

Hur hanterar den svenska skogsbranschen Brexit? – En kvalitativ studie med fokus på svenska sågverksföretag

*How does the Swedish forest line of business handle Brexit?
– A qualitative study with focus on Swedish sawmill companies*

Axel Ljudén & Nils Rubensson



Kandidatarbete • 15 hp

Jägmästarprogrammet
Kandidatarbeten, Nr 12
Umeå 2020

Hur hanterar den svenska skogsbranschen Brexit? – En kvalitativ studie med fokus på svenska sågverksföretag

How does the Swedish forest line of business handle Brexit? – A qualitative study with focus on Swedish sawmill companies

Axel Ljudén & Nils Rubensson

Handledare: Anders Roos, Sveriges lantbruksuniversitet, inst. för skogsekonomi
Examinator: Camilla Widmark, Sveriges lantbruksuniversitet, inst. för skogsekonomi

Omfattning: 15 hp
Nivå och fördjupning: Grundnivå, G2E
Kurstitel: Kandidatarbete i skogsvetenskap
Kursansvarig inst.: Institutionen för skogsekonomi
Kurskod: EX0886
Program/utbildning: Jägmästarprogrammet

Utgivningsort: Umeå
Utgivningsår: 2020
Omslagsbild: Axel Ljudén
Serietitel: Kandidatarbeten
Delnummer i serien: 12
Elektronisk publicering: <https://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: Brexit, Europeiska unionen, export, riskhantering, trä
European Union, export, wood, risk management

Sveriges lantbruksuniversitet
Fakulteten för skogsvetenskap
Institutionen för skogsekonomi

Sammanfattning

I juni 2016 hölls en folkomröstning i Storbritannien om att stanna kvar eller lämna EU. 17,4 miljoner briter röstade för utträde vilket gav Brexit-sidan majoritet i valet med 52 procent (BBC News 2020). De svenska skogsbolagen har en stark etablerad export av trävaror till den brittiska marknaden. Storbritannien, dess egna skogsbruk och industri har inte kapacitet nog för att kunna försörja sin egen marknad vilket gör landet beroende av import. Samtidigt finns en stark efterfrågan på bostäder och ett bostadsbestånd som behöver förnyas och rustas upp. Detta ser skogsbolagen och har därför valt att vara starka på den brittiska trävarumarknaden.

Att vara medlem i EU innebär fri handel mellan medlemsländer och tidigare har det inte skett att ett land har lämnat EU. Detta innebär att osäkerheter dyker upp eftersom ingen vet hur Brexit kommer att spela ut. Syftet med denna studie är att undersöka hur två olika bolag med stark export till Storbritannien samt hur branschen påverkas av Brexit.

Metoden som används är semistrukturerade kvalitativa intervjuer där två kandidater på skogsbolagen Södra och Derome intervjuades samt en person som arbetar för branschorganisationen Svenskt Trä, med god insikt i handeln med Storbritannien. Detta för att verifiera och få en bredare förståelse för Brexits omfattning.

Från den empiri som samlats in från intervjuerna framgår det att bolagen inte är särskilt oroliga för att Brexit ska medföra några större konsekvenser för exporten till landet. De konsekvenser som identifierats är bland annat ökad kapitalkostnad för ökad lagerhållning i Storbritannien, behov av ytterligare personal för det ökade administrativa arbetet som kommer med Brexit och osäkerheter för verksamheten kring nya regler och lagar som kan införas. Bolagen har identifierat flertalet risker med Brexit men tror inte att Brexit kommer att påverka handeln med trävaror avsevärt. I Dagsläget, 14 april 2020 är bolagens strategi är att avvakta på ytterligare besked gällande Brexit innan åtgärder sätts i verk. Företagen är trötta på dessa förhandlingar som ofta dröjer ut på tiden och har redan vidtagit de åtgärder som krävs för att mildra riskerna med Brexit.

Nyckelord: Brexit, Europeiska unionen, export, riskhantering, trä

Summary

In June 2016, a referendum was held in the UK where the people voted to stay or leave the EU. 17.4 million Britons voted for leave, giving the leave-side majority with 52 percent. (BBC News 2020) Many Swedish forest companies have a strong established export of timber products to the UK market. The UK, its own forestry and industry do not have enough capacity to support their own market which makes them dependent on imports. At the same time, the British economy is showing strong demand for housing and a housing stock that is in great need of renewal and renovation. This is what the forest companies see and have therefore chosen to be strong player on the British timber market. Being a member of the EU means free trade between member states and in the past, it has not happened that a country has left the EU. This means that uncertainties emerge because no one really knows how Brexit will play out. The purpose of this study is to investigate how two different companies with strong exports to the UK and how the industry in Sweden is affected by Brexit.

The method used is semi-structured qualitative interviews where two candidates at the forest companies Södra and Derome were interviewed as well as a person working for the trade association Svenskt Trä, with good insight into the trade market with the UK. This is to verify and gain a broader understanding of the scope of Brexit.

The empirical data gathered from the interviews shows that the companies are not particularly worried that Brexit will have any major consequences for exports to the country. The consequences identified include increased capital costs for inventory, the need for additional staff for the increased administrative work that comes with Brexit and uncertainties for the business regarding new rules and laws that can be introduced. The companies have identified the majority of risks with Brexit, however, they believe that Brexit will not have a significant impact on the timber trade. Today, April 14, 2020, the company's strategy is to wait for further information from Brexit before further measures are taken. Companies are tired of these negotiations, which often lapse in time and they have already taken the necessary measures to mitigate the risks of Brexit.

Keywords: Brexit, European Union, export, wood, risk management

Innehållsförteckning

1	INLEDNING.....	1
1.1	PROBLEMBAKGRUND.....	1
1.2	PROBLEM.....	2
1.3	SYFTE OCH FRÅGESTÄLLNINGAR	2
1.4	DISPOSITION	2
2	METOD	4
2.1	FORSKNINGSANSATS	4
2.1.1	<i>Forskningsdesign.....</i>	<i>4</i>
2.2	DATAINSAMLING	4
2.2.1	<i>Sekundär datainsamling</i>	<i>5</i>
2.2.2	<i>Primär datainsamling.....</i>	<i>5</i>
2.3	VAL AV FALL OCH UNDERSÖKNINGSENHET	6
2.3.1	<i>Val av organisation.....</i>	<i>6</i>
2.3.2	<i>Val av respondenter.....</i>	<i>6</i>
2.4	KVALITETSSÄKRING	7
3	TEORI	9
3.1	STRATEGIC MANAGEMENT.....	9
3.2	SUPPLY CHAIN RISK MANAGEMENT	9
4	EMPIRISK BAKGRUND.....	11
4.1	SVERIGES SKOGSNÄRING	11
4.2	SÖDRA SKOGSÄGARNA	11
4.3	DEROME	11
4.4	SVENSKT TRÄ.....	12
4.5	LITTERATURGENOMGÅNG	12
5	EMPIRI.....	14
5.1	SÖDRA SKOGSÄGARNA/WOOD.....	14
5.1.1	<i>Södras marknad i Storbritannien.....</i>	<i>14</i>
5.1.2	<i>Reaktion och åtgärder</i>	<i>14</i>
5.1.3	<i>Risker och strategi mot Brexit</i>	<i>15</i>
5.1.4	<i>Kostnader fram till våren 2020 orsakat av Brexit.....</i>	<i>15</i>
5.2	DEROME	16
5.2.1	<i>Deromes marknad i Storbritannien</i>	<i>16</i>
5.2.2	<i>Reaktion och åtgärder</i>	<i>16</i>
5.2.3	<i>Risker och strategi mot Brexit</i>	<i>16</i>
5.2.4	<i>Kostnader fram till våren 2020 orsakat av Brexit.....</i>	<i>17</i>
5.3	SVENSKT TRÄ.....	17
5.3.1	<i>Svenskt Träs marknad i Storbritannien</i>	<i>17</i>
5.3.2	<i>Reaktion och åtgärder mot Brexit.....</i>	<i>17</i>
5.3.3	<i>Risker och strategi mot Brexit</i>	<i>18</i>
5.3.4	<i>Kostnader fram till våren 2020 orsakat av Brexit.....</i>	<i>18</i>
6	ANALYS.....	19
6.1	SUPPLY CHAIN RISK MANAGEMENT	19
6.1.1	<i>Identifiera risker</i>	<i>19</i>
6.1.2	<i>Bedömning av risker</i>	<i>19</i>
6.1.3	<i>Förmildrande av risker/Agerande på incidenter.....</i>	<i>20</i>

7	DISKUSSION	21
7.1	RESULTATDISKUSSION.....	21
7.1.1	<i>Vad har Brexit kostat svenska sågverk fram till våren 2020?</i>	21
7.1.2	<i>Vilka risker ser företagen med en hård Brexit?</i>	21
7.1.3	<i>Hur förbereder sig företagen för en hård Brexit?</i>	22
8	SLUTSATSER	23
8.1	IMPLIKATIONER	23
8.2	METODVALSREFLEKTION	23
8.3	FORTSATTAS STUDIER	24
9	REFERENSLISTA	25
	BILAGOR	26

1 Inledning

Detta kapitlet beskriver bakgrund till problemet för att sedan gå in på vad problemet är som studien berör. Därefter beskrivs syftet, frågeställning och disposition för studien.

Europeiska Unionen är ett överstatligt samarbete mellan 27 europeiska demokratier som bildades med syftet att göra vardagen enklare, säkrare och lättare för människor och företag i medlemsländerna att handla och röra sig inom EU. Att vara medlemsstat i Europeiska Unionen innebär bland annat att det är fri handel mellan länder vilket innebär att varor och tjänster kan förflyttas mellan medlemsländer utan administrativa problem och extra kostnader. Sedan Storbritannien gick med i EG (Europeiska gemenskapen) den 1 januari 1973 har det funnits skilda åsikter inom landet huruvida nationen vill vara med i gemenskapen eller inte. Redan 1975 hölls den första folkomröstningen i Storbritannien, där britterna röstade om utträde eller stanna kvar (Europeiska Unionen 2016).

I juni 2016 hölls en omröstning i Storbritannien där folket röstade om att stanna kvar i eller lämna EU. 17,4 miljoner briter röstade för utträde vilket gav Brexit-sidan majoritet i valet med 52 procent (BBC News 2020). Att Storbritannien skulle lämna EU blev ett faktum och aktörer som sysslar med handel med Storbritannien började oroa sig för Brexit och dess påverkan på samhälle, ekonomi och verksamhet.

Storbritannien lämnade officiellt EU den 31 januari 2020 och har en elva månader lång övergångsperiod där ett handelsavtal ska vara redo till december 2020. Detta avtal kan komma att ha stor påverkan på hur länder handlar med Storbritannien och en handel som troligen kommer att påverkas är den svenska exporten av trävaror. Av Sveriges totala export till Storbritannien står skogsindustrin för nästan en femtedel vilket motsvarar cirka 2,6 miljoner kubikmeter sågad barrträvara (Land Skogsbruk n.d.) (Skogsindustrierna u.å A).

1.1 Problembakgrund

Ingen medlemsstat har tidigare lämnat EU. Storbritanniens utträde blir därför ett föregångsfall i hur processen går till. På grund av den långa och komplicerade övergången att gå från medlem till fristående land krävs hårt arbete av regering och organisationer för att komma fram till ett handelsavtal mellan EU och Storbritannien. Avtalet kommer kunna ha stor påverkan på handeln mellan gränser och en effekt kan vara att det inte längre går att exportera trävaror lika obehindrat och smidigt som innan Brexit. Komplikationer som till exempel kan uppstå är längre ledtider, mer administration och oönskade kostnader. Eftersom Storbritannien sedan 1 februari 2020 inte längre är med i EU kommer den fria handeln mellan medlemsländer att upphöra vilket innebär att allt som exporteras behöver gå igenom tullar och kräva dokumentation som tidigare inte behövts. Detta kan i sin tur leda till högre transaktionskostnader i värdekedjan (Land Skogsbruk 2018).

Eftersom Brexit är en relativt ny frågeställning finns det många frågetecken kring vad som det egentligen innebär och vilka effekter det kan få (Buongiorno et al 2017). Kunskapen kring EU och vad det egentligen innebär för ett land och resten av medlemmarna kommer att stärkas av Brexit. Vilket kan ligga som grund till beslut för andra länder som eventuellt vill göra likadant. Studien kommer att undersöka vilka effekter Brexit egentligen kan komma att ha på den svenska handeln av trävaror mellan Sverige och Storbritannien. Brexit är en extern förändring av marknaden och företagens externa miljö som behöver hanteras och stora företag arbetar

konstant med strategisk riskanalys för att öka sin konkurrenskraft, lönsamhet eller undvika problem.

1.2 Problem

Drygt en femtedel av den totala svenska exporten av sågade barrträvaror 2018 exporterades till Storbritannien (Skogsindustrierna u.å B). Det gör Storbritannien till den största marknaden utanför Sverige inom det här segmentet. Med de här siffrorna i åtanke är det lätt att förstå att företagen vill ha en fungerande handel med Storbritannien även efter Brexit. Arbetet med att få till ett avtal mellan EU och Storbritannien är i full gång. Storbritanniens inriktning är dock att inte förlänga övergångsperioden som tar dem ut ur EU, vilket innebär att ett avtal måste vara på plats under 2020 (Regeringskansliet 2019). En avtalslös, hård Brexit kan leda till ökade kostnader i form av tullar och förseningar på grund av hårdare kontroller på de varor som tas in i landet (Goodwin 2017). Det faktum att det är ont om tid att få fram ett avtal och en hård Brexit inte är helt otrolig skapas en osäkerhet för bolagen om hur framtida handel kommer att se ut med Storbritannien.

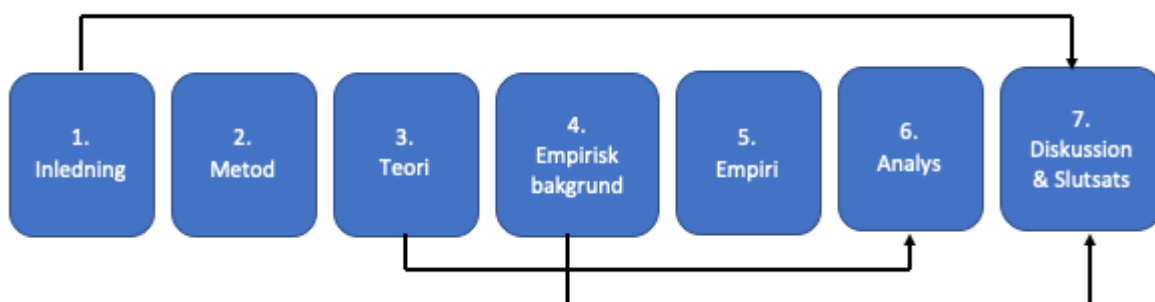
1.3 Syfte och frågeställningar

Syftet med denna studie är att identifiera vilka extra kostnader och risker svenska företag med en etablerad export av skogsprodukter till Storbritannien uppfattar med Brexit, samt utvärdera hur de hanterar och förbereder sig för detta. Det som specifikt kommer att undersökas är exportverksamheten av skogsprodukter och distributionsleden hos dessa företag och för att uppfylla syftet ska följande frågor besvaras i studien:

- Hur har företagens kostnader förändrats hittills av Brexit?
- Vilka framtida risker ser företagen med en hård Brexit?
- Hur förbereder sig företagen för en hård Brexit?

1.4 Disposition

Arbetet innehåller sju kapitel, innehållet i dessa beskrivs utförligt i inledningen av varje kapitel. Strukturen ser ut enligt Figur 1.



Figur 1. Struktur för studiens kapitel.

I kapitel ett presenteras det studerade ämnets bakgrund och problemet identifieras. Kapitlet avslutas med en beskrivning av syfte, frågeställning och disposition av studien.

I kapitel två presenteras val av metod. Samt val av intervjupersoner och studiens trovärdighet.

I kapitel tre beskrivs det teoretiska ramverk som används för att analysera resultatet.

I kapitel fyra redogörs för den empiriska bakgrund som behövs för att få en djupare förståelse på studien.

Kapitel fem innehåller studiens resultat.

I kapitel sex analyseras resultatet utifrån det teoretiska ramverk som sattes upp i kapitel tre.

I kapitel sju diskuteras och besvaras frågeställningen från det inledande kapitlet. Resultatet och analysen jämförs med teorin och tidigare studier. Kapitlet avslutas med att redogöra för vilka slutsatser som kan dras av studien.

2 Metod

Kapitlet inleds med en översiktlig bild av de metodval som gjorts i arbetet och hur teorin har använts. Därefter förklaras varje val mer ingående genom kapitlet. Kapitlet avslutas med en beskrivning av hur arbetet kvalitetssäkras och vilka avgränsningar som gjorts.

2.1 Forskningsansats

I studien har en kvalitativ forskningsansats använts för att få en djupgående förståelse för hur Brexit kan påverka kostnaderna och risker för svenska skogsbolag, men även för att förstå hur bolagen förbereder sig. Valet av en kvalitativ metod gjordes dels för att ämnet är nytt, det är oklart hur Brexit kommer att falla ut och dels för att det som undersöks är en förändring i organisationens beteende inför en extern förändring. I denna studie är tanken att se hur företagen agerar inför Brexit, målet är alltså att se med företagets ögon hur de ser på sin omgivning. I en sådan situation lämpar sig en kvalitativ ansats (Bryman & Bell 2017). De metodval som har gjorts och varför de har gjorts presenteras i Tabell 1.

Tabell 1. Översiktlig bild över arbetets metodval

Metodval	Vald metod	Motiv
<i>Metodansats</i>	Induktiv	För att förstå och få inblick i denna komplicerade fråga.
<i>Forskningsansats</i>	Kvalitativ	Se hur företagen agerar inför Brexit, målet är alltså att se med företagets ögon hur de ser på sin omgivning
<i>Forskningsdesign</i>	Fallstudie	Lämpar sig väl när ett specifikt fall ska undersökas t.ex. en organisation, samhälle eller nation. Fallet i den här studien är Brexit, vilket gör att en fallstudie är lämplig.
<i>Datainsamling</i>	Primär Sekundär	Ämnet fortfarande är nytt och det finns inte så mycket studier i området.
<i>Datainsamlingsmetod (Primär data)</i>	Intervju	Semistrukturerade intervju för att kunna styra riktningen beroende på respondentens svar.

Arbetets fem olika metodval presenteras i Tabell 1 och beskrivs mer ingående i rubriken 2.1.1 - 2.3.2.

2.1.1 Forskningsdesign

En forskningsdesign sätter upp ramar för hur data och information samlas in och analyseras. Forskningsdesignen varierar beroende på vad som undersöks (Bryman & Bell 2017). I den här studien har en fallstudie använts. En fallstudie lämpar sig väl när ett specifikt fall ska undersökas till exempel en organisation, samhälle eller en händelse. Anledningen till att en fallstudie valdes i denna uppsats var för att arbetet riktar sig till en extern händelse som påverkar ett företag och hur de förbereder sig för detta. Genom en fallstudie är det möjligt att få fram sådan empiri.

2.2 Datainsamling

Insamling av data till en studie kan delas in i två kategorier, primär- och sekundärdata. Primärdata är data som samlats in direkt av forskaren till en studie för att undersöka ett specifikt

syfte. Primärdata som samlats in av forskare fyller på samhällets kunskaper, som i sin tur kan användas i andra studier med andra syften men där tidigare data kan vara av intresse för studien, det kallas då sekundärdata (Hox & Boeije 2005). Insamling av primärdata är mer tidskrävande, men ger forskaren mer kontroll över innehållet och dess kvalitet. Att samla in sekundärdata är mer tidseffektivt, men det är viktigt att undersöka datas trovärdighet och hur väl den passar in till studiens syfte och metod (Hox & Boeije 2005). I denna studie har främst primärdata använts, men även sekundärdata till viss del. Det beror på att ämnet fortfarande är nytt och det finns inte så mycket studier i området.

2.2.1 Sekundär datainsamling

Studien inleddes med en litteraturgenomgång på ämnet Brexit och skogssektorn. I och med att ämnet är nytt fanns det inte stora mängder med litteratur att tillgå. Litteraturen som använts i studien består främst av nyhetsartiklar, men även publikationer från regeringskansliet och skogsindustrierna. Litteratur söktes i SLU:s sökmotor Primo, liksom databaserna Google scholar, Web of science och Scopus. Sökord som användes för att hitta relevant litteratur var ord som:

- Brexit
- Skogssektor
- Export
- Risk
- Transaktionskostnader

Sökningen gjordes både på svenska och engelska. Litteraturen redovisas i kapitel 4.4.

2.2.2 Primär datainsamling

Den vanligaste metoden inom kvalitativ forskning är intervju. Det beror på att intervju som metod är flexibel och forskaren har möjlighet att forma frågorna efter studiens syfte (Bryman & Bell 2017). I denna studien användes en semistrukturerad intervju för insamling av data. Skälet till det är att i en semistrukturerad intervju är frågorna förutbestämda och ställs i samma ordning till samtliga kandidater för att få en tydlig struktur i intervjun. Till dessa frågor finns följdfrågor som komplement till om kandidaten svarar på ett visst sätt. Intervjun blir strukturerad enligt våra huvudfrågor som är en ram men blir personlig genom att följdfrågor ställs utifrån hur kandidaten svarar. Genom en sådan strukturering var målet att få en djupgående förståelse för hur bolagen tänker och agerar kring Brexit. Intervjuer hölls med en anställd från Södra skogsägarna, Derome och Svenskt Trä med god insyn på företaget eller branschen exportmarknad i Storbritannien.

Frågorna som ställdes i intervjuerna presenteras i Bilaga 2. De delades in i 4 olika delar, *Inledande frågor* innehöll kontrollfrågor angående anonymitet och validering. *Frågor om respondent och företag* var frågor om företaget och dess handel med Storbritannien samt frågor om respondenten, dess roll i företaget och hur länge respondenten arbetat i företaget. *Frågor om Brexit* var frågor kopplade till Strategic management och supply chain risk management, hur de reagerade på Brexit och vilka risker de har identifierat med Brexit, det ställdes även frågor om vilka kostnader företagen har haft fram till mars 2020 på grund av Brexit. Den sista delen i intervjun, *Strategi*, var frågor som också kopplades till teorin. Där ställdes frågor om olika scenarier företagen kunde se inträffa efter Brexit och vilka strategier de hade för att hantera dessa.

2.3 Val av fall och undersökningsenhet

När studien planerades togs kriterier fram som skulle ligga till grund för vilka kandidater och organisationer som skulle intervjuas. Med kriterierna i beaktande valdes tre organisationer, Södra skogsägarna, Derome och Svenskt Trä som lämpliga kandidater. I kapitel 2.3.1 och 2.3.2 beskrivs hur valen gjordes mer ingående.

2.3.1 Val av organisation

För att en organisation skulle delta i denna studie och vara intressant krävdes det att två kriterier uppfylls. Dels att organisationen måste verka, handla och exportera till Storbritannien och dels att organisationen är verksamma inom träindustrin i Sverige.

I Sverige finns det många skogsbolag som exporterar till Storbritannien, av dessa valdes två bolag ut som lämpade sig speciellt till denna studie och en branschorganisation med översiktlig bild över den svenska sågverksbranschen. De två olika bolagen och organisationen uppfyller ovanstående kriterier, kandidaterna är även verksamma inom något olika marknader och verksamheter. Detta ger studien en bredare ansats på grund av ett större forskningsområde för att hitta och kunna identifiera fler områden som kan komma att påverkas av Brexit. Organisationerna som valdes är Derome, Svenskt Trä och Södra Skogsägarna.

2.3.2 Val av respondenter

Beroende på vilken typ av forskningsansats ett arbete har skiljer sig tillvägagångssättet att välja ut respondenter. I denna studie har ett målstyrt urval gjorts. Det innebär att respondenterna inte slumpas fram utan väljs ut efter de forskningsfrågor som ska besvaras. Ett målstyrt urval gör det svårt att generalisera resultatet eftersom det inte är slumpen som har avgjort respondenter (Bryman & Bell 2017). Då målet i studien är att undersöka hur företag ser på risker med Brexit och hur de förbereder sig för det är det istället viktigt att de respondenter som deltar i undersökningen faktiskt kan bidra med data som kan besvara forskningsfrågorna. I Tabell 2 listas de kriterier som valdes ut i studien.

Tabell 2. Kriterier med tillhörande motivering som utgjort grunden för urvalet av medlemmar

Kriterium	Motivering
Yrkestitel	För att förstå hur företagen förbereder sig inför Brexit, bestämdes det att någon på en högre position med god insikt i exporten skulle intervjuas, marknadschef eller säljare mot Storbritannien t.ex.
Arbetsområde	I respondentens arbetsområde skulle export ingå.

I tabellen ovan beskrivs kriterierna för hur urvalet gjordes av respondenter och företag. Respondenterna fick förfrågan om att delta via mail.

Tabell 3. Beskrivning av respondenterna samt datum för intervju och eventuell validering

Namn	Företag	Yrkestitel	Intervjusammanställning skickad för validering	Validering (bekräftad)	Intervjudatum
Tommy Pettersson	Derome Timber	Försäljningsansvarig Tyskland, Storbritannien och Danmark	2020-04-17		2019-03-19
Andreas Jonasson	Södra Wood	Marknadschef	2020-04-17		2018-03-23
Mathias Fridholm	Svenskt Trä	Direktör Svenskt Trä	2020-04-17		2018-03-26

I tabellen ovan beskrivs respondenterna som intervjuats, namn, vilket företag de arbetar på, yrkestitel, samt datum då intervju hölls, datum då empirin skickades för validering samt datum då respondenten validerat empirin. Respondenterna blev informerade angående de lagar vad gäller GDPR och fick skriva på en blankett för att visa samtycke. Datamaterialet analyseras genom att sammanställa hur många gånger risker och strategier med Brexit tas upp av respondenterna. Om en samma risk och åtgärden tas upp av samtliga respondenter så vägs det tyngre än om den inte tas upp av alla. Materialet sammanställs och sammanfattas för att få en förståelse kring respondenternas hantering av Brexit.

2.4 Kvalitetssäkring

Kvalitetssäkring av kvantitativ forskning utförs i termer av reliabilitet och validitet. I den kvalitativa forskningen har det visats vara svårt att implementera dessa termer. Kvalitativa forskare har istället föreslagit att deras forskning ska bedömas på andra kriterier än den kvantitativa forskningen (Bryman & Bell 2017). Guba & Lincoln (1994) beskriver två olika kriterier att kvalitetssäkra kvalitativa studier på, trovärdighet (trustworthiness) och äkthet (authenticity) där trovärdighet kan delas in i fyra delkriterier. Dessa kriterier är tillförlitlighet, överförbarhet, pålitlighet och konfirmering. I Tabell 4 beskrivs dessa kriterier och hur de har använts i studien.

Tabell 4. Egen sammanställning baserat på Guba & Lincoln (1994)

Delkriterier	Beskrivning	Använd teknik i studien
Tillförlitlighet	Handlar om att beskrivningen av ett fall tolkas på samma sätt av olika forskare och ger möjlighet för respondentvalidering.	För att undgå missförstånd skulle båda författarna vara med vid intervjuerna och respondenterna fick möjlighet att göra en respondentvalidering.
Överförbarhet	Innebär hur resultaten i en studie kan överföras i en annan kontext eller situation.	Semistrukturerade intervjuer för att få en förståelse för bolagens agerande och tydliga avgränsningar i studien.
Pålitlighet	Innebär att alla faser i forskningsstudien har en fullständig redogörelse.	Val gjorda i metoddelen förklaras tydligt och frågor från intervjuerna bifogas.
Konfirmering	Syftar till att forskaren inte har påverkats av egna värderingar eller sin teoretiska inriktning och har handlat i god tro.	Författarna har undanhållit sina egna värderingar och utgått från det som sagts under intervjuerna utan att påverkas av bakomliggande teori.

I tabellen ovan beskrivs de fyra delkriterier som använts för att kvalitetssäkra arbetet. *Tillförlitlighet* innebär att ett fall bör tolkas på samma sätt av olika forskare. Kan fallet beskrivas på flera olika vis är det trovärdigheten i beskrivningen som avgör hurvida den accepteras av andra. Ingen av författarna har tidigare utfört den här typen av datainsamling. För att undgå missförstånd eller olika tolkningar deltog båda författarna vid intervjuerna och respondenterna fick möjlighet att göra en respondentvalidering. *Överförbarhet* handlar om hur resultaten från studien kan antas i en annan kontext eller situation. I kvalitativa undersökningar kan det vara svårt att generalisera, därför gjordes tydliga avgränsningar i arbetet som beskrivs i nästkommande kapitel för att ge möjlighet att applicera i andra kontexter. *Pålitlighet* syftar till att alla val i de olika delarna tydligt redogörs. Genom hela metodavsnittet samtliga val tydligt redogjorts och frågor till de semistrukturerade intervjuerna har bifogats. *Konfirmering* innebär att forskaren inte har påverkats av egna värderingar eller till den teoretiska inriktningen. I arbetet har författarna utgått från det som sagts under intervjuerna.

3 Teori

I det här kapitlet beskrivs de teorier som ligger till grund för analysen i kapitel 4. I teorikapitlet beskrivs strategic management och supply chain risk management.

3.1 Strategic management

Syftet med Strategic market management, eller strategisk ledning är att ge företaget eller organisationen en övergripande styrriktning att jobba mot. Det innebär att specificera organisationens mål, planer och utveckla riktlinjer för hur organisationen ska uppnå och fördela resurser på bästa sätt. Drivkraft bakom strategic management är marknad och bör drivas av marknaden och dess omgivning snarare än företagets interna faktorer. Det är viktigt att processen av strategic management är proaktiv, snarare än reaktiv för att kunna förstå omständigheterna och hantera dem. Utveckling av strategier inleds ofta med att göra externa analyser, alltså identifiera vilka externa faktorer som kan påverka ett företag eller organisation för att därefter utforma någon typ av strategi för att bemöta dessa faktorer. I denna studie kommer de externa faktorerna som kan komma att påverka försörjningskedjan särskilt undersökas (A.Aaker 2006).

Strategic management är ett brett ämne som innehåller mängder av relevanta metoder och teorier som skulle passa in i denna studie. Genom litteraturgenomgång av tidigare studier valdes några specifika teorier för att avgränsa och fokusera på ett smalare område, inom hur bolag hanterar osäkerheter. Teorierna som valdes som grund för denna studie är Scenarioanalys, eftersom företagen troligtvis måste utvärdera olika scenarier som kan inträffa och sätta upp strategier för dessa. Det finns två möjliga scenarion av denna externa händelse, antingen en hård eller mjuk Brexit. Analysmodellen som presenteras i Figur 2 är utformad efter strategisk ledning och är ett förenklat sätt att visa hur ett bolag eller organisation kan arbeta för att hantera och skapa strategier för att möta externa oönskade händelser. Denna analysmodell är också användbar för att förstå hur bolag hanterar risker som kan uppstå i försörjningskedjor. Brexit kan påverka flera olika delar av försörjningskedjan vilket gör det lämpligt att undersöka dessa kedjor för att få en förståelse för effekterna av Storbritanniens utträde ur EU.

3.2 Supply chain risk management

Så länge människan har handlat med varor har försörjningskedjor kopplat samman produkter och konsumenter. Bönder levererar mjölk till mejerier som i sin tur levererar till livsmedelsbutiker och därefter vidare ut till konsumenter. Listan kan göras lång med olika försörjningskedjor människan gjort sig beroende av. Producenter kan ta fördel av de möjligheter som finns i försörjningskedjan som kopplar samman världen idag, den är dock inte riskfri (Olson 2011).

På grund av den ökade globaliseringen, korta produktlivscyklar och en strävan efter lean produktion har försörjningskedjorna blivit allt mer sårbara. Externa faktorer som naturkatastrofer, olyckor, makroekonomiska eller politiska förändringar kan skapa störningar och orsaka stora förluster i försörjningskedjan (Tang et al. 2012).

Ghoshal (1987) delar in risk i fyra olika kategorier, *makroekonomisk risk* vilket syftar till förändringar i räntor, växlingskurser och priser. *Policyrisker* syftar till oväntade förändringar i nationella regeringar, *konkurrensrisker* hänvisar till de risker som utgörs av konkurrenter på

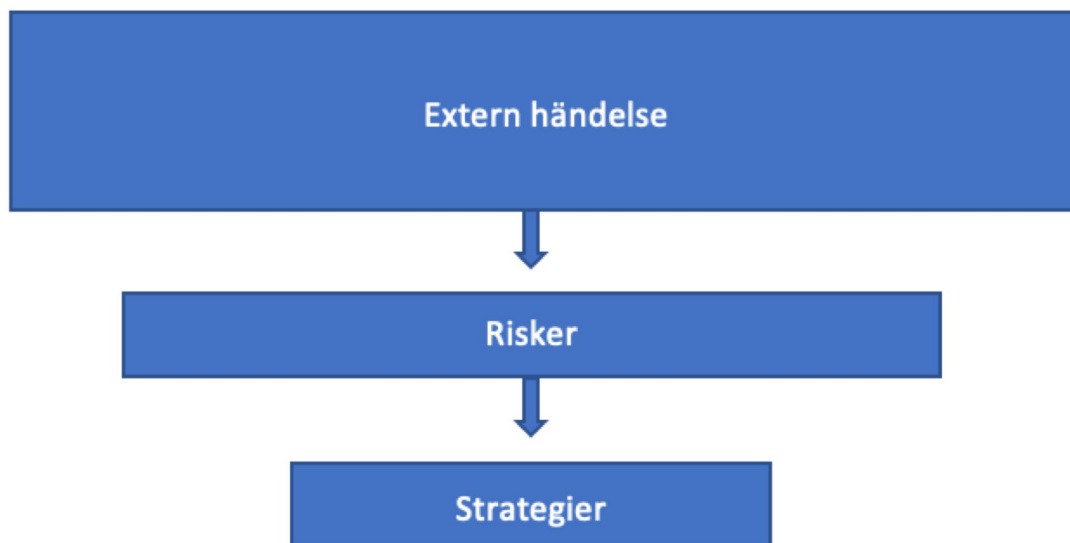
marknaden och deras agerande samt *resursrisk* vilket syftar till att bolaget kan sakna, inte kan skaffa eller bespara resurser som bolaget är i behov av.

Dessa faktorer är något företagen hela tiden måste ha i beaktning och kunna hantera. Sodhi and Tang, (2012) beskriver hur företags riskhantering kan se ut med fyra olika steg:

1. Identifiering av risker
2. Bedömning av dessa risker
3. Förmildrande av dessa risker och
4. Agerande på dessa incidenter genom kommunikation, koordination och andra medel

Steg 1–3 sker innan en incident, som troligtvis ger företaget negativa konsekvenser, har inträffat. Sista steget är företagets agerande under och efter att en incident har inträffat. Syftet är alltså att företaget bör identifiera och bedöma risker för att få bild av hur dessa kan förmildras, och med den kunskapen sedan kunna agera när incidenten väl kommer. Står bolagen utan strategi att hantera framtida kriser kan det bli kostsamt både i termer av ekonomi och återhämtning (Sodhi & Tang 2012).

Den grundläggande metoden i att ta fram och analysera risker innebär att först identifiera och samla relevanta finansiella uppgifter om de olika risker och scenarier, därefter identifiera exakt vilka osäkerheter som kan komma att påverka de olika besluteten och slutligen kvantifiera kostnaden och pengaströmmen för varje scenario. Om osäkerheter och risker ignoreras kommer troligen beslutsfattarna välja alternativet som generellt sätt är billigare men på lång sikt behöva betala dyrare eftersom oväntade händelser kan uppstå (A.Aaker 2006).



Figur 2. Analysmodell för denna studie.

I figuren ovan beskrivs studiens analysmodell. Modellen ligger till grund i hur intervjuerna lades upp och i vilken ordning frågorna ställdes. Genom att först få företaget/organisationens syn på den externa händelsen, därefter fokusera på eventuella risker som kan komma med denna externa händelse för att slutligen undersöka hur företagen jobbar strategiskt för att mildra dessa risker. Denna analysmodell är en hopslagning av teorin kring supply chain risk management, olika scenarioanalyser och strategic management.

4 Empirisk Bakgrund

Kapitlet inleds med en beskrivning av skogsnäringen i Sverige, därefter presenteras de valda organisationerna. Slutligen redovisas några tidigare studentarbeten på området.

4.1 Sveriges skogsnäring

Skogsnäringen är en av Sveriges viktigaste näringar. Den bidrar med arbete direkt till 70 000 personer eller 120 000 personer indirekt i form av underleverantörer och anställda (Skogsindustrierna u.å. A).

Produkter tillverkade av skogen utgör en stor del av Sveriges export. Under 2019 stod skogsprodukter för 9,9% av Sveriges totala export och utgjorde ett värde av knappt 150 miljarder kronor (SCB, 2020). I Sverige exporteras ca 80% av de produkter som produceras från skogen, vilket gör Sverige till en av de största exportörerna av träprodukter i Världen (Skogsindustrierna u.å. A).

Sveriges regering har tagit fram ett nationellt skogsprogram där visionen är “Skogen, det gröna guldets, ska bidra med jobb och hållbar tillväxt i hela landet samt till utvecklingen av en växande bioekonomi” (Regeringskansliet, 2018). Detta visar på vilket värde regeringen ser i skogen. Samtidigt som skogen bidrar ekonomiskt så är det en hållbar råvara som krävs i dagens omställning till ett mer hållbart samhälle. Med tanke på de volymer Sverige exporterar varje år och hur skogsnäringen bidrar till samhället och ska bidra till en växande bioekonomi är en väl fungerande export a och o. Storbritannien är i särklass den största marknaden för sågade trävaror utanför Sverige idag (Skogsindustrierna u.å. B). Därav är det av stor vikt att en fortsatt god handel fortgår när det är färdigt hur Brexit ser ut.

4.2 Södra skogsägarna

Södra skogsägarna bildades 1938 och är idag Sveriges största skogsägarförening med 52 000 medlemmar (Södra 2019 A). Södra skogsägarna delas in i tre olika affärsområden, Södra Skog, Södra Cell och Södra Wood. Södra Skog förser Södras industrier med virke som köpts från Södras medlemmar, de erbjuder även skogliga tjänster genom hela kretsloppet i skogen från plantering till slutavverkning. Södra cell är en av Europas ledande producenter av massa för avsalumarknaden. De erbjuder även en betydande mängd biobränsle, grön el och fjärrvärme. Södra Wood, som har mest fokus i denna uppsats, erbjuder sågade trävaror och byggsystem i trä samt pellets och kutterspån (Södra 2020).

Storbritannien är Södras största marknad utanför Sverige sett till enskilt land, 2019 utgjorde Storbritannien 12% av den totala omsättningen i bolaget (Södra 2019 B). Södra förvärvade 2016 ett bolag för att säkra sin marknadsposition i Storbritannien, delvis på grund av den osäkerhet Brexit medför (Södra 2016).

4.3 Derome

Deromes första sågverk startades 1946 i den halländska byn Derome. Idag har bolaget vuxit till Sveriges största familjeägda träindustri (Derome 2019. A). Derome erbjuder flera olika produkter och tjänster och har fem olika affärsområden, Derome Timber, Derome Byggvaror & Träteknik, Derome Hus, Derome förvaltning och Andersson Haus & Dach. Derome beskriver sin verksamhet med “trä är den gröna tråden i verksamheten och vi arbetar med hela kedjan “från skog till färdigt hus”” (Derome 2019. B).

Derome Timber är bolaget som förädlar skogsråvaran vidare och det är bolaget som främst har fokus i den här uppsatsen. Sågade trävaror är det produktsegment som är dominerande i Derome Timber, men de tillverkar även emballage och pellets. Bolagets fem sågverk producerar årligen 600 000 kubikmeter per år, hälften av den volymen går på export (Derome Timber 2019). Pettersson berättar att Derome Timber exporterar cirka 200 000 kubikmeter per år till Storbritannien, vilket gör landet till den största marknaden utanför Sverige.

4.4 Svenskt Trä

Är en verksamhet och en underorganisation till skogsindustrierna vars syfte är att vidga marknaden och öka värdet på träprodukter. Detta genom att sprida kunskap om trä och olika träprodukter för att skapa inspiration och utveckla branschen. Svenskt trä är har en mängd olika aktörer bakom sig, bland annat tillverkare av träförpackningar, korslimmat trä, limträ men även stora leverantörer på den europeiska och svenska bygghandeln. Att öka värdet på trävaror och utveckla marknaden är ett brett uppdrag som Svenskt Trä bland annat hanterar genom att agera som "spindeln i nätet" eller en sorts knypunkt för aktörer inom branschen. Detta gör det genom att allokera de begränsade pengarna som finns i branschen till rätt typ av forskning för att till exempel förhindra att aktörer forskar på samma ämne. Svensk Trä är mycket involverade i byggvaruhandeln för att stimulera användandet av trä och göra det lätt för privata och större aktörer att slopa icke hållbara alternativ och istället använda trä som byggnadsmaterial. På senare tid har verksamheten gått in mycket mot området "byggnation av höga trähus" som börjar bli ett aktuellt ämne i Sverige. Aktörer inom detta området har gått långt in i värdekedjan och vissa har själva startat produktionen och fabriker för till exempel korslimmat trä, CLT¹.

Svensk Trä håller på att bli en branschorganisation inte bara för sågverk utan även för träbyggnadsbranschen som är en ny bransch med stark frammarsch. De jobbar genom att sätta nya produkter på befintliga men även redan existerande marknader och Svensk Trä försöker hantera alla frågor som är branschgemensamma för att knyta ihop aktörer och vara spindeln i det komplicerade nätet av aktörer och intressenter.

4.5 Litteraturgenomgång

I följande kapitel redovisas den litteratur som lästes i den sekundära datainsamlingen. I Tabell 6 listas studierna, dess syfte och slutsatser.

¹ Säger Mathias Fridholm, direktör Svenskt Trä.

Tabell 6. Sammanställningar syfte och slutsatser från tidigare studier

Författare	Syfte	Slutsatser
Gustafsson & Suazo. 2020	Undersöka hur svenska läkemedelsföretag hanterat osäkerhet kring externa händelser, med fokus på Brexit.	Företagen hanterat osäkerheten genom att acceptera den och förbereda sig för många olika utfall av Brexit.
Lander & de Stefanis. 2019	Få förståelse för hur små och medelstora företag hanterat osäkerhet som Brexit medför.	Majoriteten av företagen anser att affärsmiljön är för osäker och oförutsägbar för att utveckla strukturerade strategier utifrån framtidsprognoser.
Fägersten. 2017	Syftet var att analysera det svensk-brittiska samarbetet och vilka effekter Sverige kan få efter Brexit.	Sverige har alltid haft ett nära samarbete med Storbritannien och tyckt lika i EU-frågor. Efter Brexit kommer Sverige stå inför stora strategiska omställningar.
Buongiorno & Johnston. 2017	Att förutse konsekvenserna för skogssektorn av att Storbritannien lämnar EU med hjälp av The global forest products model.	Konsekvenserna för skogssektorn var små, Storbritannien påverkades mer än övriga Europa.

Gustafsson & Suazo (2020) gjorde en studie på hur svenska läkemedelsföretag hanterade osäkerhet kring externa händelser med fokus på Brexit. Genom semistrukturerade intervjuer samlade de in empiri från två läkemedelsbolag och läkemedelsverket. Resultatet i studien visade att företagets relation påverkade hur de förberedde sig inför Brexit, den visade också att företagen accepterade osäkerheten och hanterade den genom att identifiera olika scenarier.

de Stefanis & Lander (2018) undersökte hur små och medelstora hanterat osäkerheten som Brexit medför. Strukturerade intervjuer med olika svarsalternativ skickades ut till de olika bolagen för att samla in empiri. Respondenterna var från bolag inom textil-, maskin-, industri- och metallindustrin. I studien undersöktes hur företagen använde sig av strukturerade strategier i jämförelse med inkrementella och dynamiska strategier. Resultatet visade att företagen tycker att affärsmiljön är för osäker och oförutsägbar för att tillämpa strukturerade strategier utifrån framtidsprognoser. Det visade sig att företagen istället använder sig av inkrementella strategier som kompletterats med aspekter av strukturerade strategier för att gradvis anpassa sig utifrån affärsmiljön.

I Fägersten (2017) analyseras det svensk-brittiska samarbetet och vilka effekter Sverige kan få av Brexit. Fägersten diskuterar bland annat Sverige har haft ett nära samarbete med Storbritannien och har mycket att förlora på Brexit. Förlusterna kommer att synas både politiskt och ekonomiskt enligt Fägersten. Sverige och Storbritannien har ofta haft samma åsikter i EU och röstat lika, det innebär att det kan bli svårare för Sverige att få igenom sina åsikter i EU. Fägersten framhäver att handeln mellan länderna kommer att få negativa konsekvenser, enligt handelsmyndigheten kommerskollegium kommer samtliga framtida alternativa handelsavtal vara sämre än nuvarande handelsavtal (Fägersten 2017 se Kommerskollegium 2017).

Buongiorno et al. (2017) utförde en studie där de med hjälp av The Global Forest Products Model försökte förutspå konsekvenserna för skogssektorn på grund av Brexit. I modellen testades de två olika scenarier, ett optimistiskt och ett pessimistiskt. De kom fram till att konsekvenserna inte skulle bli särskilt stora. Storbritannien var landet som påverkades mest.

5 Empiri

“Kapitlet inleds med en beskrivning av respondenterna och deras roll i bolaget. Sedan presenteras en sammanfattning på deras svar från frågorna som ställdes i intervjun. Teman och frågor i intervjun utgör rubrikerna i empirikapitlet.”

I empirikapitlet presenteras den information som har samlats in genom tre olika intervjuer med två olika skogsbolag som har en stark export av trävaror till Storbritannien och en branschorganisation. Empirin presenterar hur tre olika informanter beskriver sin syn på Brexit och hur det påverkar verksamheten samt vilka åtgärder som vidtagits.

5.1 Södra Skogsägarna/Wood

Intervju hölls med Andreas Jonasson, marknadschef för Södra Wood.

5.1.1 Södras marknad i Storbritannien

Södra levererar konstruktionsvirke i olika former, bland annat som takstolsvirke, väggelement och till bygghandeln. Detta består i huvudsak av gran då Södra är har sitt skogsinnehav i södra Sverige där gran dominerar. Södra besitter bolag i Storbritannien och har ungefär 40 personer anställda i dessa. I England har Södra även fyra hamnar där de har lager och anläggning för impregnering. Södra strävar efter att producera och leverera varor i precis den mängd och tidpunkt som behövs, det vill säga, just in time filosofin.

Södra Wood är ett stort sågverksföretag som exporterar olika typer av trävaruprodukter, därav huvudsakligen konstruktionsvirke till den brittiska marknaden. Marknadschefen sedan 2012, Andreas Jonasson, intervjuades och han belyser vikten i att ha en fungerande marknad i Storbritannien då företaget producerar nästan 2 miljoner kubikmeter trävaror per år där drygt 40 procent av försäljningen hamnar på den engelska marknaden som består av både Irland och Storbritannien. Den siffran har historiskt sett inte alltid varit lika hög då Södra år 2006 förvärvade sin största engelska samarbetspartner Crown Timber som är en tung spelare på den brittiska marknaden inom distribution för bygghandeln och industrin. Detta ledde till en markant ökning för Södras försäljning till Storbritannien och är idag ett av de svenska bolagen som har störst marknadsandelar i Storbritannien. Idag är Storbritannien Södras absolut största marknad.

5.1.2 Reaktion och åtgärder

När Brexit först kom på tal var det många inom bolaget som kände osäkerhet för vad detta kan komma att innebära för verksamheten. I allra första skedet var det många som var skeptiska och tvivlade på att Storbritannien skulle lämna EU. De flesta berörda personerna inom bolaget och bland Södras kunder var helt inställda på att det inte fanns på kartan att Brexit skulle bli av. När omröstningen hölls och Brexit blev ett faktum kom det som en chock som slog åt alla håll. Därefter har det varit en lång resa för Södra att klargöra dessa osäkerheter.

Sedan folkomröstningen kring Brexit i juni 2016 har Södra etablerat ledningsgrupper som jobbar mot de engelska bolagen, där det har diskuterats hur företaget ska arbeta för att säkra upp och vara säkra på att det gjort vad som krävs för att klara av en Brexit. De flesta industriella företagen som berörs av Brexit på liknande sätt, sattes i samma situation och Brexit diskuterades i hög grad mellan aktörer. Ordet som alla hade på tungan var osäkerhet och frågan som ställdes var hur man som bolag kunde säkra upp för denna osäkerhet? Under denna period var det

mycket tal om att det kunde bli störningar i förtullning och långa köer för transport och för att säkerställa leverans till kunder ökade Södra upp sina lager. De exporterade mer över Nordsjön för att kunna säkerställa att verksamheten kunde fortgå under ytterligare en tid. Nästa steg var att följa upp kring regelverk, för vad för lagar och regler som gäller i hur man handlar med ett före detta EU-medlem.

5.1.3 Risker och strategi mot Brexit

Hur Södras produkter, alltså hur konstruktionsvirke skall tillverkas och vilka standarder som krävs bestäms av europeiska normer och standarder, hur påverkas dessa normer och standarder av ett utträde och slutligen hur påverkas Södra som bolag? I grund och botten för Södra var det väldigt svårt att veta hur detta skulle hanteras och vad som skulle göras, osäkerhet är något som helst skall undvikas. Både Södra och deras kunder belastas negativt av denna osäkerhet kring Brexit och känslan hos företaget och deras kunder var -hellre att det kommer ett snabbt besked kring Brexit än att denna process håller på ännu lägre. Osäkerheten som uppkommer av den utdragna processen som förhandlingarna innebär, leder till att företaget går och väntar på besked, som i sin tur leder till större påverkan på företaget eftersom det kan innebära att man som kund eller bolag väljer att vänta med att till exempel göra stora investeringar eller förändra verksamheten.

Södras verksamheter i Storbritannien exporterar självklart inte enbart med EU-länder, även icke medlemmar vilket betyder att Södra har god insikt i hur handel går till. Marknadschefen menar att södra hade klarat av att exportera till Storbritannien oavsett medlem eller inte. Han belyser även att Södras engelska bolag är vana med att importera varor från icke EU-medlemmar. Södra är på så vis förberedda med det som krävs för att importera varor från länder som inte är med i EU.

Osäkerheten leder till orolighet. En orolighet för företaget är om Brexit skulle innebära en mer krävande arbetsbelastning för att exportera till Storbritannien. Det skulle krävas mer administration och dokumentation, vilket skulle kunna resultera i att Södra behöver ha en heltidsanställd som enbart arbetar med att hantera det administrativa.

Nu pågår en elva månader lång övergångsperiod där ett handelsavtal ska tas fram, detta innebär ytterligare förhandlingar vilket återigen kan skapa osäkerhet och risken är att oväntade beslut kommer med kort varsel. I grund och botten ser Södra en brittisk ekonomi som är i stort behov av bostäder och ett bostadsbestånd som är i stort behov av att förnyas och rustas upp. Storbritannien, dess egna skogsbruk och industri har inte kapacitet nog för att kunna försörja sin egen marknad vilket gör dem väldigt beroende av import. Södra är väldigt positiva till Storbritannien som marknad och har därför valt att satsa på den marknaden. Marknadschefen på Södra säger att känsla är att ingen riktigt vågar bygga lager nu för man vill avvakta och vänta på vad som händer, men givetvis kan det också vara en risk. Om det blir en hård Brexit och stora störningar i förtullning leder det till att det bli en brist på vara i Storbritannien istället. "Vi på Södra har förberett oss så gott det går, vi gör inget mer eller bygger några mer lager igen. Nu får vi avvakta tills besked från handelsförhandlingarna mellan EU och Storbritannien kommer tills vi agerar igen." -Marknadschef Södra.

5.1.4 Kostnader fram till våren 2020 orsakat av Brexit

I dag har det snart gått ungefär fyra år sedan folkomröstningen 2016. Sedan dess har Brexit varit en process fylld av osäkerheter vilket leder till kostnader. De direkta kostnader som marknadschef på Södra kan se är den ökade kapitalkostnader som kommer som effekt av

ökningen i lagerhållning. Det är väl egentligen den kostnaden som är konkret, men det har även uppkommit mindre kostnader i form av olika utbildningar för personal med syfte att informera och öka kunskapen om Brexit internt. I det stora hela så har detta skeende kostat Södra en liten summa. Enligt Marknadschef så ligger den faktiska och största kostnaden i vad den här utdragna processen kring Brexit inneburit i lägre efterfrågan vilket kan leda till minskad försäljning, men den siffran är svår att kvantifiera då det är en mängd andra faktorer som påverkar försäljningen vilket gör det svårt att säga hur mycket Brexit faktiskt har påverkat.

5.2 Derome

Intervjun med Derome hölls med Tommy Pettersson. Han har jobbat på Derome sedan 1996, år 2000 tog han över rollen som försäljningsansvarig för Tyskland, Danmark och Storbritannien. Den rollen har han än idag.

5.2.1 Deromes marknad i Storbritannien

I intervjun med Derome intervjuades en person som jobbat på bolaget en längre tid och har god insikt i Deromes försäljning till Storbritannien. Hen berättar att Storbritannien har sedan start varit Deromes största exportmarknad. Idag levererar bolaget cirka 200 000 kubikmeter av de totalt 700 000 som sågas till Storbritannien. Detta gör Storbritannien till Deromes största marknad utanför Sverige. Produkterna som exporteras till Storbritannien är främst konstruktionsvirke, men även en del virke av lägre kvaliteter som oftast säljs till emballagetillverkare.

5.2.2 Reaktion och åtgärder

Derome blev, som så många andra, chockade över beskedet att Brexit faktiskt röstades igenom. Efter beskedet följde en lång period av ovisshet. Skulle de verkligen gå ur? Vad skulle de få fram för avtal? Det var några av frågorna som dök upp. När det första datumet för Brexit närmade sig tilltog arbetet på Derome för att klargöra möjliga scenarier. Derome satte då ihop en grupp, bestående av respondenten, marknadschefen och ekonomichefen, för att arbeta med Brexitfrågor. För att hitta information under den här turbulenta tiden använde sig Derome främst av nätet och tidningar, där brittisk press har dominerat. Engelska myndigheter har också varit en informationskälla då Derome startade ett bolag i England. Uppfattningen var dock mest att allt har varit osäkert, ingen har riktigt vetat vad som kommer att hända.

Som en första åtgärd Derome satte in när Brexit klubbades igenom var att fylla upp lagret i England. Detta var ett sätt att säkerställa tillgången av produkter i en osäker marknad, eftersom det var oklart vad som skulle ske. Vilket fungerade bra till en början, allting rullade på som vanligt. Derome trodde att efterfrågan skulle mattas av tidigare på grund av oron från Brexit. Det gjorde den också, under 2019. Derome tror att Brexiton syntes senare på marknaden i och med att de byggprojekt som startats upp byggdes färdigt. Marknaden återhämtade sig igen och idag rullar det på med bra fart.

5.2.3 Risker och strategi mot Brexit

Derome ser inte några större risker med Brexit med den handeln de har idag. Den största risken som Derome ser är om Brexit skulle påverka Storbritanniens ekonomi på ett negativt sätt, och som följd av detta att Deromes kunder blir mindre aktiva och försäljningsvolymen går ner. Storbritanniens regering har dock varit tydliga med att ekonomi och byggnation ska stimuleras då det skapar mycket jobb och bidrar till en god ekonomi för hela landet.

En annan risk Derome ser är högre kostnader på grund av ökad administration när fler tulldokument ska göras. Dessutom ser de en risk i att de tullagenter som jobbar med dessa tulldokument kan få mycket att göra vilket leder till väntetider och virket inte kan användas direkt utan måste vänta på att förtullningen ska bli klar. På Derome tror de dock att ett avtal mellan Storbritannien och EU kommer att komma på plats, de är inte speciellt oroliga för framtiden med Brexit.

Som tidigare nämnt startade Derome ett bolag i England, vilket också är den största åtgärden Derome har gjort inför Brexit. Det var dels för att få erfarenhet av att bedriva verksamhet i England inför Brexit, men även för att underlätta handeln efter Brexit. Genom det här bolaget kan Derome hantera tidigare nämnda risker, med ökad administration och väntetider. Tidigare sålde Derome virket direkt till kund då det inte krävde någon administration. Nu kan Derome istället moms i virket direkt till sitt bolag i England och förvara virket på lager där för att sedan sälja till kund. På så sätt sker förtullningen bara en gång till det egna bolaget istället för att förtulla till varje kund.

Deromes strategi har alltid varit att ha en stark försäljning till Storbritannien och de har inte ändrat något i sin försäljningsstrategi på grund av Brexit. Försäljningsstrategin ligger fri från Brexit. Trots att Derome inte tror på några större förändringar på grund av Brexit har de strategier beroende på vad utfallet blir. Skulle det bli en avtalsfri Brexit som påverkar Storbritanniens ekonomi negativt, med lägre volymer på olika marknader som följd, har Derome en strategi för detta. Hur den strategin ser ut stannar dock inom företaget.

5.2.4 Kostnader fram till våren 2020 orsakat av Brexit

Brexitprocessen har inte ökat Deromes kostnader avsevärt hittills. De kostnader som har uppstått är dels de arbetstimmar Brexitgruppen har lagt för att hantera situationen, bolagsbildning, redovisningshjälp, omprogrammering av XT, uppsättning för IFS och kostnad för adress i Storbritannien. Derome uppskattar dessa kostnader till cirka 2 MSEK.

5.3 Svenskt Trä

Vid intervjun med Svenskt Trä intervjuades Mathias Fridholm som är direktör på Svenskt Trä. Mathias har lång erfarenhet inom skogsbranschen och internationell handel av träprodukter.

5.3.1 Svenskt Träs marknad i Storbritannien

Som tidigare nämnt är Svenskt Trä en branschorganisation och har alltså ingen egen handel med Storbritannien. De arbetar dock för ett flertal företag i den svenska såg- och byggbranschen. Svenskt Trä berättar att Storbritannien är den största exportmarknaden för den svenska sågverksbranschen, cirka 14% av all export skickas till landet. Svenskt Träs uppgift i Storbritannien är främst att främja svenska skogsprodukter och göra tillvaron i Storbritannien så bra som möjligt för de svenska bolagen.

5.3.2 Reaktion och åtgärder mot Brexit

Efter folkomröstningen i Storbritannien blev Svenskt Trä, liksom många andra, förvånade över att Brexit skulle bli ett faktum. De blev dock inte direkt oroliga. Storbritannien har länge importerat svenska skogsprodukter från Sverige och känslan var att det skulle de fortsatt vara i behov av, då Storbritannien inte har skogstillgångar för att vara självförsörjande på skogsprodukter. Detta var en lugnande poäng i den oron som ändå uppstod efter Brexitomröstningen.

Svenskt Trä satte inte in någon direkt åtgärd efter folkomröstningen. Deras roll har istället varit att föra talan för den svenska sågverksindustrin till de svenska myndigheter som förhandlade

mellan EU och Storbritannien. Svenskt Trä bistod även med information till dess medlemmar angående utvecklingen i förhandlingarna.

Informationen som Svenskt Trä förmedlar till sina medlemmar har främst hämtats hos kommerskollegium, som är den svenska myndigheten för utrikeshandel. Kommerskollegium har fungerat som ett bollplank i processen där de har frågat Svenskt Trä vad den svenska sågverksnäringen behöver och hur de vill att det ska se ut efter Brexit. Kommunikationen har dock legat på is de senaste åren på grund av de interna struligheterna i Storbritannien.

5.3.3 Risker och strategi mot Brexit

En ökad administration och med den ökade kostnader är den största risken med Brexit som Svenskt Trä. Mathias säger att det kan komma att behövas fler dokument till leveranserna med tanke på de fytosanitära aspekterna, eftersom virke kan innehålla insekter. Där har EU ett väldigt enkelt system idag för att hantera dessa. Vid leveranser utanför EU måste jordbruksverket utfärda ett sundhetscertifikat som beskriver att virket är torkat till en viss fuktkvot osv. Något sådant tror Mathias att det eventuellt skulle kunna införas i Storbritannien också men han är dock inte orolig att den svenska sågverksbranschen inte ska klara av att hantera detta då de har stor erfarenhet att leverera varor utanför EU sen tidigare, det kommer dock krävas mer resurser. En annan risk Svenskt Trä ser med Brexit är att de rådande standarderna för virke kan komma att ändras i Storbritannien. Idag är mycket av standarderna gemensamma i Europa. Skulle Storbritannien, efter Brexit, över tid införa fler egna standarder för virket skulle det påverka de svenska sågverken negativt. De svenska sågverken måste då specialproducera virke till Storbritannien för att hålla sig inom standarden som gäller där. Svenskt Trä tror inte sågade trävaror kommer påverkas så mycket av ökad tullhantering. Dels då sågade trävaror klassas som "controlled goods" vilket innebär att varorna inte kräver någon speciell fysisk kontroll, och dels då de svenska sågverksföretagen har ett väl uppbyggt logistiksystem till Storbritannien.

Svenskt Trä ser inte att de svenska sågverken har lagt om någonting i sin strategi för att bemöta Brexit. Sågverken är sedan tidigare så pass erfarna att exportera till länder utanför Europa och känner sig trygga i de processerna. Mathias tror att flera bolag har funderat på olika scenarier som kan uppstå, t.ex. att volymerna till Storbritannien minskar. Där spelar Svenskt Trä en viktig roll i sitt arbete att söka nya marknader. Det är inte heller i Europa och Storbritannien exporten ökar mest, utan det är på de utomeuropeiska marknaderna. Svenskt Trä tror att, med det här i åtanke och inte bara Brexit, svenska sågverksföretag ser över sina strategier och på vilka marknader de ska placera sina volymer i framtiden. Skulle det av någon anledning, vilket inte Mathias tror eftersom Storbritannien beroende av svenska skogsprodukter, bli minskade volymer i Storbritannien kan fokus mot andra marknader fungera som en krockkudde. Mathias tror att bolagens huvudstrategi, som det ser ut nu, är att fortsätta hålla sina marknadsandelar i Storbritannien och vara beredda på att ta ökade kostnader i form av ökad administration. Bolagen vill ha spelreglerna klara för sig för att anpassa sig till dessa. Han tror därför att bolagen kommer att avvakta tills Brexit är klart och efter det bestämma om eller hur de ska förändra sin strategi.

5.3.4 Kostnader fram till våren 2020 orsakat av Brexit

Svenskt Trä har inte sett att sågverksbranschen har påverkats av några direkta kostnader hitintills på grund av Brexit. Kostnaden har istället varit att marknaden har försvagats i Storbritannien. Det har märkts av en avsaknad av att människor bygger ut sina hus eller renoverar menar kandidaten.

6 Analys

Analysen utgår från det teoretiska ramverk som presenterats i teorikapitlet och det empiriska materialet som presenterats i kapitel 5. I kapitlet analyseras supply chain risk management.

6.1 Supply chain risk management

Supply chain risk management beskrivs i kapitel 2.1.2. I detta kapitel analyseras bolagens hantering av Brexit med hjälp av Sodhi & Tangs (2012) steg i riskhantering. I avsnitt 6.1.1 analyseras vilka risker bolagen har identifierat, under avsnitt 6.1.2 analyseras hur dessa risker bedöms, under avsnitt 6.1.3 analyseras hur bolagen avser att förmildra riskerna och under avsnitt 6.1.4 analyseras hur bolagen agerar för att motverka dessa risker.

6.1.1 Identifiera risker

Genom genomgång och analys av empiri har risker som nämnts av respondenterna sammanställts i en tabell för att konkretisera och tydligt visa vilka risker som finns för organisationerna i och med att Storbritannien lämnar EU. Dessa risker presenteras nedan i Tabell 6.

Tabell 6. Sammanställning av risker som kan komma att påverka skogsbolagen på grund av Brexit.

Risker med Brexit som kan påverka ledkedjedjan.	Antalet respondenter som nämner risken i intervju.
Störningar i förtullning och långa köer för transport.	3
Minskad försäljning.	2
Negativ påverkan på Storbritanniens ekonomi.	3
Storbritannien är den största exportmarknaden för bolagen som medverkar i denna studie.	3
EU- standarder för till exempel konstruktionsvirke kan ändras.	3
Regelverk och lagar kan förändras gällande handeln.	2
Högre kostnader för bolagen.	2
Utdragen process för att ta fram ett handelsavtal, lång väntan.	2
Fytosanitära aspekter, regelverk för hantering och standarder för insekter i virke kan förändras.	1

I tabellen ovan presenteras de risker som tagits upp av respondenterna vid intervju. Till vänster presenteras riskerna och till höger hur många av respondenterna som har nämnt respektive risk.

6.1.2 Bedömning av risker

Den största risken svenska sågverksföretag ser med Brexit är att det kan bli en ökad administration. Samtliga respondenter nämnde denna risk och ser dem som högst trolig vid en hård Brexit. En ökad administration är i sig inget större bakslag för bolagen, då de har mycket handel utanför Europa idag och har välutvecklade system för hantering för sådan handel. Respondenterna ser en ökad kostnad på grund av ett större resursbehov, dock är kostnaderna inte så pass höga att de blir svårhanterliga.

En risk som en respondent nämnde som kan påverka bolagen negativt är att Storbritannien börjar införa egna standarder för virket. Idag har Europa mer eller mindre samma standarder för virke, men skulle Storbritannien införa egna skulle det betyda ökade kostnader i sågverken då de måste specialproducera virke som säljs till Storbritannien.

Att Brexit skulle få en negativ inverkan på Storbritanniens ekonomi beskrivs av flera respondenter som en risk som kan påverka bolagen mycket negativt. Risken anses inte så trolig, men blir så fallet skulle troligtvis exportvolymen till Storbritannien sjunka. Vilket kan slå hårt mot bolagen då Storbritannien är den största exportmarknaden.

En annan stor risk som samtliga respondenter identifierat är att det kan bli längre köer i ledkedjan till Storbritannien. Dels på grund av en ökad administration, men även på grund av hårdare kontroller av varor som förs i landet. Sådana förseningar i ledkedjan medför att allt virke inte kan säljas direkt och störningar uppstår i virkesflödet.

6.1.3 Förmildrande av risker/Agerande på incidenter

Åtgärder som sattes in för att förmildra riskerna som listas i Tabell 6, var bland annat att öka sin lagerhållning i de brittiska hamnarna för att få så mycket trävaror in i landet som möjligt innan eventuella flaskhalsar utvecklades i ledkedjan som en reaktion på Brexit. Detta var ett kortsiktigt försök för att kunna mätta marknaden och bolagen räknade med att denna ökning av lagerhållning skulle kunna förse handeln med varor under en mycket kort period. För att underlätta exporten startade ett av bolagen upp företag i Storbritannien med syftet att få erfarenhet av att bedriva verksamhet i England inför Brexit, men också för att underlätta handeln efter Brexit. Med hjälp av att ha ett bolag i Storbritannien kan företag moms in virket direkt till sitt bolag i England och förvara virket på lager där för att sedan sälja till kund. På så sätt sker förtullningen bara en gång till det egna bolaget istället för att förtulla till varje kund. Internt för att reducera dessa risker sattes även speciella ledningsgrupper i bruk med syfte att undersöka och mildra Brexits påverkan på företagsverksamheten. Det hölls även utbildningar i vad Brexit innebär, detta för att ge personal så god insikt som möjligt för att kunna utföra sitt arbete på bästa sätt.

I det stora hela har bolagen inte gjort några större agerande på Brexit. Bolagen tror inte att Brexit kommer påverka handeln något avsevärt. Främst för att Storbritannien inte besitter tillräckligt med egen skogsråvara och kapacitet för att vara självförsörjande, och är därför beroende av import från Sverige. Bolagen känner sig dessutom trygga med att handla med länder utan de förmånliga handelsregler som finns inom EU och har därför god erfarenhet och välutvecklade system för att hantera situationer med hårdare tullregler och mer dokumentation.

7 Diskussion

Diskussionen bygger på studiens introduktion, den teori som presenterats i kapitel 3 och en vidareutveckling av analyskapitlet.

7.1 Resultatdiskussion

Nedan förs en diskussion kring resultatet från intervjuerna baserat på forskningsfrågorna ställda i uppsatsen.

7.1.1 Vad har Brexit kostat svenska sågverk fram till våren 2020?

De konkreta kostnader som Brexit har inneburit för de intervjuade företagen är kapitalkostnaden för deras ökade lagerhållning under hösten 2019. Utöver detta så finns det en liten kostnad för utbildningen av personal för att öka förståelsen runt Brexit. Bolagen tror att de stora kostnaderna med Brexit kommer som en biverkning av Brexit, då marknaden i Storbritannien försvagades och en nedåtgående trend på efterfrågan syntes, vilket leder till mindre försäljning för bolagen. Denna effekt är dock svår att kvantifiera eftersom det finns väldigt många faktorer som kan påverka försäljningen vilket gör att det konkret inte går att säga vilken faktor som påverkar marknaden mest.

Ett av bolagen beskrev sina största kostnader med Brexit kom från bolagsbildningen i Storbritannien och omprogrammeringen av datorsystem så de kan styras om datorsystemet från EU - medlem till icke. Företaget estimerade att tusen arbetstimmar har gått åt till att jobba för att mildra effekterna av Brexit. De konkreta totalt kostnaderna för detta uppgår till cirka 2 MSEK enligt respondenten.

7.1.2 Vilka risker ser företagen med en hård Brexit?

De svenska sågverken med export till Storbritannien känner ingen större oro för Brexit. När beskedet kom, att de faktiskt skulle gå ur EU, blev bolagen chockade. Just där och då fanns en oro eftersom ingen visste vad det skulle innebära.

Det finns dock risker företagen har identifierat. Främst är det risker som uppstår vid förtullningen till landet. Den absolut troligaste risken, men kanske inte så allvarlig, som samtliga respondenter har nämnt, är att exporten kommer att innebära en ökad administration. Vid en hård Brexit blir det troligtvis hårdare regler på dokumentation av de varor som transporteras in i landet. Det skulle innebära att bolagen blev tvungna att sätta in mer resurser till den administrativa delen, vilket innebär ökade kostnader. En annan risk vid förtullningen som identifierats är att det kan bli längre väntetider i hamnarna. Det är oklart hur mycket de tullagenter som utför dokumentationen kommer ha att göra. Är det så att de kommer att ha en hög belastning kan väntetiderna bli längre och allt virke kommer inte kunna användas på en gång.

Att Storbritannien skulle ändra i sina standarder för virke är en annan risk som nämnts, vilket skulle innebära att sågverken skulle få specialproducera leveranser till Storbritannien. Utöver nämnda risker finns det andra scenarier som skulle kunna inträffa, men som inte anses särskilt troliga. Ett sådant scenario skulle kunna vara att Storbritanniens ekonomi påverkas negativt av Brexit och exportvolymerna till landet skulle sjunka.

I tidigare studier som undersökt ämnet visar det sig att studien har fått snarlika resultat, företagen har sett och identifierat samma typer av risker som kan komma med en hård Brexit. Enligt Lander & Stefanis (2019) har företagen i studien identifierat risker likt företagen i denna studie. Där den troligaste risken finns vid förtullningen, med längre väntetider och högre kostnader på grund av striktare regler. Även Fägersten (2017) skriver att nya striktare handelsavtal är en trolig utgång av Brexit.

Företagen i denna studie tror att handeln inte kommer att påverkas avsevärt, dels på grund av den historia som finns med Storbritannien, men även på grund av att Storbritannien är beroende av svenska trävaror. Detta är något som stärks av Buongiorno et.al. (2017), där de med hjälp av The Forest Products Model försöker förutspå konsekvenserna av Brexit. Enligt studien påverkas skogssektorn inte avsevärt och det är Storbritannien själva som påverkas mest.

7.1.3 Hur förbereder sig företagen för en hård Brexit?

Bolagen ser en hård Brexit med svåra konsekvenser som osannolik, de tror att det kan tillkomma vissa extra moment vid förtullning osv. Bolagen är sedan tidigare trygga i att handla med länder utanför Europa och har välutvecklade system för detta. Därför ser de inte en ökad administration som något hinder för exporten till Storbritannien. Dessutom är Storbritannien beroende av svenska skogsprodukter, då de inte har möjlighet att vara självförsörjande. Därför avvaktar bolagen i dagsläget och väntar på vad nästa besked blir, då Brexit - processen är lång och förhandlingarna kan vända åt andra hållet på mycket kort varsel. Bolagen vill ha spelreglerna klara för sig innan de ändrar eller sätter upp några strategier. Känslan som bolagen inger är att Brexit inte kommer att orsaka några större problem. Storbritannien är den största exportmarknaden för svenska sågverk och respondenterna har varit tydliga med att Sverige är en viktig marknad för Storbritannien. Med det i åtanke och att bolagen redan handlar med länder som kräver mer dokumentation och andra standarder, finns det få scenarier de inte tror sig klara av.

Under intervjuerna har det dock framkommit att det finns strategier för ett "worst case scenario", som om att leveransvolymerna skulle sjunka drastiskt till Storbritannien. Hur sådana strategier framgick dock inte under intervjuerna då det är något som stannar i företaget.

Företagens sätt att agera i den här studien är inget unikt från tidigare studier. Gustafsson & Suazo (2020) gjorde en liknande undersökning på läkemedelsbranschen. De kom fram till att läkemedelsföretagen, likt skogsföretagen, väljer att acceptera osäkerheten och använda den till att förbereda sig för olika scenarier. Lander & Stefanis (2019) skriver att bolagen inte sätter upp någon strukturerad strategi på grund av den osäkerhet som finns i affärsmiljön. Istället ser de till att organisationerna är förberedda på olika framtidsscenarier. Skogsbranschen agerar likt andra branscher. På grund av att det är så pass oförutsägbart och oklart, avvaktar de tills förhandlingarna är klara innan strategier sätts in.

8 Slutsatser

I studiens sista del och kapitel presenteras slutsatsen av studien, men även en reflektion kring metodval och förslag på fortsatta studier inom ämnet.

Studien har undersökt och grävt djupare in på vad Brexit egentligen innebär för två bolag som verkar inom export av trävaror från Sverige till Storbritannien. Dessa bolag valdes ut därför det uppfyllde kriterierna som beskrivs i kap 2.4.1. Företagen som intervjuades var Derome och Södra Wood men även branschorganisationen Svenskt Trä. Syftet var att undersöka hur de hanterar osäkerhet som uppstår till följd av en extern händelse, som i detta fall var Brexit, eller Storbritanniens utträde ur Europeiska Unionen.

Slutsatsen som kan dras är att Brexit är en stor osäkerhet som aktörer på marknaden tycker är krånglig och svår att hantera då det är en så långdragen politisk process som snabbt kan förändras. Företagen har identifierat risker och gjort bedömningar på dess sannolikhet att inträffa och dess konsekvenser. Dock är företagen trötta på Brexit och vill att dessa förhandlingar är över på så kort varsel som möjligt. Detta för att företagen inte vill undvika osäkerhet som Brexit kommer med. Hellre ett dåligt avtal som kommer snabbt än att denna process fortgår. Därför agerar de inte mot identifierade risker, utan istället avvaktar dem tills handelsreglerna är beslutade.

8.1 Implikationer

Under studiens gång (feb-april 2020) bröt Corona-pandemin ut i världen vilket resulterade i att de flesta företagen och organisation valde att lägga mer fokus på hanteringen av denna kris istället för att fokusera på andra saker som till exempel Brexit. Intresset och diskussionerna kring Brexit lades på is, för att istället kunna prioritera pandemin. Genomgående går det säga att intresset kring Brexit var relativt lågt, vilket är förståeligt med tanke på omfattningen av pandemin. Vi valde att analysera hur en extern händelse påverkar ett bolag eller organisation internt och hur den externa händelsen hanteras inom bolaget. Under arbetets gång diskuterade vi om det skulle vara lägligt att byta den externa händelsen från Brexit och istället fokusera på corona-pandemin, vilket det kanske hade varit men vi resonerade fram att det inte riktigt var aktuellt i dagsläget på grund av att denna externa händelse är så nytt och vissa av bolagen inte har hunnit reagera än.

Med corona så kom också rekommendationer och restriktioner från svenska staten om att inte resa mellan städer, vilket ledde till att intervjuerna som hölls inte kunde hållas i person och utfördes istället på Skype. På grund av det kunde vi inte sitta med varandra när intervjuerna hölls vilket kan ha påverkat innehållet.

8.2 Metodvalsreflektion

Valet av metod lämpade sig till denna studie då det är svårt att samla denna typ av information på andra sätt eftersom det ofta inte finns tydligt beskrivet hur ett bolag eller organisation arbetar internt. Insamling av material avgränsas till två företag och en branschorganisation, denna avgränsning kan ha gjort resultatet och analysen något vinklad då det resultatet inte viktas på samma sätt som om fler företag hade intervjuats. Fler respondenter hade lett till en bredare förståelse för problemen och lösningarna kring Brexit. Med tanke på den tidsram som är bestämd för arbetet lämpade sig tre intervjuer. För att ändå kunna verifiera resultatet

intervjuades även branschorganisationen för att kunna ge en bredare bild av vad Brexit egentligen innebära för skogssektorn.

8.3 Fortsatta studier

Fortsatta studier inom detta ämne skulle kunna vara att undersöka vilka faktiska effekter Brexit hade på den svenska skogsindustrin och speciellt för bolagen som exporterar mycket varor till Storbritannien. Detta ligger längre fram i tiden men skulle vara intressant att få ett faktiskt resultat i vad den totala kostnaden för Brexit uppgick till.

9 Referenslista

- A.Aaker, D., 2006. *Strategic market management*, 6th edition. New York: Wiley.
- Buongiorno, J., Zhu, S., Zhang, D., Turner, J., Tomberlin, D. (2017). The Global Forest Products Model (GFPM): Structure, Estimation, Applications. *Forestry: An International Journal of Forest Research*. vol. 90, ss. 47–57.
- BBC News (2020). *Brexit: All you need to know about the UK leaving the EU*. Tillgänglig: <https://www.bbc.com/news/uk-politics-32810887> [2020-03-04]
- Bryman, A. Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. 3. uppl. Stockholm: Liber
- Stefanis, E., Lander, J., 2018. *Brexit: stor politisk osäkerhet: En studie om hur svenska SME-företag hanterar osäkerhet*. Uppsala universitet. Kandidatprogram i företagsekonomi. Examensarbete.
- Derome (2019) A. *Om Deromegruppen*. Tillgänglig: <https://www.derome.se/om-derome> [2020-03-23].
- Derome (2019) B. *Organisation*. Tillgänglig: <https://www.derome.se/om-derome/organisation> [2020-03-23]
- Derome Timber (2019). *Om oss*. Tillgänglig: <https://www.derometimber.se/om-oss> [2020-03-23]
- Europeiska Unionen (2016). *Basfakta om EU*. Tillgänglig: https://europa.eu/european-union/about-eu_sv [2020-04-15].
- Fägersten, B., 2017. Sverige, EU och Brexit – effekter, våndor och vägval. *Internasjonal Politikk*. Vol. 75, ss. 131–141.
- Goodwin, A. (2017). Brexit customs borders will impose costs and delays. *Economic Outlook*, vol. 41, ss. 11-18
- Guba, E.G., Lincoln, Y.S. (1994). Competing paradigms in qualitative research. I. *Handbook of Qualitative Research*. Thousand Oaks: Sage Publications, Inc. ss. 105–117.
- Gustafsson, J., Suazo, E., 2020. *Ett nytt kapitel: En kvalitativ studie om hur svenska läkemedelsföretag förbereder sig inför Brexit*. Uppsala universitet.
- Hox, J.J. Boije, H.R. (2005). Data Collection, Primary vs. Secondary. I. *Encyclopedia of Social Measurement*. Texas: Elsevier. ss. 593-599
- Land Skogsbruk (2018). *Så kan Brexit påverka skogsbranschen*. <https://www.landskogsbruk.se/skog/sa-kan-brexit-paverka-skogsbranschen/> [2020-03-04]
- Olson, D.L. (2011). *Supply Chain Risk Management: Tools for Analysis*. New York: Business Expert Press
- Regeringskansliet (2018). *Sveriges första nationella skogsprogram*. Regeringskansliet. Tillgänglig: <https://www.regeringen.se/pressmeddelanden/2018/05/sveriges-forsta-nationella-skogsprogram/> [2020-03-19]
- Regeringskansliet (2020). *EU:s framtida relation med Storbritannien*. Tillgänglig: <https://www.regeringen.se/regeringens-politik/brexit---storbritanniens-uttrade-ur-eu/eus-framtida-relation-med-storbritannien/> [2020-03-05]
- SCB, 2020. *Export för viktiga varuområden enligt SITC*. Tillgänglig: <http://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/handel-med-varor-och-tjanster/utrikeshandel/utrikeshandel-med-varor/pong/tabell-och-diagram/export-for-viktiga-varuomraden-enligt-sitc/> [2020-03-19]
- Skogsindustrierna, u.å. A. *Fakta och nyckeltal* Tillgänglig: <https://www.skogsindustrierna.se/om-skogsindustrin/skogsindustrin-i-korthet/fakta--nyckeltal/> [2020-03-24]
- Skogsindustrierna, u.å. B. *Statistik*. Tillgänglig: <https://www.skogsindustrierna.se/om-skogsindustrin/branschstatistik/sagade-travaror-produktion-och-handel/> [2020-03-24]
- Södra, 2020. *Organisation och styrning*. Tillgänglig: <https://www.sodra.com/sv/om-sodra/detta-ar-sodra/vara-affarsomraden/> [2020-03-23]
- Södra, 2019 A. *Framtiden är gjord av träd* Tillgänglig: <https://www.sodra.com/sv/om-sodra/detta-ar-sodra/Framtiden-ar-gjord-av-trad/> [2020-03-23]
- Södra, 2019 B. *Vårt Södra*. Växjö.
- Södra, 2016. *Vårt Södra*. Växjö.
- Sodhi, M.S. Tang, C.S. (2012). *Managing Supply Chain Risk*. Springer, New York, USA
- Tang, O. Matsukawa, H. Nakashima, K. (2012). Supply chain risk management. I. *International Journal of Production Economics*, vol. 139 (1). ss. 1–2.

Bilagor

Bilaga 1. Informationsmail om intervjun till respondenterna

Hej,

Vad roligt att du ville ställ upp i denna intervju. Ska bli spännande att höra dina tankar kring Brexit och skogsindustrin.

Syftet med denna studie är att identifiera vilka extra kostnader och risker Brexit kan innebära för svenska företag med en etablerad export av skogsråvara till Storbritannien, samt utvärdera hur de hanterar och förbereder sig för detta. Intervjun kommer i runda svängar att kretsa till tre huvudfrågor.

- Hur har företagens kostnader förändrats hittills av Brexit?
- Vilka framtida risker ser företagen med en hård Brexit?
- Hur förbereder sig företagen för en hård Brexit?

Intervjun är en del av vårt kandidatarbete på Jägmästarprogrammet där vi har valt att intervjua tre olika skogsbolag som verkar på samma marknader. Tanken med detta är att vi ska få en djupare förståelse kring vilka problem som bolagen kan komma att ställas inför. Eftersom ingen riktigt vet hur Brexit kommer att spela ut är studien något spekulativ och vi kommer att använda oss av intervjuerna för att sammanställa en generell bild av hur Brexit kan påverka skogsbolagen.

Intervjun kommer gå till så att vi inleder med att berätta om oss själva där vi sedan låter dig berätta lite om dig själv. Därefter kommer vi gå in djupare på hur du ser att Brexit har påverkat er eller hur du tror det kommer att påverka er. Vi siktar på att hålla intervjun cirka 30-40 min. Intervjun kommer att spelas in vilket underlättar för oss när vi ska transkribera. Vi kommer att skicka ett utkast till dig på intervjun innan vi lägger in den i uppsatsen så att det ska kännas okej för dig.

Vi ser fram emot vårt samtal!

Hälsningar

Axel Ljudén & Nils Rubensson.

Bilaga 2. Intervjufrågor

Inledande frågor:

Är det okej om vi spelar in intervjun?

Har ni önskemål att vara anonym?

Vill ni läsa det vi skriver innan det publiceras?

Frågor om respondent och företaget:

Summering om vad ert företag gör?

Vad har du för roll i företaget?

Hur länge har du jobbat på företaget?

Hur stor del av er marknad utgörs av Storbritannien?

Hur har er handel med Storbritannien historiskt sett ut?

Frågor om Brexit:

Vad var er första reaktion på Brexit?

Hur agerade ni då när ni fick höra om Brexit.

Några direkta åtgärder?

Var hämtar ni information om Brexit? Fakta

Vilka kostnader har Brexit hittills inneburit för er?

Vad har ni gjort för att möta upp dessa?

Vilka risker ser ni i framtiden med Brexit?

Om det blir en hård Brexit vilka extra kostnader ser ni då?

Strategi:

Hur har ni förändrat er strategi för att förbereda er inför detta?

Har ni undersökt olika scenarier på Brexit? Hård eller mjuk Brexit?

Har ni gjort upp strategier för att hantera olika scenarier? Om ja, hur?

Har ni gjort upp en huvudstrategi eller flera olika baserade på vilket utfall det blir? Om ja, hur?

Är det något du vill tillägga?

Kandidatarbeten / Bachelor Thesis
Inst. för skogsekonomi / Department of Forest Economics

1. Hallström, P. & Nylander, G. 2018. Ekonomisk analys av olika metoder att transportera flisad GROT från skogen till industrin via NLC Storuman. *An economic analysis of different methods of chipped logging residues transportation from the forest to the industry through NLC Storuman*
2. Boglind, G. & Gyllengahm, K. 2018. Lönsamhetsanalys av biomassa-fokuserad skötsel för contortatall – En ekonomisk analys av olika skötselstrategier. *Profitability analysis of biomass-focused management for lodgepole pine – An economic analysis of various silvicultural regimes*
3. Holfve, V. 2018. En analys av äganderätten och intrångsersättning. *An analysis of private ownership and compensation for intrusion*
4. Ekegren Hällgren, A. & Essebro, L. 2018. Lojalitet och engagemang för skogsägareföreningen i en ny tid – En fallstudie om medlemmar i Norra Skogsägarna. *Loyalty and engagement for forest association in a new time – A case study for members in Norra Skogsägarna*
5. Hermansson, E. & Strömwall Nyberg, T. 2019. Mot en ny framtid - en granskning av samarbeten och förbättringsmöjligheter mellan företag. *Towards a new future - a research of collaborations and improvements between companies*
6. Bertills, M. & Hilmersson, F. 2019. Gender equality in the forest sector will happen - but when? The understanding of competence and quota among board members in the forest sector - barriers or facilitators of an equal company board and organization. *Jämställdhet i skogssektorn kommer att hända - men när? Förståelsen av kompetens och kvotering bland styrelsemedlemmar i skogssektorn - barriärer eller hjälpmedel för en jämställd styrelse och organisation*
7. Billefält, B. & Olsson, M. 2019. Hållbarhet i arbetet - Fallstudie ur ett medarbetarperspektiv. *Corporate social responsibility at work - Case study from the employee perspective*
8. Söderlund, M. 2019. Hur kommuniceras klimatfördelarna med att bygga flerbostadshus i trä. *How is the climate benefits communicated by building multi-storage houses in wood*
9. Dahl, P. & Sparrevik, G. 2019. Skogslagstiftning för en ny tid - Avkastning för olika lagstiftningsscenarioer i Litauen. *Forest legislation for a new era -Rate of return for different legislation scenarios in Lithuania*
10. Johannesson, K. & Näslund, R. 2019. Biokol som produkt inom skogsbruket - En hållbar produkt med många fördelar. *Biochar as a product in forestry - A sustainable product with many benefits*
11. Nyström, A. & Nyttell, A. 2020. Att mäta och jämföra hållbarhet – en fallstudie av tre svenska skogsbolag. *To measure and compare sustainability – a case study of three Swedish forest companies*
12. Ljudén, A. & Rubensson, N. 2020. Hur hanterar den svenska skogsbranschen Brexit? – En kvalitativ studie med fokus på svenska sågverksföretag. *How does the Swedish forest line of business handle Brexit? – A qualitative study with focus on Swedish sawmill companies*