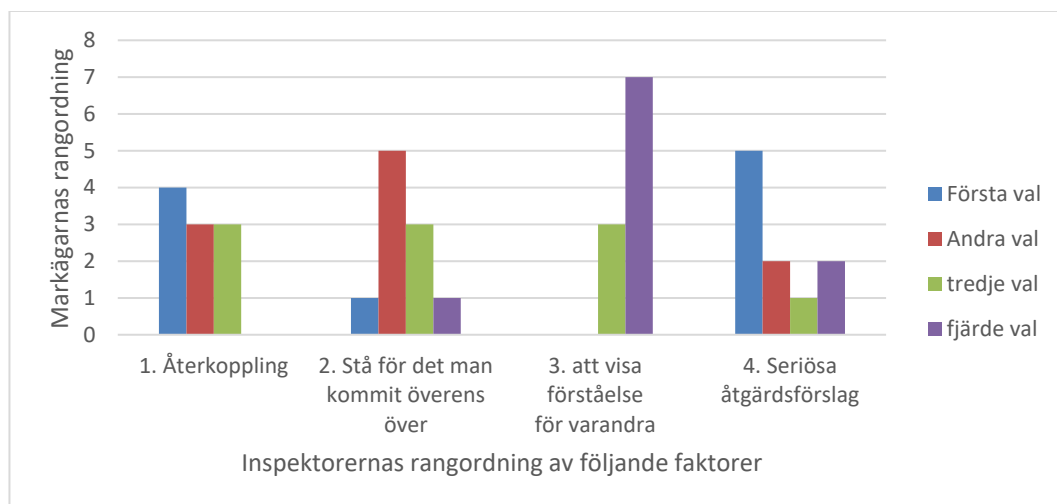
I figur 10 beskrivs hur en inspektor bygger upp ett bra förtroende hos en markägare. Här skiljer det sig mer mellan parterna. Det inspektorena trodde var viktigast alltså ödmjukhet tog markägarna som minst viktigt. Dessa fyra faktorer är grunden till ett bra förtroende och ligger väldigt nära varandra men vissa skillnader kan urskiljas i figur 10.



**Figur 10.** Fördelning av hur man som inspektor bygger upp ett högt förtroende hos en markägare.

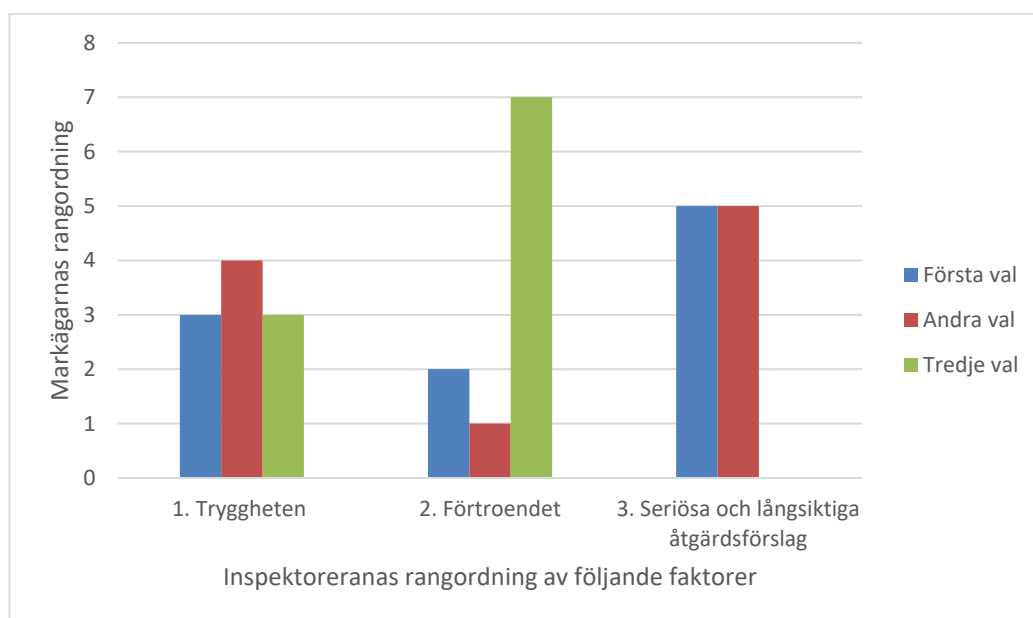


I figur 11 ser man vad som har störst påverkan på en långsiktig affärsrelation. Inspektörerna var väl medvetna om att en ordentlig återkoppling efter exempelvis en avverkning var viktigt för markägarna. Markägarna tyckte detta var viktigt men att seriösa åtgärdsförslag där man sätter arbetet i fokus var den viktigaste delen (läs mer om detta i beskrivningen i bilaga 5).



**Figur 11.** Beskriver vad den största påverkan vid en långsiktig affärsrelation.

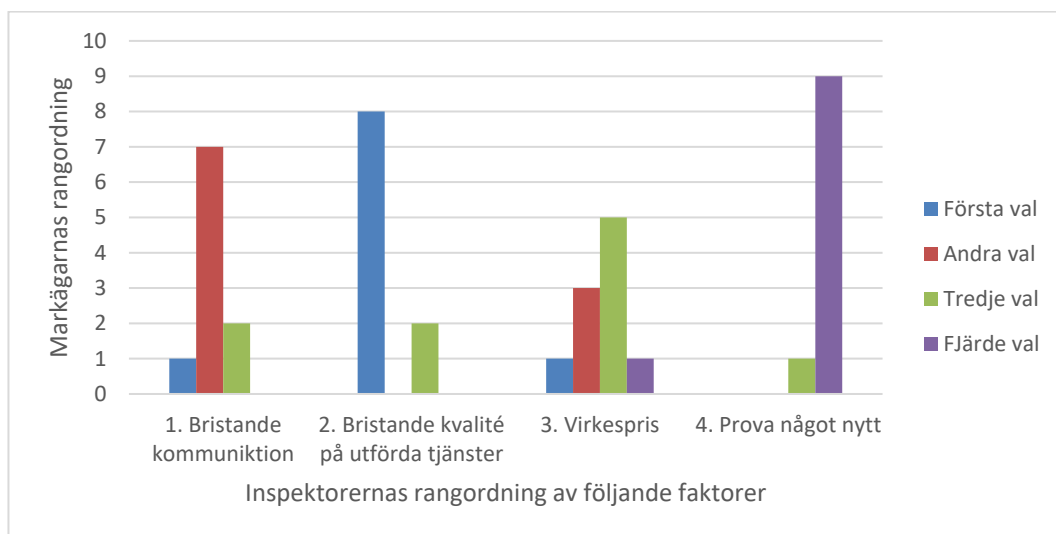
I figur 12 ser vi varför markägarna uppskattar en långsiktig affärsrelation. Eftersom trygghet och förtroende är relativt lika varandra, är det mest intressanta i denna fråga att inspektörerna trodde att seriösa och långsiktiga åtgärdsförslag kom sist medan hos markägarna var det viktigast.



**Figur 12.** Beskriver vad som uppskattas vid en långsiktig affärsrelation och vad som är viktigast hos markägarna.

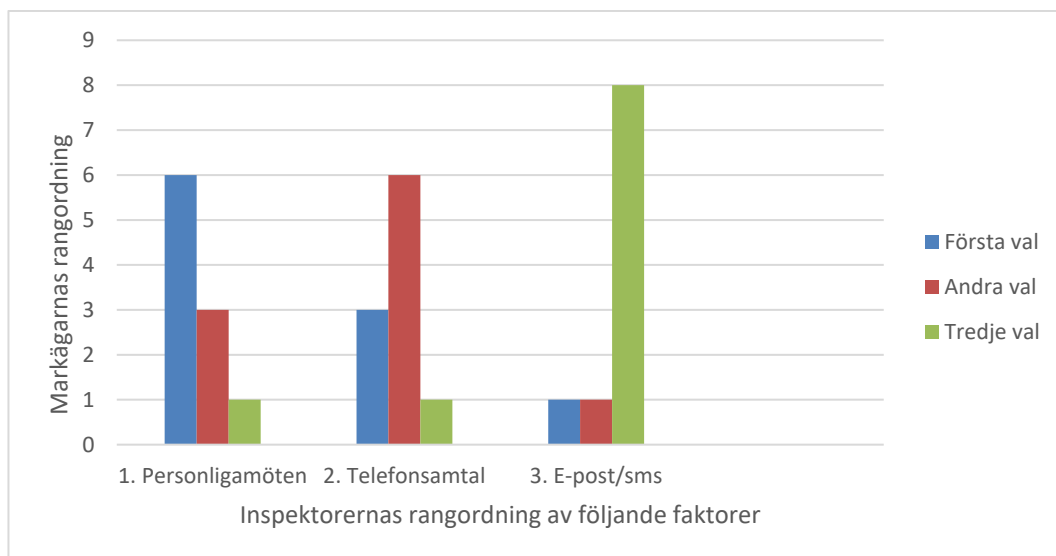
Figur 13 handlar om varför man byter inköpsorganisation som markägare. Detta är en väldigt viktig del hos ett skogsbolag. Dock ser man en bra trend på att

inspektörerna är relativt medvetna om vad som får en markägare att byta organisation.



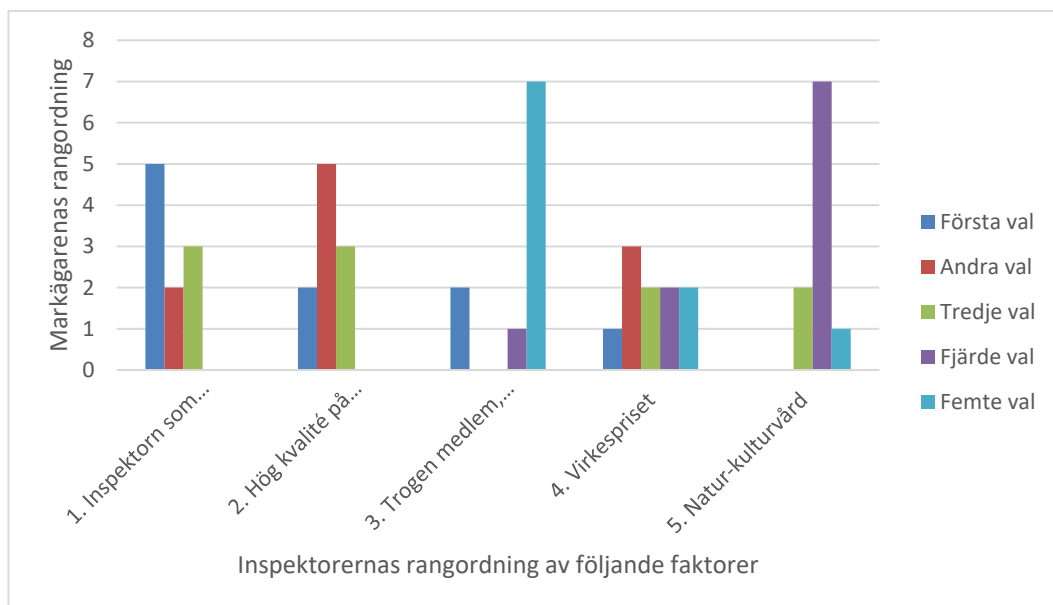
**Figur 13.** Beskriver vad som får en markägare att byta inköpsorganisation.

I figur 14 så har man ställt frågan hur man ska kommunicera vid en första kontakt. Där är alla överens om att det är det personliga samtalet är viktigast och att därefter kommer telefonsamtal och sist e-post/sms. Detta byggde mycket på att den första kontakten tas på telefon för att bestämma ett första personligt möte. Det var inte så populärt att som inspektor bara komma ut till fastigheten och ta ett personligt möte.



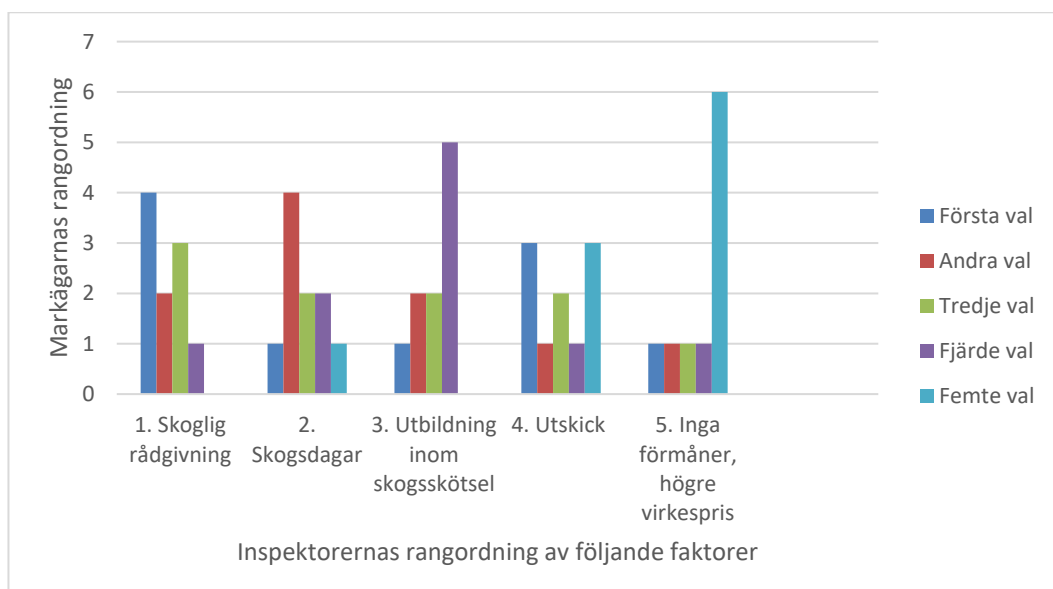
**Figur 14.** Beskriver hur man som inspektor på bästa sätt skall ta en första kontakt med en markägare.

I figur 15 frågas om vilka faktorer som är viktigast vid en virkesaffär. Hur inspektorn är som rådgivare och vilken kvalitet de kommer att få på de utförda tjänsterna är två viktiga faktorer tycker bägge parter. Därefter tror inspektörerna att medlemmarna kommer att välja Södra oavsett virkespriset och natur-kulturvården. Dock tycker medlemmarna att virkespriset och natur-kulturvården går före än att vara trogen Södramedlem.



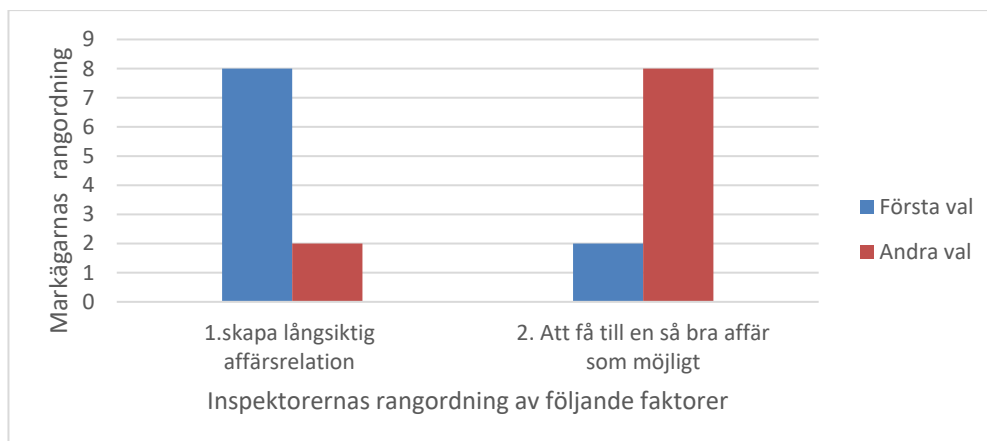
**Figur 15.** Beskriver vilka faktorer som är mest viktiga vid en virkesaffär mellan inspektor och markägare.

Både inspektörer och markägare tycker att det är viktigt med förmåner. I figur 16 ser man vilka faktorer som är mest viktiga hos en markägare. De är överens över att skoglig rådgivning är nummer ett. Då utbildning inom skogsskötsel och skogs dagar ofta kombineras är det svårt att särskilja dessa. Utskick är en viktig del för att hinna med om vad som händer och sker.



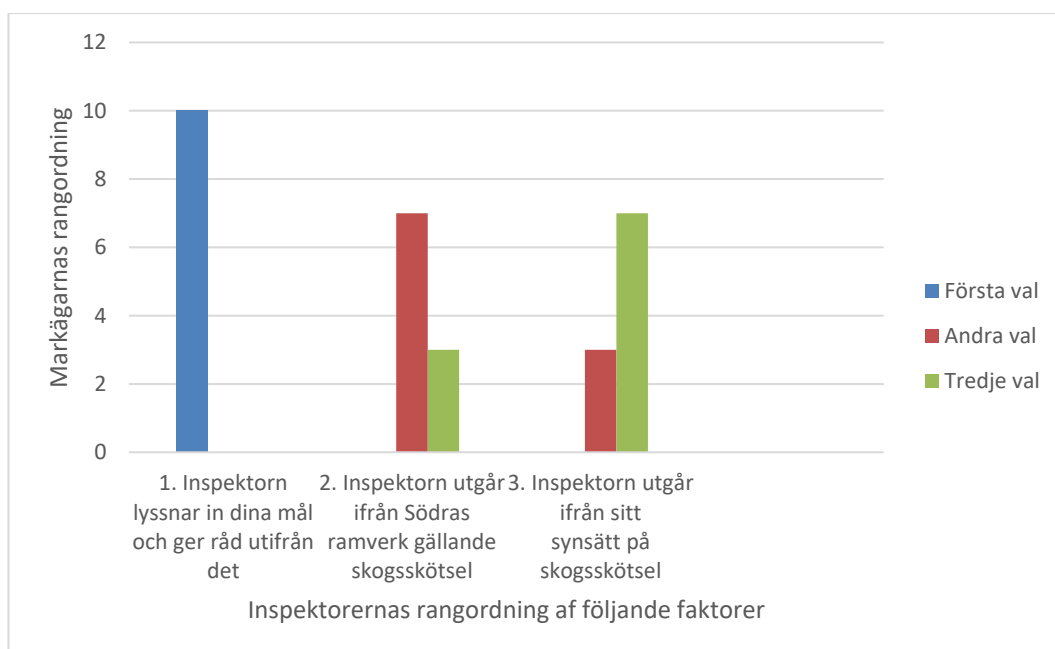
**Figur 16.** Vad som uppskattas mest av markägarna när det gäller olika typer av förmåner och ny information.

I figur 17 sattes två alternativ upp angående en virkesaffär. Båda parterna var överens om att en långsiktig affärsrelation är det viktigaste vid en virkesaffär. Man går in med tanken att göra fler affärer och att arbetet skall bli bra.



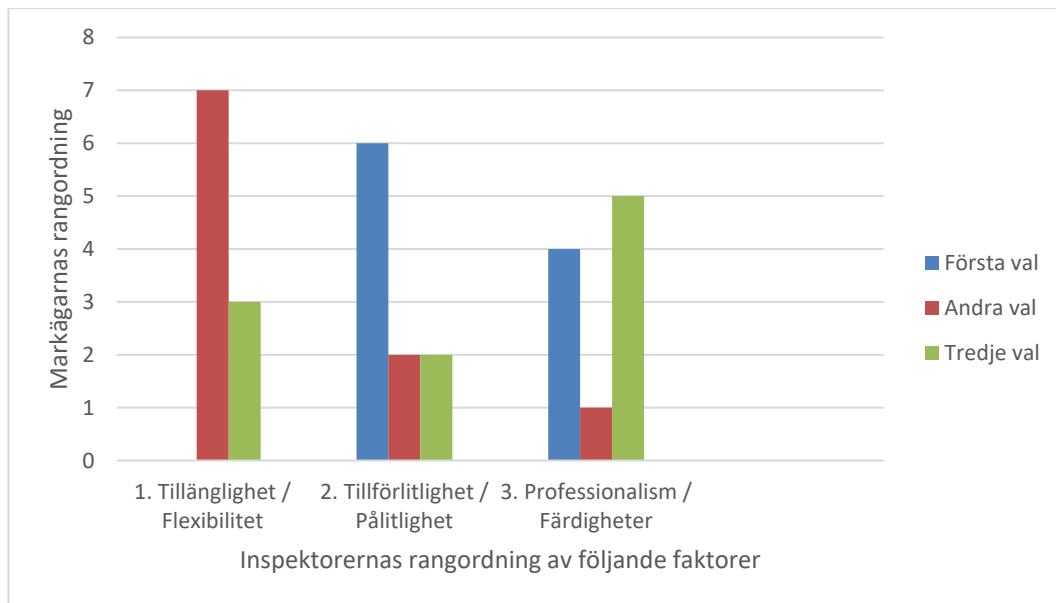
**Figur 17.** Beskriver vad som är viktigast av två delar i en virkesaffär för en markägare.

När det gäller var rådgivningen kommer ifrån, vill bägge parter att man utgår från markägarens förutsättningar och målsättningar, därefter är Södras ramverk ett bra verktyg som vi ser i figur 18. Man ska ej blanda in sina egna synsätt som inspektor när det gäller rådgivning om någon annans skogsinnehav. Självklart kan det finns undantag då man som inspektor märker att en markägare inte alls är realistisk med sitt synsätt och ”svävar iväg”. Man kan även tillägga att på de flesta inköpsorganisationer så vill man inte att inköparen skall ge rådgivning ifrån sitt eget sätt att tänka.



**Figur 18.** Beskriver hur man som markägare vill bli bemött av sin skogsinspektor gällande rådgivning om sin skog eller sitt skogsbrukande.

I figur 19 beskrivs olika egenskaper som en skogsinspektor bör ha. Då dessa faktorer är relativt lika, är det svårt sätta en rangordning. Alla tre faktorer är i princip lika viktiga. Dock vill inspektorerna visa att vara tillgänglig är det viktigaste, medan markägare tycker att det viktigaste är att inspektorerna är pålitliga.



**Figur 19.** *Beskriver vilka egenskaper man som markägare uppskattar hos en skogsinspektor.*



## 4. Diskussion

Sverige är ett stort land med mängder av hektar produktiv skogsmark där en stor del av virkesproduktionen går som export och detta i sin tur bygger upp en ryggrad i Sveriges ekonomi. Det är väldigt viktigt att konflikter och andra kuggar i hjulen hålls nere för att man ska kunna fortsätta bedriva skogsbruk på de sätt som är bäst för landet och naturligtvis för skogen.

Man säger ofta att konflikter hålls nere eller i alla fall bör hållas nere om man är överens om vad som skall göras ifrån planta till plank och att det inte uppstår några större konflikter där emellan utan allting skall lösas på bästa tänkbara sätt. Detta tror vi är en stor grundpelare i svenskt skogsbruk och kanske en anledning till varför skogens råvaror är så viktiga för Sveriges ekonomi. Vi tror enligt vår tolkning i undersökningen att konflikterna hölls nere då man förstår varandra och att man sköter skogsbruket tillsammans där man delar med sig om vad som skall göras. Ofta handlar detta om olika typer av affärsrelationer som är en grundsten i vår undersökning. När man skall förstå varandra i en affärsrelation är det ofta skogsbolag och skogsägare som det handlar om. Förståelsen byggs ofta upp på förtroende, tillit, kunskap och engagemang hos de olika parterna. Finns inte detta är det svårt att förstå den andra parten i en affärsrelation.

Man kan även se att skogsbruket förändras där man som skogsbrukare eller annan part i kedjan får vara väldigt anpassbar. Förr var skogsbruk en större del i det ekonomiska och man tog sin råvara ifrån sin egen skog för att bygga exempelvis en ladugård eller byta tak. Idag har andra värden kommit in exempelvis naturvärden eller rekreationsvärden och man ser inte skogen som lika ekonomiskt nödvändig. Då syftar vi på att man inte har skogen till att hämta sin egen råvara på samma sätt. Skogens produkter har ett stort värde och det finns ofta stora kapital att hämta ifrån skogsbruket. Idag ser skogsägaren sitt skogsbrukande ofta som en extra inkomst på fastigheten. Vissa ser denna inkomst som en grundsten i exempelvis ett vinstdrivande företag medan andra ser detta som en inkomst som har en mindre betydelse i deras ekonomi. Detta tror vi beror på intresset för just den ekonomiska avkastningen som skogsbruk ger.

### 4.1 Avgränsningar

När vi diskuterade hur vi skulle utföra vår studie så stod det snabbt klart att vi skulle samla in fakta genom att göra någon form av intervju. En intervju är mellan människor och de svar som man ger blir ofta de som används i undersökningen. Det vi menar är alltså att det är svårt att ändra sina svar om man kommer på något annat efteråt. Självklart är vi öppna för detta men det händer sällan och man lägger sällan den energin som respondent. Detta kan göra att en del svar kan skilja sig emot vad som egentligen tycks. Vad som kan underlätta intervjun är att man skickar ut intervjufrågorna en viss tid innan så respondenten har chans att läsa igenom frågorna i lugn och ro och sedan tänka ut ett bra svar. Vi skickade enbart ut frågorna till inspektörerna en tid innan och inte till markägarna. Denna avgränsning gjordes för att vi först ville ha en vald grupp inspektörer som i detta

fall deras områdeschef fick välja ut. Därefter skulle inspektörerna välja slumpmässigt vilka markägare som skulle intervjuas vilket gjorde det svårt att skicka ut frågorna innan.

Inspektörerna som valdes ut var alltså valda av deras områdeschef och vår önskning var att vi ville ha en spridning på inspektörer gällande ålder, kön, erfarenhet och tid som anställd på Södra. Vi valde dock enbart att intervjua fem stycken som sedan blev fyra. Detta gjordes för att det skulle bli enklare att sammanställa den information som vi fick och främst för att inte få för många alternativ som markägarna sedan skulle rangordna. Inspektörerna intervjuades fysiskt på deras kontor. Detta tyckte vi fungerade utmärkt då dom fick vara trygga med miljön som vi intervjuade i. Markägarna intervjuades på telefon då vi inte ville åka runt så mycket för att göra en intervju då vi hade en stor geografisk spridning på de intervjuade markägarna. De markägare som valdes hade vi ingen som helst påverkan på utan vi sade till varje inspektor att de fick välja ut fyra stycken markägare som de tyckte var lämpade för denna typ av intervju. Vi tyckte detta gick helt okej och vi fick ihop tolv varav tio markägare ville medverka i intervjun och dessa av varierande spridning i kön, ålder och så vidare se figurer under allmänna frågor. Tio respondenter ifrån markägarsidan blev i slutändan i underkant och för att få ett bättre resultat skulle vi haft med flera markägare i intervjun. Vi trodde vid start av intervjuerna att tio stycken skulle bli ett lagom antal och att vi skulle få den fakta som behövdes.

Geografiskt sett så valde vi att enbart inrikta oss på ett VO område och detta är avgränsat i norra delen av Östergötland. Detta var också en önskning ifrån Södras sida att vi enbart skulle inrikta in oss på ett specifikt distrikt.

I resultatet valde vi enbart att redovisa i ett diagram som vi tycker sammanställer det vi har kommit fram på ett bra sätt där vi sätter likheter och skillnader i fokus.

#### ***4.2 Tidigare undersökning gentemot vårt resultat***

Vi har dragit en liten jämförelse på det som togs upp i inledningen och la grunden för vår undersökning hur lika det stämmer med vårt resultat. Vi kan se att ifrån tidigare undersökningar så är relationen mellan en inspektor och markägare den viktigaste delen i en fungerande affär (Magnusson, 2016). I vår undersökning har vi kommit fram till ett liknande resultat och det kan man avläsa ur flera diagram i resultatet.

I inledningen tas det upp olika typer av användningsområden hos olika skogsägare där direkta användningsområden med konsumtionsvärde (träprodukter och andra ekonomiska incitament), direkta användningsområden utan konsumtionsvärde och indirekta användningsområden (Richnau et al. 2013). Den första typen där användningsområdet var med konsumtionsvärde som också nämndes som den vanligaste, såg vi enligt vår undersökning också vara den vanligaste och vi satte den under förvalta ett arv som målsättning. Vi tog dock stor hänsyn till just konsumtionsvärdet som kom ifrån skogen, det vill säga de träprodukter som tas ut under en avverkning och mindre hänsyn till andra ekonomiska incitament så som jaktarrende, naturvårdsavtal och så vidare. Det var heller ingen av de intervjuade inspektörerna eller markägarna som nämnde något av detta. Vi kunde gjort våra



frågor mer inriktade på detta och hade då säkert fått fram fler åsikter om dessa faktorer. Direkta användningsområden utan konsumtionsvärden som Richnau med flera beskrivs som inriktningar till bland annat biologisk mångfald, landskapskvalitéer eller olika typer av höga naturvärden. Denna inriktning hade vi med i intervjumallen och vi fick en väldigt dålig respons på detta både ifrån inspektorer och markägare och det var bara någon enstaka som nämnde fördelar med detta. Vi tolkade dock inte det som att det var helt oviktigt men att det inte sågs lika högt som de användningsområden som hade ett konsumtionsvärde. De indirekta användningsområdena som handlade om olika typer av skydd i skogsmark både gällande naturskydd, markskydd och så vidare som Richnau med flera tog upp, nämndes dock aldrig hos någon respondent.

När det gäller att bygga högt förtroende så kunde vi avläsa i en undersökning att man skall lyssna och förstå motparten för att bygga upp ett högt förtroende (Perchlingmann, 2013). Vi hade några frågor i vårt resultat rörande just detta. Vi kunde avläsa under rubriken *Rangordna viktiga faktorer vid ett skogsägande* i figur 9 och figur 18 att både vid ett första intryck och hur man vill bli bemött av sin inspektor byggde mycket på att just lyssna och förstå markägaren och detta i sin tur byggde upp ett högt förtroende för inspektorn. Detta hade också inspektorerna kontroll på och man var som markägare och inspektor överens om hur man byggde ett högt förtroende.

Något som tidigare undersökningar också kommit fram till var att man byggde högt förtroende med en stor kunskap och att man var professionell inom området. Detta såg vi en stor trend på även i vår undersökning. Speciellt i figur 10 där markägaren satte sitt första val där och inspektorn satte sitt andra val där. Som markägare ville man att inspektorn skulle veta vad den pratar om och inte vara osäker i den rådgivning som inspektorn ger.

En stor del i vår undersökning var just hur man såg på långsiktiga affärsrelationer i skogsägandet och hur viktigt det egentligen är. I tidigare studier beskriver man detta som en väldigt viktig del och med en långsiktig affärsrelation har man både ifrån inspektor/skogsbolag och även som markägare en form av säkerhet i sitt skogsbrukande. Det vi menar är alltså att man vet vad man får vid exempelvis en avverkning. För inspektorn vet den att man kommer att få köpa avverkningen på ett eller annat sätt och för markägaren att den får betalt och en köpt tjänst av inspektorn. För få till denna säkerhet i en långsiktig affärsrelation så nämns några viktiga grundstenar bland annat tillit, engagemang och kommunikation (Lundberg, 2016). I vår undersökning såg vi att markägaren och inspektorerna uppskattar långsiktiga affärsrelationer (se figur 17). I figur 13 ser vi också en trend till detta där man som markägare och inspektor fick rangordna varför en markägare byter inköpsorganisation där kvalitén och kommunikationen är viktiga delar.

### ***4.3 Styrkor och svagheter med studien***

#### ***4.3.1 Styrkor***

Det som är undersökningens styrka är att vi har använt oss av kvalitativa interjuver med inspektorerna. Av de tillfrågade inspektorerna var hälften män och hälften kvinnor. Deras ålder varierade och lika så arbetslivserfarenheten. Det har gett oss en bred insyn på hur inspektorerna tänker och jobbar. I den första halvan av frågeformuläret har inspektorerna fått komma med egna förslag och på det sättet har vi fått fram hur de tänker och jobbar.

En annan stor fördel är att vi har ringt runt till markägarna och därmed fått en hög svarsfrekvens och en relativt bra blandning på markägare. Skickar man ut frågorna digitalt finns det en större risk att en viss grupp av människor inte svarar på enkäten och man får ett osäkert resultat.

#### ***4.3.2 Svagheter***

En svaghet med den här enkäten är att vårt sampel är relativt lågt inom varje målsättning. Ett högre sampel hade gett större säkerhet i resultatet. Då vi haft med flera olika målsättningar har vi fått fram ett mer generellt svar och inte kunnat gå ner på djupet och analyserat.

En annan nackdel är att vissa kan ha tolkat våra frågor och svarsalternativ annorlunda. Då vi har ett lågt sampel kan det ge en större osäkerhet i resultatet. En annan sak som kan ha försvårat rangordningen är att vissa svarsalternativ har varit relativt lika varandra. Det kan ha gjort att de som har svarat på enkäten har tyckt att det inte spelar någon större roll när de har rangordnat.

Då vi hade valt ett sätt där inspektorerna fick komma med egna förslag och rangordnat dem var för sig och sen slagit ihop det till en gemensam ordning kan ha gett en viss osäkerhet. Ett annat alternativ kan vara att inspektorerna får komma med förslag var för sig och sedan får alla inspektorer ihop rangordna dessa gemensamt, eftersom någon kan ha missat något den tycker är viktigt eller dylikt. Dock kan även det ge osäkerhet då någon med större påverkansgrad kan påverka rangordningen negativt.

### ***4.4 Tips till framtida studier***

Det man ska tänka på ifall man ska göra en liknade studie är att ett väl genomarbetat frågeformulär är grunden för ett bra resultat. Frågorna ska vara uppbyggda på ett sådant sätt att man bara ska kunna tolka dom på ett sätt, för att lättare kunna jämföra svaren vid resultaten. Svarsalternativen ska vara enkla att förstå och man ska undvika att ha liknade svarsalternativ ifall man ska rangordna dem. Är svarsalternativ lika kan de tillfrågade svara ”det spelar ingen roll i vilken ordning du tar dem, alla är viktiga” och då blir det svårt att få fram ett bra resultat. För att få till en bra enkät är det bra att man tar hjälp av andra som provar enkäten och ger kritik som leder till en mer genomarbetad enkät.

Förutom en välarbetad enkät är avgränsningar en viktig bit. Vi valde att ta med flera olika målsättningar och andra segmenteringar. Det gjorde att vi fick ett lågt

sampel inom varje avgränsning. Fördelen var att vi fick ett väldigt generellt resultat som passar in i det stora hela. Dock hade en skarp avgränsning gjort vår undersökning mer säker och resultatet hade blivit mer djupgående.

Vi valde att ringa runt till våra markägare då vi ej hade så stort sampel. Fördelar med det var att man fick en hög svarsfrekvens och ett trevligt samtal. Dock är det väldigt tidsödande och mycket jobb med sammanställningen. Skulle vi göra om det så skulle vi försökt få till ett större sampel och göra undersökningen med digitala hjälpmedel då man automatiskt får en sammanställning och når ut till fler under en kortare tid.

En fråga som vi skulle vilja ha med i enkäten, som kom upp under intervjun med inspektörerna var att de hade börjat med digitala åtgärdsförslag som markägarna fick direkt i sin app. Inspektörerna tycker att det är väldigt smidigt, men det hade varit intressant att höra vad man tycker om det ur ett markägarperspektiv.

Våra tre främsta tips till en framtida studie är att man ska ha en välarbetad enkät, väl genomtänkta avgränsningar och intressanta frågor som väcker intresse hos motparten.

#### ***4.5 Slutsatser***

Sammanfattningsvis vill vi presentera några slutsatser som vi i denna undersökning kommit fram till och som främst är viktiga för inspektörer att bära med sig i framtiden.

- Att agera professionellt med en lämplig kontaktmetod och visa intresse för markägaren genom att lyssna och förstå dennes målsättning ger ett gott första intryck.

- Skoglig rådgivning och seriösa åtgärdsförslag kombinerat med återkoppling ger en bra möjlighet till en långsiktig affärsrelation.

- Kommunikation och kvalitén på utförda tjänster är de två stora delarna för en fortsatt långsiktig affärsrelation

- Virkespriset öppnar upp till en potentiell virkesaffär, dock sällan enbart det avgörande.

- När någon av de ovanstående slutsatserna ej lever upp till markägarens förväntningar faller förtroendet och tryggheten hos markägaren.



## 5. Referenser

### 5.1 Tryckta publikationer

Ertzgaard, S. (2004). *Affärsrelationer- om att skapa förtroende och värde i affärslivet*. Konsultförlaget Uppsala Publishing House, Halmstad.

Kindstrand, C. Norman, J. Boman, M. Mattsson, L. (2008). *Attitudes towards various forest functions: A comparison between private forest owners and forest officers*. Southern Swedish Forest Research Centre, Swedish University of Agricultural Sciences. Alnarp, Sweden.

Kylén, Jan-Axel. (2004). *Att få svar*. 1. Uppl. Stockholm. Bonnier Utbildning.

Linde, V. (2007). *Hur olika skogsägarkategorier har försett sig med underlag för beslut och åtgärder efter stormen Gudrun*. Sveriges lantbruksuniversitet. Jägmästarprogrammet.

Magnusson, L. (2016). *Skapande av varaktiga relationer mellan en inköpsorganisation och leverantörer*. Sveriges lantbruksuniversitet. Jägmästarprogrammet.

Richnau, G. Angelstam, P. Sviataslau, V. Lyudmyla, Z. Axelsson, R. Elbakidze. Farley, J. Jönsson, I. Soloviy, I. (2013). *Multifaceted Value Profiles of Forest Owner Categories in South Sweden: The River Helge a° Catchment as a Case Study*. Kungliga vetenskaps akademien.

Zineldin, M & Jonsson, P. (2013). *An examination of the main factors affecting trust/commitment in supplier-dealer relationships: an empirical study of the Swedish wood industry*. Växjö universitet för trä och design. "

### 5.2 Internetdokument

#### Länk A:

Södra, 2018. [Online] tillgänglig:

<https://www.sodra.com/globalassets/koncerngemensamt/koncernnyhetsbilagor/framgange ns-missnoje-i-skogspolitiken-final.pdf>

[2018-06-03]

#### Länk B:

Wikipedia, 2017. [Online] tillgänglig:

<https://sv.wikipedia.org/wiki/Skogs%C3%A4gar%C3%B6rening>

[2017-02-03]

#### Länk C:

LRF, 2019. [Online] tillgänglig:

<https://www.lrf.se/om-lrf/organisation/branschavdelningar/lrf-skogsagarna/lrfs-skogsagardelegation/>

[2019-02-22]

**Länk D:**

Södra kontakt, 2018. [Online] tillgänglig:  
<https://www.sodra.com/sv/kontakt/anlaggningar-och-kontor/verksamhetsomraden/linkoping/>  
[2018-10-09]

**Länk E:**

Södra sågverk, 2018. [Online] tillgänglig:  
<https://www.sodra.com/sv/travaror/om-verksamheten/vara-anlaggningar/>  
[2018-09-03]

**Länk F:**

Södra massbruk, 2019. [Online] tillgänglig:  
<https://www.sodra.com/sv/massa/vara-massabruk/>  
[2019-02-22]

**Länk G:**

Södra organisation och styrning, 2019. [Online] tillgänglig:  
<https://www.sodra.com/sv/om-sodra/detta-ar-sodra/vara-affarsomraden/>  
[2019-03-11]

**Länk H:**

Verksamhet, 2019. [Online] tillgänglig:  
<https://www.verksamt.se/starta/valj-foretagsform/ekonomisk-forening>  
[2019-02-14]

**Länk I:**

Södramodellen, 2017. [Online] tillgänglig:  
<https://www.sodra.com/sv/skog/medlem-i-sodra/uppdrag-och-organisation/sodramodellen/>  
[2017-11-08]

**Länk J:**

Södra pressrum, 2018. [Online] tillgänglig:  
<https://www.sodra.com/sv/om-sodra/pressrum/pressmeddelanden/2930096/>  
[2018-05-23]

**Länk K:**

Skogen, 2019. [Online] tillgänglig:  
<https://www.skogen.se/glossary/aganderatt>  
[2019-02-22]

**Länk L:**

Perschlingmann, 2013. [Online] tillgänglig:  
<http://www.perschlingmann.se/wp-content/uploads/2015/02/Sa-bygger-du-fortroende.pdf>  
[2019-04-04]

**Länk M:**

Skogen, 2017. [Online] tillgänglig:  
<https://www.skogen.se/nyheter/distansagare-lika-aktiva-som-narbor>  
[2017-06-07]

## 6. Bilagor

### 6.1 Bilaga 1, Enkät inspektor

#### Allmänna frågor

1. Kön (med kön menar vi könsidentitet, alltså det kön du själv känner dig som)
  - 1) Kvinna
  - 2) Man
  - 3) Annat alternativ
  - 4) Vill ej svara
  
2. Ålder
  1. Yngre än 30
  2. 30-39
  3. 40-49
  4. 50-59
  5. 60-69
  6. 70-79
  7. 80-89
  8. 90 och äldre
  
3. Hur länge har du jobbat som inspektor?
  1. 1 år eller mindre
  2. 1 – 3 år
  3. 3—5 år
  4. 5—7 år
  5. 7 år och mer
  
4. Vad har du för utbildning? \_\_\_\_\_

Varannan inspektor har fått sina frågor ställda från två olika perspektiv. Antingen att markägaren bor på fastigheten eller inte. Därför finns det två första frågor, men varje inspektor har bara fått utgå från ett perspektiv.

**På följande frågor ska du nämna egna tre faktorer som du tycker är viktigast i rangordning.**

1. A) Hur ger du ett gott första intryck till en markägare som inte bor på fastigheten?

---

1. B) Hur ger du ett gott första intryck till en markägare som bor på fastigheten?

---

2. Vad är förtroende för dig?

---

3. Hur skapar du förtroende till markägaren?

---

4. Hur skapar du en långsiktig affärsrelation med markägaren?

---

5. Varför tror du att en långsiktig affärsrelation med markägaren är uppskattad?

---

6. Vad tror du får en virkesleverantör att byta till en annan inköpsorganisation?

---



**På följande frågor ska du rangordna vad som du tycker är viktigast beroende på vilken målsättning.**

7. Vilken första kontaktmetod tror du är viktigaste beroende på markägarens målsättning?

	Maximal avkastning	Miljömål över cert. nivå	Förvalta ett arv
Personligamöten			
Telefonsamtal			
E-post/sms			

8. Vad tror du det viktigaste är beroende på markägarens målsättning?

	Maximal avkastning	Miljömål över cert. nivå	Förvalta ett arv
Inspektorn som rådgivare			
Hög kvalitet på utförda tjänster			
Virkespriset			
Natur-kulturvård			
Trogen medlem, väljer alltid Södra oavsett faktorer			

9. Vad tror du är mest uppskattat beroende på markägarens målsättning?

	Maximal avkastning	Miljömål över cert. nivå	Förvalta ett arv
Utbildningar inom skogsskötsel			
Skogligrådgivning			
Skogs dagar			
Utskick (tidningar)			
Inga förmåner, utan alltid högt virkespris			

10. Vad är viktigast för dig som inspektor beroende på markägarens målsättning?

	Maximal avkastning	Miljömål över cert. nivå	Förvalta ett arv
Att få till en affär direkt som du anser är så bra som möjligt			
Att skapa en långsiktig affärsrelation			

11. När du ger rådgivning till en markägare, vilket av följande påstående passar bäst in på dig beroende av markägarens målsättning?

	Maximal avkastning	Miljömål över cert. nivå	Förvalta ett arv
Jag ger alltid råd utifrån min egen syn på skogsbruk			
Jag lyssnar in markägarens målsättning och försöker ge de bästa råden utifrån dennes målsättning			
Mina råd utgår från Södras ramverk gällande skogsskötsel			

12. Vilka egenskaper är viktigast att ha som inspektor beroende av markägarens målsättning?

	Maximal avkastning	Miljömål över cert. nivå	Förvalta ett arv
Professionalism och färdigheter			
Alltid ha en god attityd oavsett markägartyp			
Tillgängligheter och flexibilitet			
Tillförlighet och pålitlighet			
Serviceinriktad trovärdighet			

## 6.2 Bilaga 2, Enkät Markägare

### Allmänna frågor

1. Kön (med kön menar vi könsidentitet, alltså det kön du själv känner dig som)
  - 1) Kvinna
  - 2) Man
  - 3) Annat alternativ
  - 4) Vill ej svara
  
2. Ålder
  9. Yngre än 30
  10. 30-39
  11. 40-49
  12. 50-59
  13. 60-69
  14. 70-79
  15. 80-89
  16. 90 och äldre
  
3. Storlek på skogsinnehav (hektar produktiv skogsmark)
  - 1) Mindre än 5 ha
  - 2) 5-20 ha
  - 3) 21-50 ha
  - 4) 51-100 ha
  - 5) 101-200 ha
  - 6) 201-400 ha
  - 7) 401- 1 000 ha
  - 8) 1 001-5 000 ha
  - 9) Mer än 5 000 ha
  
4. Hur länge har du varit skogsägare?
  - 5) 0-1 år
  - 6) 2-5 år
  - 7) 6-10 år
  - 8) 11-20 år
  - 9) 21-30 år
  - 10) 31-40 år
  - 11) 41-50 år
  - 12) Mer än 50 år

5. Hur äger du skogen?

Jag äger skogen:

- 1) Ensam
- 2) tillsammans med make/maka/sambo
- 3) tillsammans med syskon eller annan familjemedlem (förälder, barn)
- 4) Tillsammans med släkt utanför den närmaste familjen, ex kusin, kusinbarn
- 5) Företräder organisation eller offentlig sektor såsom allmänning, kommun, landsting eller stift.
- 6) På annat sätt
- 7) Äger ej skogen, förvaltar åt annan privat ägare

6. Vem fattar i första hand beslut som rör skogen?

- 1) Jag själv
- 2) Gemensamt med delägarna
- 3) Utsedd företrädare bland delägarna, annan än jag själv
- 4) Annan utsedd företrädare
- 5) Gemensamt med annan som ej är delägare

7. Bor du på fastigheten? \_\_\_\_\_

8. Vilken av följande målsättning har du med ditt skogsbruk?

Maximal avkastning	Miljömål över cert. nivå	Förvalta ett arv	Annan inriktning

### 6.3 Bilaga 3, De framtagna alternativen till markägare

På följande frågor ska du rangordna alternativen ifrån det viktigaste och nedåt.

1. Vilka av dessa faktorer är viktigast i ordning att en inspektor använder sig av för att ge dig ett gott första intryck för dig?

	Rangordna 1—4
Berätta om södra	
Ha lokalanknytning	
Ha ett professionellt bemötande	
Visa intresse och lyssna på dig som markägare om vilka mål du har med fastigheten	

2. Vilka faktorer är viktigast för att en inspektor ska ge dig förtroende?

	Rangordna 1—4
Att man visar ödmjukhet	
Få ett professionellt bemötande	
Social kompetens	
Tänka långsiktigt	

3. Vilka faktorer är viktigast för att du skulle ingå en långsiktig affärsrelation?

	Rangordna 1—4
Att få återkoppling	
Att bli förstådd som markägare	
Inspektorn håller det man lovar	
Seriösa åtgärdsförslag	

4. Varför uppskattar du en långsiktig affärsrelation?

	Rangordna 1—3
Tryggheten	
Seriösa och långsiktiga åtgärdsförslag	
Förtroendet	

5. Vad ska få dig att byta inköpsorganisation?

	Rangordna 1—4
Virkespriset	
Vill testa något annat	
Bristande kommunikation	
Bristande kvalitet på utförda tjänster	

6. Vilken kontaktmetod föredrar du vid en första kontakt med inspektor?

	Rangordna 1—3
Personligamöten	
Telefonsamtal	
E-post/sms	

7. Vilka av dessa faktorer påverkar dig mest vid en eventuell virkesaffär?

	Rangordna 1—5
Inspektorn som rådgivare	
Hög kvalitet på utförda tjänster	
Virkespriset	
Natur-kulturvård	
Trogen medlem, väljer alltid Södra oavsett faktorer	

8. Vad uppskattar du mest som markägare?

	Rangordna 1—5
Utbildningar inom skogsskötsel	
Skoglig rådgivning	
Skogsdagar	
Utskick (tidningar)	
Inga förmåner, utan alltid högt virkespris	

9. Vilket är viktigast för dig vid en virkesaffär?

	Sätt ett kryss vid alternativ som passar dig bäst
Att få till en affär direkt som du anser är så bra som möjligt	
Att skapa en långsiktig affärsrelation	

10. Hur vill du bli bemött av inspektorn?

	Rangordna 1–3
Att inspektorn ger råd utifrån sin egen syn på skogsbruk	
Han/hon lyssnar in din målsättning och försöker ge de bästa råden utifrån din givna målsättning	
Inspektorn utgår ifrån Södras egna ramverk gällande skogsskötsel	

11. Vilka egenskaper uppskattar du mest hos en inspektor?

	Rangordna
Professionalism och färdigheter	
Tillgängligheter och flexibilitet	
Tillförlighet och pålitlighet	

## 8.4 Bilaga 4, Resultat i rangordning

### Fråga 1

Vilka faktorer har störst påverkan om hur man ger ett gott första intryck?		
Alternativ	Inspektorers rangordning	Markägares rangordning
Berätta om södra	3	3
Lokalanknytning	4	4
Professionellt bemötande	2	2
Visa intresse för markägare och dennes fastighet	1	1

### Fråga 2

Vilka faktorer har störst påverkan om hur man ger ett gott förtroende?		
Alternativ	Inspektorers rangordning	Markägares rangordning
Ödmjukhet	1	4
Professionellt bemötande	2	1
Social kompetens	3	3
Tänka långsiktigt	4	2

### Fråga 3

Vilka faktorer har störst påverkan om man ska inleda en långsiktig affärsrelation?		
Alternativ	Inspektorers rangordning	Markägares rangordning
Att få återkoppling	1	2
Att bli förstådd	3	4
Inspektorn håller det man kommit överens om	2	3
Seriösa åtgärdsförslag	4	1

### Fråga 4

Vilka faktorer uppskattar man mest när man har en långsiktig affärsrelation?		
Alternativ	Inspektorers rangordning	Markägares rangordning
Tryggheten	1	3
Seriösa och långsiktiga åtgärdsförslag	3	1
Förtroendet	2	2



## Fråga 5

Vilka faktorer har störst påverkan på att man byter inköpsorganisation?		
Alternativ	Inspektorers rangordning	Markägares rangordning
Virkespriset	3	3
Vill testa något annat	4	4
Bristande kommunikation	1	2
Bristande kvalitet på utförda tjänster	2	1

## Fråga 6

Vilken kontaktmetod föredrar du vid en första kontakt?		
Alternativ	Inspektorers rangordning	Markägares rangordning
Personligamöten	1	1
telefonsamtal	2	2
E-post/sms	3	3

## Fråga 7

Vilka faktorer har störst påverkan vid en eventuell virkesaffär?		
Alternativ	Inspektorers rangordning	Markägares rangordning
Inspektorn som rådgivare	1	1
Hög kvalitet på utförda tjänster	2	2
virkespriset	4	3
Natur-kulturvård	5	4
Trogen medlem väljer alltid Södra oavsett faktorer	3	5

## Fråga 8

Vilka förmåner uppskattar du mest som markägare?		
Alternativ	Inspektorers rangordning	Markägares rangordning
Utbildning inom skogsskötsel	3	2
Skoglig rådgivning	1	1
skogsdagar	2	3
Utskick	4	4
Inga föremånger utan alltid högt virkespris	5	5

## Fråga 9

Vad är viktigast för dig vid en eventuell virkesaffär?		
Alternativ	Inspektorers rangordning	Markägares rangordning
Att få till en affär direkt som du anser är så bra som möjligt	2	2
Att skapa en långsiktig affärsrelation	1	1

## Fråga 10

Hur vill du bli bemött av inspektor när du får skogligrådgivning?		
Alternativ	Inspektorers rangordning	Markägares rangordning
Att inspektorn ger råd ifrån sitt synsätt på skogsbruk	3	3
Inspektorn lyssnar in din målsättning och ger dig de bästa råden ifrån de givna förutsättningarna	1	1
Inspektorn följer helt södras ramverk	2	2

## Fråga 11

Vilka egenskaper uppskattar du mest hos en inspektor?		
Alternativ	Inspektorers rangordning	Markägares rangordning
Professionalism	3	3
Tillgänglighet	1	2
Pålitlighet	2	1

## 8.5 Bilaga 5, Ordförklaring

1. Vilka av dessa faktorer bör en inspektor använda sig av för att ge dig ett gott första intryck

Alternativ	Förklaring
Lyssna in markägarens mål	Nyfikenhet på deras mål, visar intresse för de och deras fastighet
Ett professionellt bemötande	Komma i tid, väl förberedd, kunskap, tillgänglighet
Berätta om södra	Alltså vad södra står för, historia, förmåner och likande
Lokalanknytning	Man känner till områdena, kan "språket"

2. Vad är förtroende för dig när det gäller virkeshandel.

Alternativ	Förklaring
Ödmjukhet	Man är bara människa, misstag kan ske, inte lova mer än man kan hålla, vet sina begränsningar.
Ett professionellt bemötande	Kompetens, komma i tid, förberedd, tillgänglig, tydlig
Social kompetens	Använda sig av sin erfarenhet, hitta samtalsämnen förutom skog.
Bygga upp ett långsiktigt tänk	Förklara varför vissa åtgärder ska göras och vad som händer.

3. Hur vill du bli bemött för att ingå en långsiktig affärsrelation?

Alternativ	Förklaring
Återkoppling	Berätta hur det har gått, förklara avräkningen, visa att åtgärden är utförd
Inspektorn håller det man lovar	Tillit, åtgärda misstagen som skett,
Att markägaren känner sig förstådd	Anpassa sig efter situationen (behålla lugn), visa intresse och lyssna
Seriösa åtgärdsförslag	Man vet att han inte är ut enbart efter virke.

4. Varför uppskattar du en långsiktig affärsrelation?

Alternativ	Förklaring
Trygghet	Man vet var man har varandra, kan varandras historia, behöver inte upprepa allt om fastigheten igen
Förtroende	Har varit bra förut, vet att han har hållit det han lovat innan.
Seriösa och långsiktiga åtgärdsförslag	Man vet att han inte är ut enbart efter virke.

5. Vad ska få dig att byta inköpsorganisation?

Alternativ	Förklaring
Bristande kommunikationen	Misstag utan återkoppling, inte ställt raka frågor
Bristande kvalitet på utförda tjänster	Entreprenörerna har gallrat för klen/hårt, dåligt röjt, plantering inte tagit sig.
Vill testa något nytt	Kan vara nöjd, inget särskilt men kul o prova något annat
Virkespriset	För dåligt betalt

6. Vilken kontaktmetod föredrar du vid en första kontakt med inspektör?

Alternativ	Förklaring
Personligamöten	Komma ut och träffas i t.ex. skogen
Telefonsamtal	Man ringer varandra
E-post/sms	Man skriver digitalt.

7. Vilka faktorer har störst påverkan vid en eventuell virkesaffär?

Alternativ	Förklaring
Inspektorn som rådgivare	Hur inspektorn är och betar sig, ger han förtroende?
Hög kvalitet på utförda tjänster	Att man är nöjd med entreprenörens arbete
Virkespriset	Håller högt virkespris
Natur-kulturvård	Sköter och vårdar om natur-kulturvården utöver cert. krav.
Trogen medlem, väljer alltid Södra oavsett faktorer	Man gillar södra och väljer alltid de oavsett faktorer.

8. Vilka förmåner uppskattar du mest som markägare?

Alternativ	Förklaring
Utbildningar inom skogsskötsel	Man lär sig hur man ska sköta sin skog.
Skogligrådgivning	Man får tips om hur man t.ex. ska sköta sin skog, ekonomi.
Skogs dagar	Knyter kontakter, träffar andra markägare lär sig av varandra och ifrån inspektorer.
Utskick (tidningar)	Får t.ex. utskick om att de höjer virkespriset.
Inga förmåner, utan alltid högt virkespris	Man vill alltid ha så högt netto, och struntar i förmåner.

9. Vad är viktigast för dig vid en eventuell virkesaffär?

Alternativ	Förklaring
Att få till en affär direkt som du anser är så bra som möjligt	Man tycker virkespriset är riktigt viktigt, men vid nästa virkesaffär kan det lika gärna vara en annan köporganisation som får köpa.
Att skapa en långsiktig affärsrelation	Det viktigaste är inte virkespriset utan mer att man skapar en bra kontakt för framtiden som man får förtroende för.

10. Hur vill du bli bemött av inspektor när du får skogligrådgivning?

Alternativ	Förklaring
Jag ger alltid råd utifrån min egen syn på skogsbruk	Man blandar in sina egna åsikter och säger vad man själv tycker är bäst
Jag lyssnar in markägarens målsättning och försöker ge de bästa råden utifrån dennes målsättning	Man ser till markägarens bästa och dennes mål.
Mina råd utgår från Södras ramverk gällande skogsskötsel	Man följer helt södras skötselmall för "skogens bästa"

11. Vilka egenskaper uppskattar du mest hos en inspektor?

Alternativ	Förklaring
Professionalism och färdigheter	Inspektorer har kunskap, kommer i tid, förberedd.
Tillgängligheter och flexibilitet	Man är tillgänglig för markägaren, hjälpsam försöker få till det så bra som möjligt
Tillförlighet och pålitlighet	Man håller det man lovar från början till slut,