



**SKOGSMÄSTARPROGRAMMET**  
Examensarbete 2013:04

## **Enkätundersökning hos skogsägare inom SCA Skog Norrbottens Förvaltningsområde**

*Survey of forest owners at SCA Forest,  
Norrbottens Forest Management Area*



**Per Nilsson**

## **Enkätundersökning hos skogsägare inom SCA Skog Norrbottens Förvaltningsområde**

Survey of forest owners at SCA Forest, Norrbottens Forest Management Area

Per Nilsson

**Handledare:** Eric Sundstedt, SLU Skogsmästarskolan

**Examinator:** Staffan Stenhag, SLU Skogsmästarskolan

**Omfattning:** 15 hp

**Nivå och fördjupning:** Grundnivå med minst 60 hp kurs/er på grundnivå som förkunskapskrav

**Kurstitel:** Kandidatarbete i Skogshushållning

**Kurskod:** EX0624

**Program/utbildning:** Skogsmästarprogrammet

**Utgivningsort:** Skinnskatteberg

**Utgivningsår:** 2013

**Elektronisk publicering:** <http://www.slu.se/skogsmastarskolan/examensarbete>

**Serienamn:** Examensarbete/SLU, Skogsmästarprogrammet

**Serienummer:** 2013:04

**Nyckelord:** marknadsundersökning, skogsfastighet, virkesaffärer



Sveriges lantbruksuniversitet  
Skogsvetenskapliga fakulteten  
Skogsmästarskolan





## **Förord**

I den avslutande delen på Skogsmästarprogrammet inom SLU ingår ett obligatoriskt moment att genomföra ett examensarbete på C-nivå. Detta arbete omfattande 15 högskolepoäng motsvarande 10 veckors arbete.

Arbetet är gjort i samarbete med SCA Skog Norrbottens skogsförvaltning. Marknadschefen Magnus Eklund har varit min handledare samt vid Skogsmästarskolan Universitetslektor Eric Sundstedt.

Jag vill rikta ett tack till SCA Skog som bidragit med allt material så det blivit möjligt att genomföra denna undersökning. Vill också tacka handledarna som kommit med tips och råd under arbetet, samt alla skogsägare som tog sin tid att svara och skickat in enkäten till mig.

Skinnskatteberg  
*Per Nilsson*



# Innehållsförteckning

1. ABSTRACT .....	1
2. INLEDNING .....	3
2.1 Bakgrund .....	3
2.2 Syfte.....	3
2.3 Omfattning och avgränsning.....	3
2.4 SCA .....	4
2.5 SCA Skog Norrbottens skogsförvaltning .....	4
2.6 SCA Skogs PLUS Tjänster .....	5
3. ENKÄTER.....	7
3.1 Användning och utformning .....	7
4. MATERIAL OCH METODER .....	11
4.1 Val av metod och enkäten .....	11
4.2 Utskick och svarsfrekvens .....	11
4.3 Bearbetning och analys.....	12
5. RESULTAT .....	13
5.1 Enkätens demografiavsnitt .....	13
5.2 Affärsförhållande .....	20
5.3 Frågor till skogsägare som har haft kontakt med SCA Skog .....	22
6. DISKUSSION.....	27
6.1 Konstruktion och utformning av enkät.....	27
6.2 Insamling och svarsfrekvens .....	27
6.3 Enkäten.....	28
7. SAMMANFATTNING .....	31
8. KÄLLFÖRTECKNING.....	33
8.1 Internetdokument.....	33
8.2 Referenser .....	34
9. BILAGOR .....	35
9.1 Följebrev.....	35
9.2 Enkäten.....	36
9.3 Kommentarer från enkäten .....	40





# 1. ABSTRACT

This report has been done in collaboration with SCA Skog, Norrbottens Forest Management Area. The purpose of the survey is to try to find out what the forest owners who either live in Norrbottens Forest Management area or outside but has their forest holdings in the administrative area has the vision of SCA Forest and their forest services offered by the administration. But also to find out the presences of other timber buying players who procures timber in the administrative area. This study seeks to determine if there are deficiencies that may need changes or improvements to the prevailing conditions in Norrbottens management area.

The literature study is about how to design a questionnaire based on what you want to know and what to consider in order to eliminate the problem of constructing a questionnaire.

A questionnaire was sent to 400 randomly selected forest owners who have their forest holdings within SCA Forest Norrbotten Management Area. And of the 400, it was 181 respondents with 39 women and 138 men. The response rate was 44%.

Forest owners were asked to answer 17 questions where pieces of the questionnaire was divided into three parts. The first one a demographic part where the respondents indicate their gender, age, whether they live on the property, how many members, how large the acreage property is and how often it is harvested on the property. The second part illustrates the business conditions of the respondents. The final part is a matter of the respondents, who engaged SCA Skog sometime earlier, how satisfied they were with the results. On some issues, there was also room for comments.

Survey responses show that the average landowner is a man of 50-60 years of age and he does not live on his forest property, he is alone owner of the forest holdings and the area of the property is 101-200 hectares. Harvesting is done in every five-year period and the wood is sold it would sell as a timber felling rights. He is delivering to Sveaskog.

68% of respondents had not delivered timber to SCA Forest before. The reason for that is the higher prices from other and better relationship with another actor.

The forest owners who have ever engaged SCA Skog are mostly satisfied with the cooperation.



## **2. INLEDNING**

### **2.1 Bakgrund**

Ett obligatoriskt moment på skogsmästarutbildningen på SLU Skogsmästarskolan är att genomföra ett kandidatarbete, också kallat examensarbete i skogshushållning på 15 högskolepoäng. Detta motsvarar ca 10 veckors heltidsarbete. I examensarbetet ingår ofta momenten att utifrån en idé genomföra kvalitativa eller kvantitativa insamlingar som sedan skall bearbetas, analyseras och presenteras i en rapport.

Denna rapport har framställts utifrån en enkätundersökning till skogsägare i samarbete med SCA Skog Norrbottens skogsförvaltning. Idén till denna studie kommer bland annat från ett tidigare examensarbete av Christoffer Berg; "Enkätundersökning hos markägare inom SCA Skog Ångermanlands skogsförvaltning". I examensarbetet undersökte Christoffer Berg vad markägare inom SCA Skog Ångermanlands skogsförvaltnings område tycker om SCA Skog och till vilka andra bolag markägarna levererar sitt virke till.

Under slutet av december 2011 och i början av januari 2012 togs en kontakt med Marknadschefen på SCA Skog, Norrbottens skogsförvaltning Magnus Eklund. Denna kontakt ledde vidare till en diskussion huruvida en liknande enkätundersökning till skogsägarna inom Norrbottens skogsförvaltning kunde göras. Då behovet fanns, började sedan arbetet med att utforma en enkät som sedan skulle distribueras till slumpvis utvalda skogsägare inom Norrbottens skogsförvaltning.

### **2.2 Syfte**

Syftet med denna enkätundersökning är att ta reda på vad skogsägare, som har sitt skogsinnehav inom Norrbottens skogsförvaltnings område, har för syn på SCA Skog och de skogliga tjänster som erbjuds av förvaltningen. Samt om det finns brister som kan behövas ändras eller förbättras efter rådande förhållanden i Norrbottens skogsförvaltning.

Syftet var även att ta reda på vilka andra virkesköpande aktörer anskaffar sitt virke inom Norrbottens förvaltningsområde.

### **2.3 Omfattning och avgränsning**

Av tidsmässiga skäl avgränsades enkätundersökningen till att enbart undersöka skogsägare inom Norrbottens skogsförvaltning, och utesluta de andra fyra skogsförvaltningarna Västerbottens, Ångermanlands, Jämtlands och Medelpads skogsförvaltningar.

## 2.4 SCA

SCA-koncernen grundades den 27 november 1929 av ett tiotal fristående skogsbolag. Idag är SCA bland en av de största privata skogsägarna i Europa med ett totalt markinnehav av ca 2,6 miljoner hektar. Av den arealen uppskattas 2,0 miljoner hektar användas för virkesproduktion. SCA:s huvudsakliga produkter som erbjuds idag är sågade trävaror, förpackningar, hygienprodukter och mjukpapper (SCA, 2012, Länk A).

SCA Skog har till uppgift att försörja SCA:s svenska industrier med virke. Idag består SCA Skog av fem skogsförvaltningar i den norra delen av Sverige (figur 2.4.1). Längst upp i norr har vi Norrbottens förvaltningsområde, söder om det Västerbottens förvaltningsområde och de tre sydligaste är Ångermanland, Jämtland och Medelpads skogsförvaltning. År 2010 avverkade SCA Skog totalt 7,1 miljoner m<sup>3</sup>fub, ca 4,7 miljoner m<sup>3</sup>fub från sitt eget skogsinnehav och ca 2,4 miljoner m<sup>3</sup>fub genom lokala köp (SCA Skog, 2012, Länk B).



Figur 2.4.1 Visar SCA Skogs Skogsförvaltningar

## 2.5 SCA Skog Norrbottens skogsförvaltning

Huvudkontoret för Norrbottens skogsförvaltning ligger i Munksund, strax utanför Piteå. Inom förvaltningen har man 5 lokalkontor som är utspridda i både Norr- och Västerbotten. Närmare bestämt i Skellefteå, Piteå, Jokkmokk, Råneå och Övertorneå. På skogsförvaltningen i Norrbotten arbetar ca 40 anställda.

Den totala landareal som Norrbottens skogsförvaltning förvaltar omfattar ca 500 000 hektar, varav 362 000 hektar är produktiv skogsmark. Merparten av skogsskötsel- och avverkningsåtgärder sker med hjälp av entreprenörer.

## 2.6 SCA Skogs PLUS Tjänster

Vid årsskiftet 2006/2007 införde SCA Skog ett nytt begrepp inom sin verksamhet som kallas PLUS och är till för den privata skogsägaren. PLUS innebär att SCA Skog står till förfogande med all den kunskap som har utvecklats genom eget skogsbrukande. PLUS arbetsplan är att fokus ska ligga hos skogsägaren samt på kvalitén på det utförda arbetet.

Tillvägagångssättet när SCA Skog t.ex. ska avverka hos en privat skogsägare är att de i förväg tar kontakt med markägaren innan arbetet påbörjas samt att de sedan rapporterar ytterligare en gång när arbetet är avslutat. Under arbetets gång ska även kalibrering av skördarens mätutrustning utföras. Dessutom görs uppföljning av skador på träd och mark. Entreprenörerna använder sig av samma uppföljningssystem som de använder vid avverkning på SCA Skogs egna marker. När arbetet är slutfört sker en redovisning på vad som har gjorts, vilket samtidigt fungerar som ett kvitto från entreprenören. För att behålla en bra kvalitet så gör SCA Skog egna stickprovskontroller på det utförda arbetet. (SCA Skog, 2012, Länk C).

Nedan beskrivs olika PLUS Tjänster som erbjuds av SCA Skog.

- **PLUS Förvaltning** - Utifrån skogsägarens mål utformas en plan som omfattar både ekonomi och skogsbruk. Där kan skogsägaren välja hur mycket hon eller han vill ha hjälp med. PLUS Förvaltning kommer med ett bas-utbud såsom;

PLUS Plan – en löpande uppdatering av skogsbruksplan.

Långsiktplan – en plan med skogliga åtgärder och utveckling av skogstillståndet över hela avtalsperioden.

Årsbudget – årlig planering av budgeterade åtgärder i skogsbruket.

Myndighetskontakter – SCA Skog sköter alla kontakter med myndigheter t.ex. Skogsstyrelsen.

Skogsbruk – planering av aktuella åtgärder i skogsbruket.

Skogligt bokslut – utfallet av fjolårets volymer, värden, kvalitetstillväxt och andra nyckeltal (SCA Skog, 2012, Länk D).

- **PLUS Plan** - SCA Skog gör en detaljerad skogsbruksplan över skogsägarens skogsfastighet där den delas in i bestånd och från varje bestånd samlas skoglig data som naturvärden, ålder, virkesförråd och trädslagsblandning in. Skogsägaren får en beskrivning på varje bestånd inom fastigheten samt en beskrivning av fastigheten i sin helhet (SCA Skog, 2012, Länk E).
- **PLUS Avverkning** - När virkesköparen och skogsägaren kommit överens om vad som ska göras skrivs ett kontrakt och därefter tar SCA Skog ansvaret för hela kedjan från avverkning till dess virket blir inmätt och redovisats till skogsägaren. På så sätt får man hög kvalitet i alla led. SCA Skog tar hand om avverkningsanmälan till Skogsstyrelsen. Innan

avverkning påbörjas kontaktas alltid skogsägaren och när avverkningen är på gång så sker varje dag kalibrering av skördarens mätutrustning och kontroll av stubbhöjd.

När allt virke är inmätt vid industri får skogsägaren en slutredovisning av det som har avverkat. Arbetslaget som har utfört arbetet rapporterar även vilken naturhänsyn som tagits. (SCA Skog, 2012, Länk F).

- **PLUS Gallring** - Liknar PLUS Avverkning förutom att man diskuterar med skogsägaren om den vill göra en låg-, hög- eller kvalitetsgallring. Kvaliten på det utförda arbetet är mycket viktigt i en gallring. Maskinföraren gör kontroller på grundyta och stickvägsareal efter gallring samt skador på träd och mark (SCA Skog, 2012, Länk G).
- **PLUS Skogsvård** – är en samling av skogsvårdsåtgärder som SCA Skog erbjuder till skogsägare som bl.a. markberedning, plantering och röjning. När markberedningen är utförd får skogsägaren en redovisning av hur stor areal som markberetts och hur många godkända planteringspunkter det finns. Planteringen av skogsägarens hyggen görs av SCA Skog och innan planteringen utförs diskuterar virkesköparen och skogsägaren vilket trädslag som ska planterats. Plantorna som SCA Skog sätter är från de egna plantskolorna Bogrundet och Wifstamon, utanför Sundsvall. Här får skogsägaren även en redovisning av hur stor areal som planterats och hur många satta plantor det blev. Röjning har samma förfarande som tidigare nämnda tjänster förutom att när arbetet är klart så får skogsägaren en redovisning av hur stor areal som blivit röjd och hur många stammar per hektar som lämnats fördelat på trädslag (SCA Skog, 2012, Länk H).

## 3. ENKÄTER

### 3.1 Användning och utformning

Om man ska göra t.ex. en marknadsundersökning så är det oftast ett företag som kan ha marknadsföringsproblem som måste lösas. Oftast saknar företaget information för att kunna lösa sitt problem (Christensen, et.al.2010). I det här skedet kopplas en marknadsundersökare in och tillsammans med företaget görs en problemanalys så att man kan få fram problemets karaktär och på så sätt kan man avgränsa problemet så det blir möjligt att genomföra en undersökning. Efter det blir det också lättare att bestämma vad undersökningen ska lägga sin fokus på eller med ett annat ord hur man fastställer syftet med marknadsundersökningen (Christensen, et.al.2010).

Nästa steg i undersökningen är att välja vilken metod som passar in för att samla de data som krävs för att kunna lösa problemet. Oftast är det syftet på undersökningen som styr vilken metod man använder sig utav (Trost, J. 2007).

Det finns i huvudsak två olika sorters studier man kan göra i en undersökning och de är kvantitativa eller kvalitativa studier. Vill man göra en enkel undersökning där de mesta av frågorna har siffror eller ord som är längre, fler eller mer är man inne på kvantitativa studier. Ett exempel på en kvantitativ studie kan vara en enkätundersökning av någon form (Trost, J. 2007).

Om man inte tar till samma frågeställningar som i en kvantitativ studie så blir det kvalitativa studier. En kvantitativ studie riktar in sig mera på att ta reda på en människas resonemang och värderingar och försöka se vilka mönster som passar in. En kvalitativ studie kan vara någon form av intervju. Oftast används de båda metoderna i kombination med varandra (Trost, J. 2007).

De metoder som är grundläggande när man ska fråga personer i en studie eller marknadsundersökning är de fyra metoderna intervju, enkät, observation och läsning. Vilken av metoderna man använder sig av beror helt på hur situationen är. Först vill man utgå från vad som passar de svar man vill få in (Kylén, J. 2004).

**Intervju** - är när en eller flera personer frågar en annan person eller grupp frågor som man vill ha svar på. Det kan ske antingen genom att man träffas personligen eller gör intervjun per telefonen (Kylén, J. 2004). Den som intervjuar har i förväg gjort en så kallad intervjuguide som består av de frågor som kommer att pratas igenom med den intervjuade. När intervjun är igång så pratar den intervjuade fritt runt de frågor som ställts till denna, vissa kompletteringsfrågor kan ställas av den som håller i intervjun (Kylén, J. 2004). En intervju kan ta från normalt 20 till 90 minuter att genomföra men det kan även ta mer eller mindre tid också. De fördelar som finns när man gör en intervju är att intervjuaren får mer innehållsrikt svarsmaterial jämfört med om man har förtryckta svarsalternativ som i en enkät där det lätt kan bli att de intervjuade styrs mot ett svarsalternativ

(Christensen, et.al.2010). Nackdelarna med denna metod är att kostnaderna kan dra iväg just för att den tar lång tid att genomföra om urvalet på de som ska intervjuas är utspridda över ett stort geografiskt område (Christensen, et.al.2010).

**Enkät** - Självva ordet enkät kommer från det franskans enquête och betyder rundfråga, så även intervjuer kan räknas som enkäter (Trost, J. 2007). Med tiden har språket förändrats och vi svenskar förknippar enkät med frågor som besvaras med den svarandes egen hand och inte genom intervjuer (Trost, J. 2007).

En enkät kan till stor del jämföras med en intervju med den skillnad att i en enkät så måste den svarande fylla i svaren själv på papper utan att det är någon intervjuare med i bilden (Trost, J. 2007). En nackdel med enkäter är att man inte kan ställa följdfrågor jämfört med intervjuer (Kylén, J. 2004). Syftet med en enkät är att man vill kunna nå ut till många personer som är utspridda över ett stort geografiskt område där en personlig intervju skulle ta alldeles för lång tid och därmed dyr att genomföra (Christensen, et.al.2010).

Det finns olika sorters enkäter som man kan använda sig av när man gör en undersökning. Postenkät är vad det låter dvs. det är en enkät som skickas med post till den svarande där denne får besvara enkäten och skicka tillbaka den. Fördelarna med en postenkät är att du kan fråga ganska känsliga frågor till de svarande eftersom den förblir anonym i enkäten. Man har även inte någon så kallad intervjuareffekt som påverkar eller influerar den svarande (Christensen, et.al.2010).

Nu för tiden har många börjat använda sig av internet antingen med e-post eller med hemsidor där man kan fylla i en webbenkät. Fördelarna med det är att allt sker elektroniskt så att kostnaderna blir mycket låga och data man får tillbaka går snabbt att sammanställa. Den nackdel som finns med webbenkäter är att den svarande måste ha tillgång till internet och en dator för att kunna svara (Christensen, et.al.2010).

Besöksenkät eller gruppenkät är enkäter som kan delas ut till en eller flera personer t.ex. på skolor eller andra sammanhang där folk är samlade (Trost, J. 2007). Fördelarna med dessa enkäter är oftast att man får en hög svarsfrekvens på undersökningarna. Det kan bero på att den som håller i undersökningen får en personlig kontakt till den svarande, om det är någonting som är oklart med enkäten så kan de lätt fråga. Bland nackdelarna kan nämnas är att det kan vara svårt att ställa känsliga frågor till den svarande (Christensen, et.al.2010).

När man ska utforma frågorna på en enkät kan man välja att göra öppna frågor och det innebär att den svarande svarar med sina egna ord och meningar. Har man gjort en enkät med enbart öppna frågor kan den emellertid vara väldigt svår att bearbeta. En fördel är att man inte styr den svarande och denne får chans att verkligen säga vad denne tycker (Kylén, J. 2004).



Man kan göra en enkät som har frågor med bundna svar vilket innebär att den svarande bara behöver sätta ett eller flera kryss på det svarsalternativ den vill svara på. Frågorna är lätta att svara på och lätta att bearbeta (Kylén, J. 2004). Frågor med bundna svar har inte bara fördelar genom att man styr den svarandes tanke vilket kan locka till att man får mindre genomtänkta svar (Kylén, J. 2004).

**Observation** – är en beskrivning vad som händer omkring oss just nu. "Enligt Kylén, J.( 2004)" kan observation vara när en person kan observera och redovisa en händelse, beteenden, ord, kontaktmönster, frekvenser och flöden. Man kan inte förklara vad som händer men däremot kan en observatör förstå ett samband eller se vad olika beteenden leder till och i slutändan jämföra det med vad man ville att skulle hända (Kylén, J. 2004). Nackdelarna med observation är att man kan få en så kallad observatörseffekt och det är när den som genomför studien på något vis påverkat den miljö som ska undersökas och låtit sina åsikter styra observationsmaterialet (Christensen, et.al.2010).

Det finns ett antal olika sätt av observationer man kan använda. Fria observationer fungerar så att styrningen på själva observationen inte är lika hård som vanligt och det gör att det som observatören ser och anser vara relevant för undersökningen redovisas (Kylén, J. 2004).

Mätningar är en annan metod och där använder man sig av tekniska hjälpmedel för att göra en observation. Det finns lätta mätningar som t.ex. temperatur och vikt men det finns även mer avancerade mätningar där det krävs mera kompetens (Kylén, J. 2004).

**Läsa** – är som det låter. Man söker svar på frågor som någon annan ger svaret på. Denna metod är bland de vanligaste sätten att samla information på. Det finns många olika former var man kan läsa till sig svar, rapporter, tidningar, faktaböcker och internet (Kylén, J. 2004).

Nästa steg in en marknadsundersökning är att välja ut personerna som ska svara på en enkät och det kallas att man tar ut ett urval eller sampel. Om man lät alla personer i Sverige att svara på en enkät, så skulle det bli väldigt dyrt och komplicerat att genomföra. Därför kan det vara klokt att ta ut ett urval av befolkningen även kallad population (Trost, J. 2007). När man gör ett urval av en population så gäller det att man får ett representativt urval. Med det menas att varje person i urvalet representerar en del av den svenska befolkningen på ett sätt att hela urvalet blir en mindre version av befolkningen. De ska även representera alla de andra som inte blev uttagna till undersökningen (Trost, J. 2007).

Urvalsmetoderna är indelade i två huvudgrenar, den första kallad sannolikhetsurval och den andra icke-sannolikhetsurval. Skillnaden är att i sannolikhetsurvalet väljs varje person väljs slumpmässigt och har känd

sannolikhet att komma med i urvalet. Alla andra som inte uppfyller de kraven är icke-sannolikhetsurval (Christensen, et.al.2010).

I den här rapporten koncentrerar vi oss enbart på sannolikhetsurval och då finns det fyra metoder att välja på. Den första är obundet slumpmässigt urval (OSU) och man skulle kunna säga att det är den vanligaste metoden att ta ut ett urval på. Vem som ska få vara med eller inte i undersökningen sker helt slumpmässigt. Oftast är det en dator som genererar det slumpmässiga urvalet.

Den andra kallas bundna eller styrda slumpmässiga urval och det innebär att man har en populationen i en löpande nummerförteckning. Därefter bestämmer man sig för hur stor urvalets storlek ska vara (Trost, J. 2007). I en enkel beskrivning av metoden bestämmer jag mig för att ha ett urval på 100 personer ur ett register som har 1000 personer. Då ska jag ta ut var 10:e person ur det registret alltså den 10:e , 20:e, 30:e och så vidare tills jag kommit upp till mitt urval på 100 personer (Trost, J. 2007).

Den tredje metoden kallas för stratifierade urval och den här metoden lämpar sig när en viss del i en population är överrepresenterad. Det innebär att populationen delas in i två eller flera grupper beroende på deras egenskaper. Ur varje grupp gör man ett obundet slumpmässigt urval. Denna metod används när man anar att vissa egenskaper i en population kan påverka det slutliga resultatet (Christensen, et.al.2010).

Den fjärde metoden är klusterurval och den liknar nästan det stratifierade urvalet. Man delar även här in populationen i grupper innan man gör urvalet. Skillnaden här är att man tar vara på naturliga grupperingar i populationen och inte efter deras egenskaper. I ett klusterurval så tar man fram urvalen strategiskt (Christensen, et.al.2010).

Storleken på urvalet kan vara svårt att svara generellt på. En liten fingervisning ju större urval man tar ut desto större sannolikhet att det representativt stämmer är attöverens med populationen (Trost, J. 2007). I slutändan styrs uttagningen av urvalet av de praktiska och ekonomiska omständigheterna. Bara för att man har ett stort urval säger det inte att du får ett bra resultat i slutändan (Trost, J. 2007).

När allt material (enkäter) är insamlat så ska det bearbetas och sammanställas så att man kan analysera och tolka materialet. För att underlätta framtida arbeten av studien bör det sammanställda materialet göras lätt förståligt och överskådligt. Man ska försöka i en slutsats ta med all data även om det inte alltid passar in i de slutsatser man tror sig kunna få fram (Kylén, J. 2004). I en sammanställning skiljer man mellan verbalt och numeriskt material. Om man använder sig av ord som man får från intervjuer eller beskrivningar på observationer så kallas det verbala sammanställningar. När det gäller numeriska så är det oftast enkäter som ger ett antal svar för olika alternativ eller i en observation kan det vara temperaturer, antal och tidsåtgång (Kylén, J. 2004).

## **4. MATERIAL OCH METODER**

### **4.1 Val av metod och enkäten**

Postenkäten som användes till denna undersökning har konstruerats av författaren själv efter en fördiskussion med Marknadschefen på SCA Skog Norrbottens skogsförvaltning, Magnus Eklund, samt handledaren Eric Sundstedt. Det parterna diskuterade tillsammans var vilka frågor som skulle kunna passa till enkäten samt hur de skulle kunna formuleras. I själva utformningen av enkätfrågorna följdes också de riktlinjer för hur utformningen bör se ut när man vill konstruera en bra enkät "Enkätboken" (Trost, J. 2007). I boken beskriver författaren hur man ska gå tillväga med att konstruera en enkät så att det blir lätt och förståeligt för de respondenter som ska svara på frågorna i enkäten. Annan litteratur som också användes och som var till stor hjälp var "Att få svar" (Kylén, J. 2004) Här går författaren mer på djupet om hur själva datainsamlingen går till, hur sammanställning skall göras samt hur man bedömer tillförligheten på en undersökning.

Den färdiga enkäten bestod av totalt 17 frågor, där de 10 första frågorna handlar om den svarande som t.ex. kön, ålder samt hur många delägare de är? De resterande 7 frågorna handlar mer om den svarande har anlitat SCA Skog någon gång tidigare och hur nöjd den blev med det slutgiltiga resultatet.

Karaktären på frågorna i enkäten är till största delen frågor med bundet svar och svarsalternativ på en skala. När man använder sig av frågor med bundet svar behöver den svarande bara sätta ett kryss på svarsalternativen (Kylén, J. 2004). På så sätt blir enkäten lätt att svara på och lätt att bearbeta (Kylén, J. 2004). I enkäten finns även frågor med svarsalternativ på en skala och det är framförallt för de 7 sista frågorna i enkäten där den svarande ska kryssa för hur nöjd denne är med SCA Skogs tjänster.

### **4.2 Utskick och svarsfrekvens**

För att inte skicka ut en enkät till samtliga 27 000 skogsägare inom SCA Skogs förvaltningsområde så bestämdes det tillsammans med marknadschefen Magnus Eklund att urvalet skulle begränsas. Begränsningen resulterade i att ca 400 skogsägare med minst 40 hektar skog slumpvis skulle plockas ut. Om det fanns flera delägare på fastigheten så skulle den som var huvudman för skogsfastigheten få enkäten och ombedjas att svara på denna.

För att ta ut det slumpmässiga urvalet användes Lantmäteriets fastighetsregister. I Lantmäteriets fastighetsregister kunde grundkraven på skogsägarna filtreras så att passande svarande kunde plockas ut till själva undersökningen.

Den 20 mars 2012 skickades enkäten samt följebrev ut till 400 personer som tidigare nämnts slumpvis utvalda skogsägare med skogsinnehav inom SCA Skogs skogsförvaltning. Skogsägarna fick på sig till den 3 april 2012 att svara och återsända den tillbaka. Den 2 april 2012 skickades det ut en påminnelse till samtliga skogsägare för att få in fler svar och på så sätt få upp svarsfrekvensen.

Av de 400 enkäterna som skickades ut kom 181 tillbaka och det gav en svarsfrekvens på 44 %.

### **4.3 Bearbetning och analys**

Bearbetningen av enkäterna gjordes med dataprogrammet Microsoft Excel 2010. Först lades alla enkätsvar in i programmet för att underlätta arbetet med att hålla ordning på samtliga svar därefter skapades diagram och tabeller utifrån de svar som gavs.

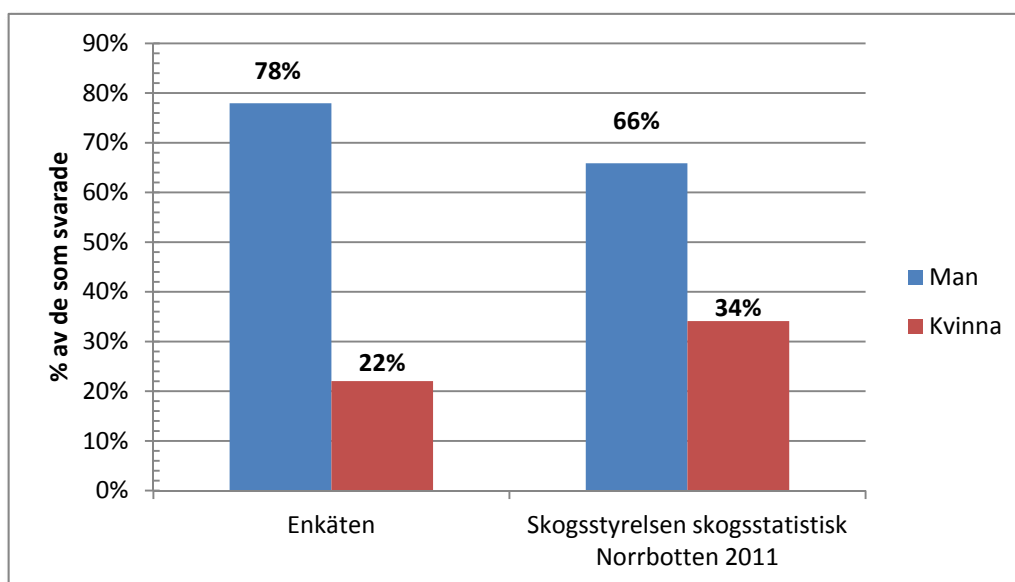
## 5. RESULTAT

I det här kapitlet presenteras enkätundersökningens resultat. För att göra det lätt för läsaren att tolka resultatet så valdes att redovisa det i stapeldiagram och i vissa frågor även linjediagram. Antalet svarsenkäter som skickades tillbaka blev 181 stycken men det beslutades att ta bort 4 stycken pga. att de var för otillräckligt ifyllda vilket i sin tur gav en svarsfrekvens på 44 %. Enkäter som kom in efter stoppdatumet togs även med i resultatet.

Under vissa frågor hade den svarande möjligheten att uttrycka sig med text om den svarande ville förmedla något extra. Dessa kommentarer presenteras i bilaga 8.3.

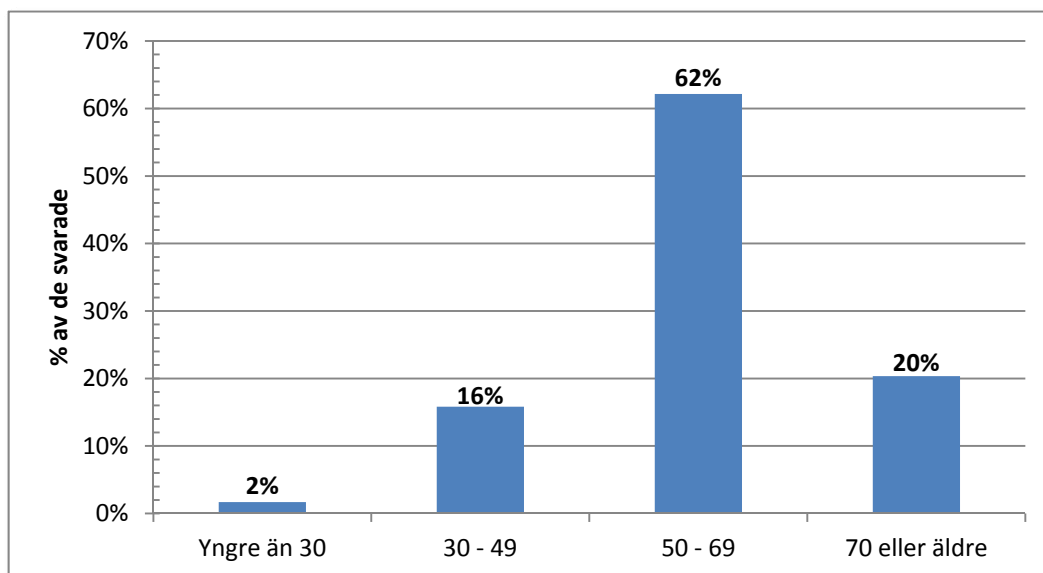
### 5.1 Enkätens demografiavsnitt

**Fråga 1.** "Är du kvinna eller man?" Totalt svarade 177 stycken på den frågan, 39 stycken kvinnor och 138 stycken män, 4 stycken ville inte eller glömde att svara på frågan. Av de svarande med skog inom Norrbotten skogsförvaltning är 78 % män och 22 % kvinnor. Om man jämför detta med Skogsstyrelsens statistisk 2011 så finns där 66 % män och 34 % kvinnor som är skogsägare i Norrbottens län. I den här undersökningen är männen lite överrepresenterade jämfört med kvinnorna.

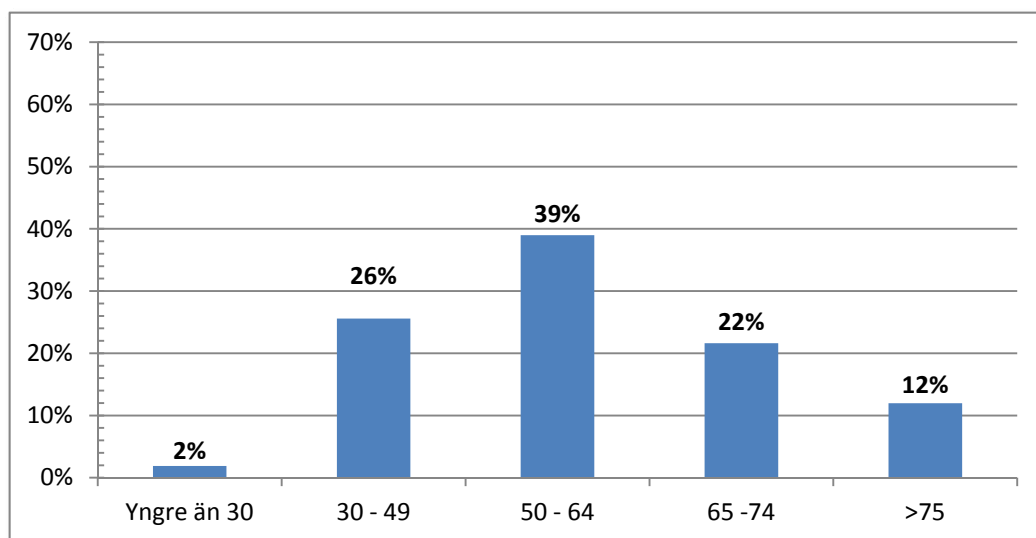


**Figur 5.1** Visar könsfördelningen på Norrbottens förvaltningsområde i jämförelse med Skogsstyrelsens statistiska Norrbotten 2011.

**Fråga 2.** "Hur gammal är du?" 177 stycken svarade på den frågan. Åldersfördelningen för skogsägare på Norrbottens förvaltning visar att merparten av skogsägarna är i de äldre ålderskategorierna. Av de svarande skogsägarna är 62 % mellan 50-60 år. 20 % är 70 eller äldre, 16 % mellan 30-49 år och 2 % yngre än 30 år. Jämför man med Skogsstyrelsens åldersfördelning över Norrbotten (se figur 5.3) så kan man tyda att de ungefär har samma fördelning på ålderskategorierna.

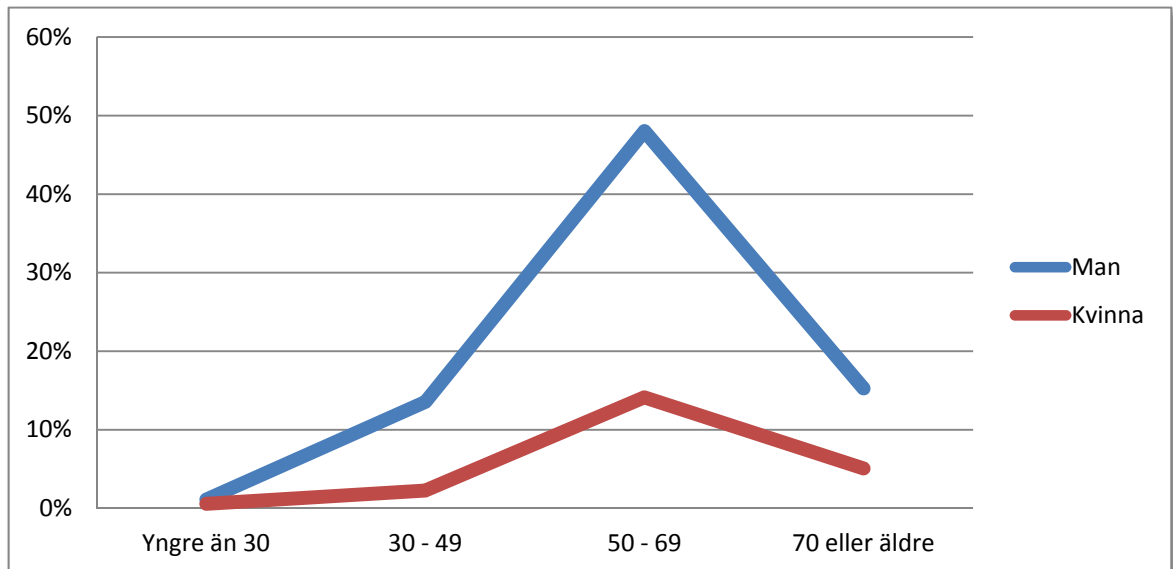


**Figur 5.2** Visar åldersfördelningen på skogsägare i Norrbottens förvaltning.

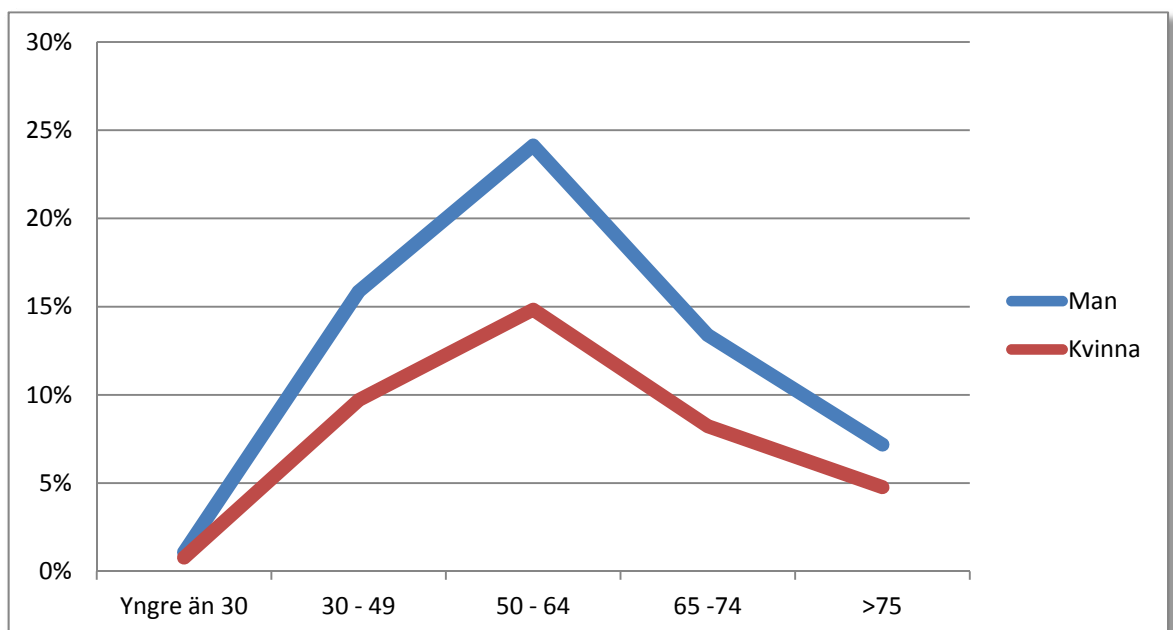


**Figur 5.3** Visar Skogsstyrelsens skogstatistiska data över åldersfördelningen i Norrbottens län.

En jämförelse av könsfördelningen mellan de två könen samt ålderskategorierna mellan undersökningen och Skogsstyrelsens skogsstatistiska data kan man urskilja att linjerna liknar varandra grovt förutom att i undersökningen så är åldersgruppen yngre än 30 och 30-49 underrepresenterade.

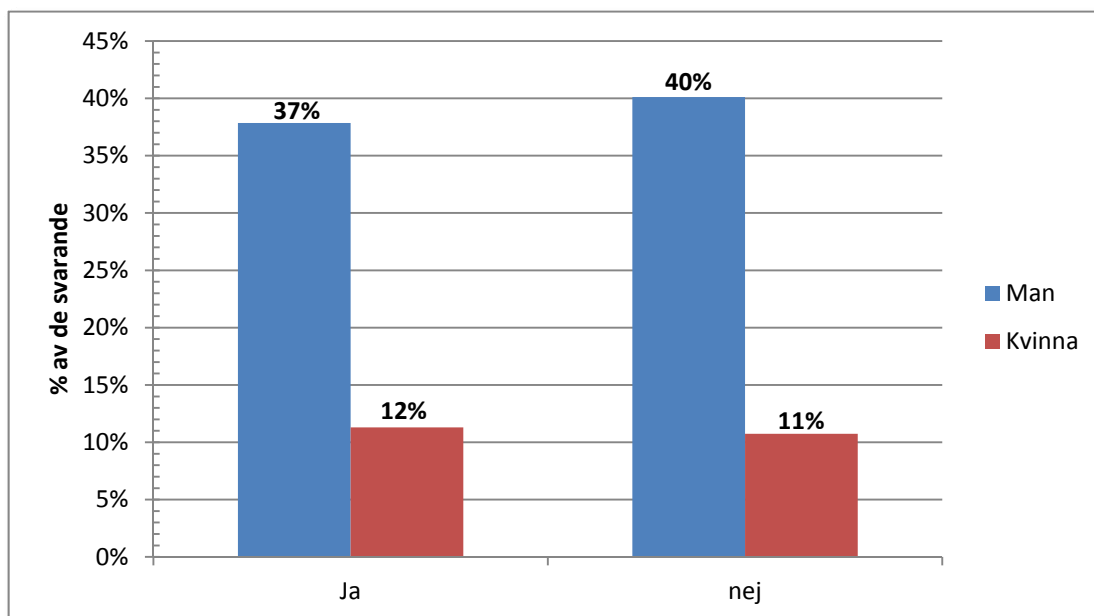


Figur 5.4 Visar könsfördelningen mellan de olika ålderskategorierna i undersökningen.



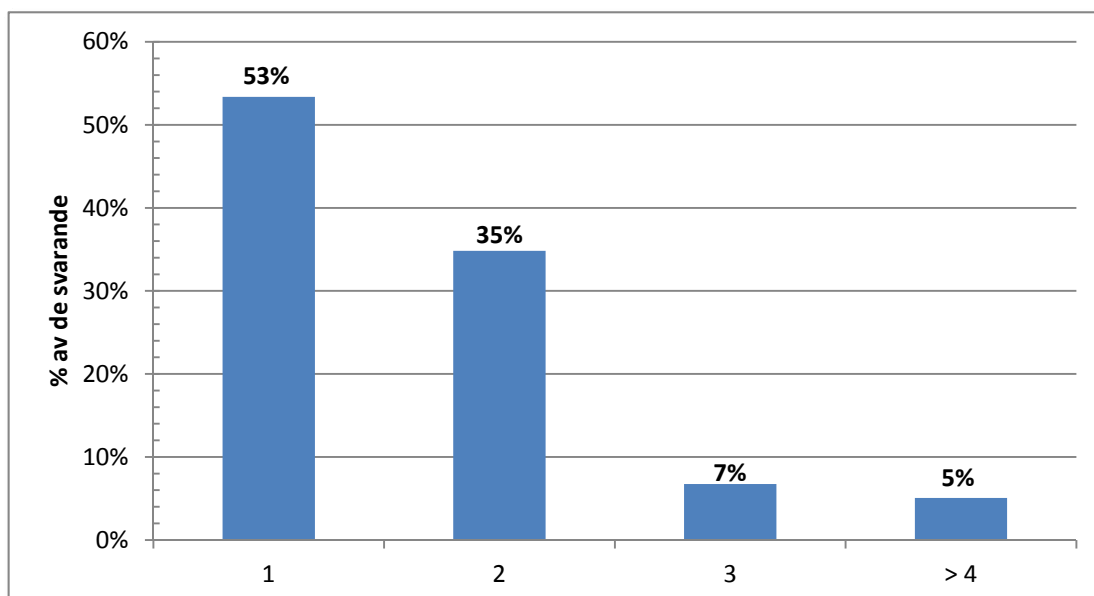
Figur 5.5 Visar Skogsstyrelsens skogsstatistiska data över könsfördelningen mellan de olika ålderskategorierna i Norrbotten.

**Fråga 3.** "Bor du på fastigheten?" Totalt svarade 177 stycken på frågan. Hela 51 % uppgav att de inte bor på sin fastighet medan 49 % bor på fastigheten. Om man jämförde mellan könen så syns det ingen större skillnad om skogsägarna bor eller inte bor på fastigheten (se figur 5.6)



**Figur 5.6** Visar om skogsägarna bor på fastigheten.

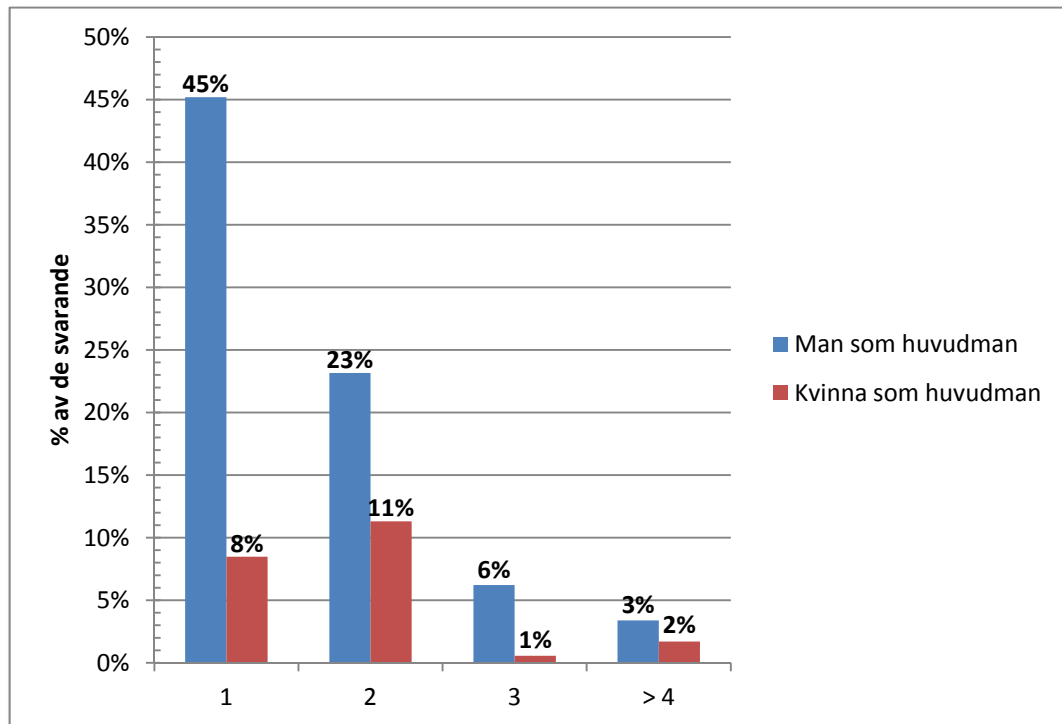
**Fråga 4.** "Hur många delägare är ni på fastigheten?" 177 stycken valde att svara på frågan och 53 % av de svarande uppgav att det endast är en ägare på fastigheten och 35 % uppgav att det var 2 stycken delägare på fastigheten.



**Figur 5.7** Visar hur många delägare det finns på fastigheten.

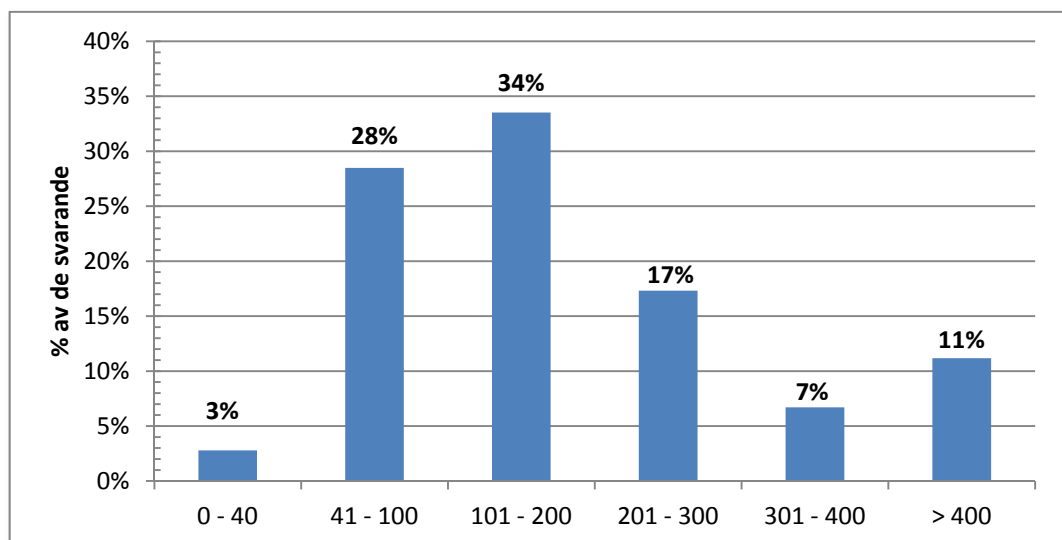


Figur 5.8 visar att för 1 delägare så är könsfördelningen ungefär samma som enkäten i stort, men för 2 delägare så är det markant fler kvinnor, sedan sjunker det igen (dock med små/osäkra siffror), en antagning kan vara att detta beror på att många delar ägandet med sin partner.



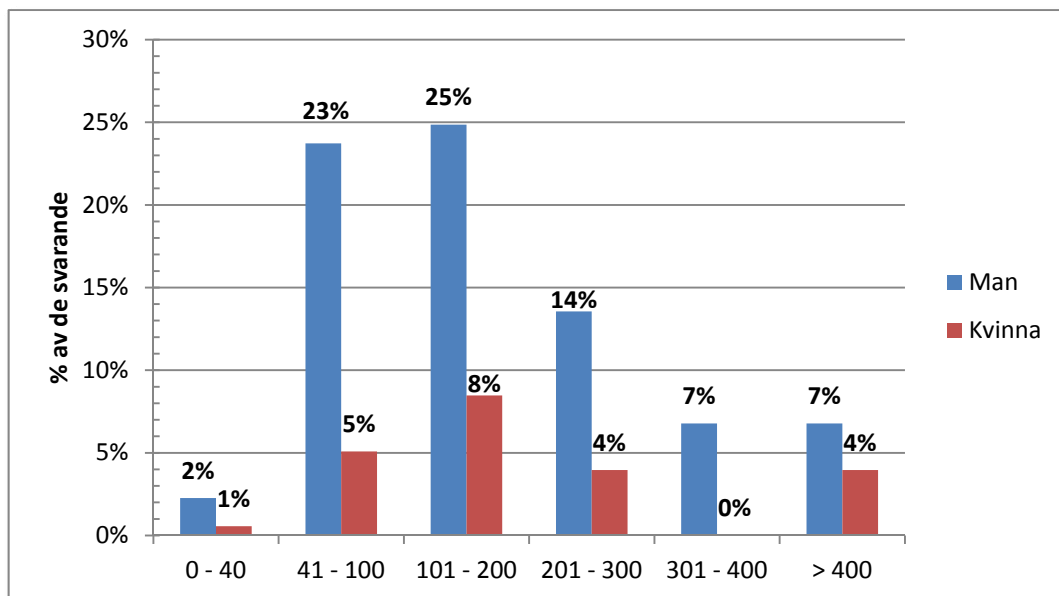
Figur 5.8 Visar könsfördelningen på delägarna på fastigheten.

**Fråga 5.** "Ange er skogsmarksareal i hektar?" 177 stycken valde att svara på frågan och 34 % av de svarande uppgav att deras skogsmarksareal låg mellan 101 – 200 hektar, 28 % uppgav 41 – 100 hektar och 17 % 201 – 300 hektar.



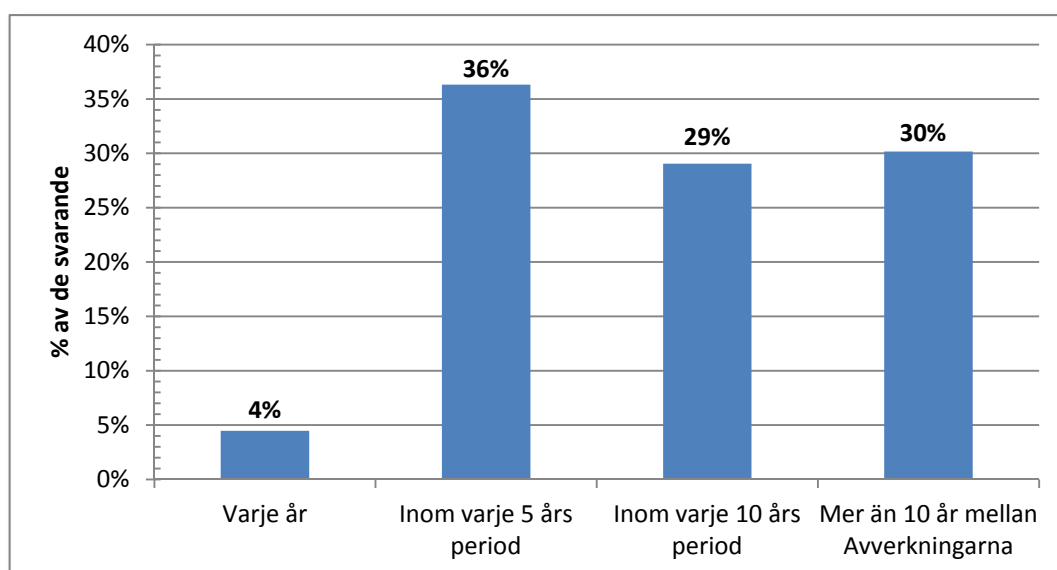
Figur 5.9 Visar skogsmarksarealens fördelning hos markägarna.

Om man ser hur skogsarealen är fördelat på kön (se figur 5.10) är arealen 101-200 är störst hos både män (25%) och kvinnorna (8%) och arealen 41-100 näst störst män (23%) kvinna (5%).



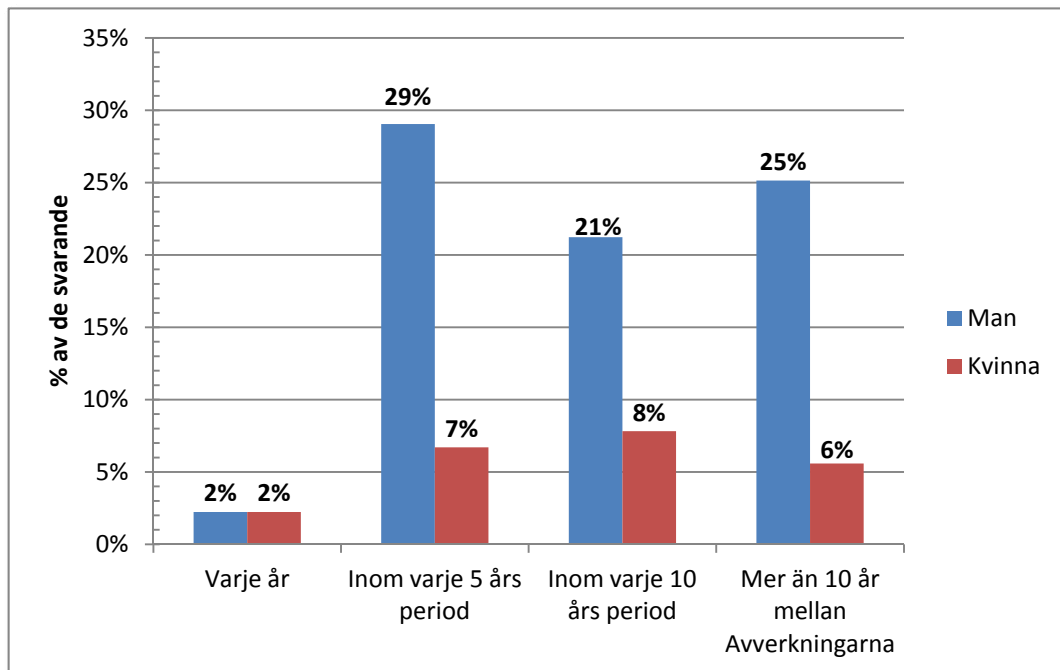
Figur 5.10 Visar skogsmarkens areal fördelat på kön.

**Fråga 6.** "Hur ofta avverkas skog för försäljning på er fastighet?" Resultatet av enkäten visar att 36 % av skogsägarna avverkar inom varje 5 års period. 30 % har mer än 10 år mellan sina avverkningar och 29 % avverkar inom varje 10 års - period. Enbart 4 % av de svarande avverkar varje år men man kan inte dra några slutsatser över de skogsägare som avverkar varje år för det är för få som svarade på det alternativet (8 stycken).



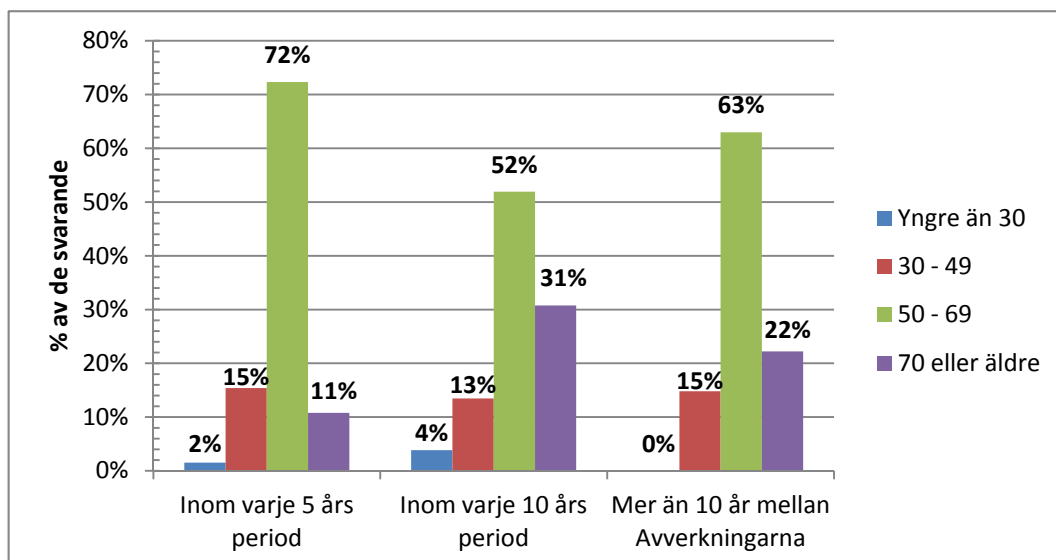
Figur 5.11 Visar hur ofta det avverkas på skogsägarnas fastigheter.

Om man gör en jämförelse hur det är mellan könen och hur ofta det avverkas så kan man se att det är ingen större skillnad mellan könen.



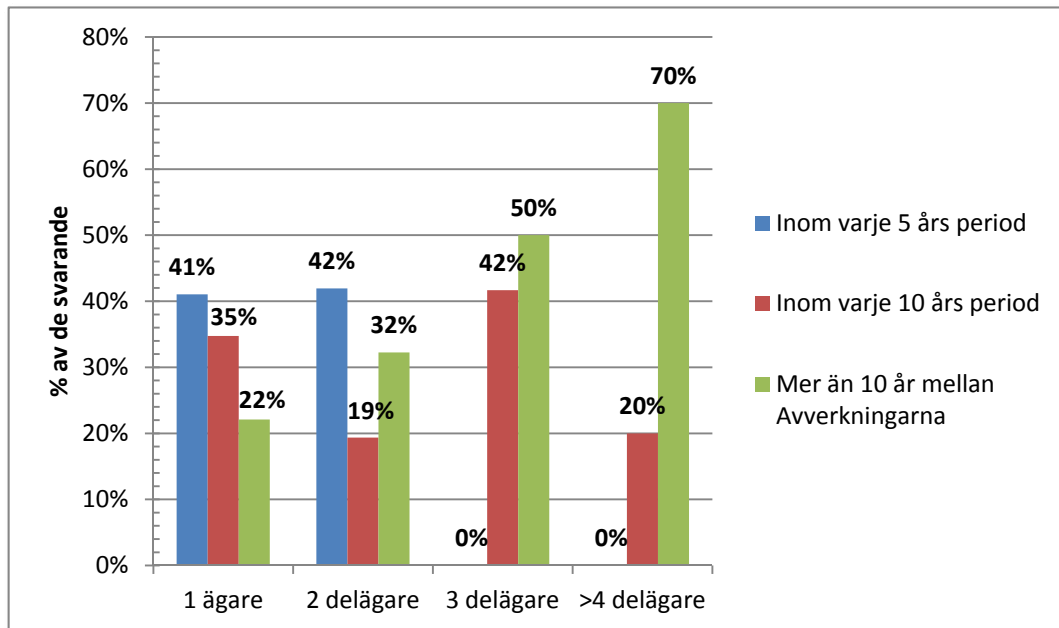
Figur 5.12 Visar hur ofta det avverkas beroende på kön.

Tittar man på ålderskategori ställt mot hur mycket det avverkas så har åldersgruppen "Yngre än 30" bara 3 stycken svarande och därför inte kunnat användas för analys. Även här kan man tydligt se att ålderskategorin 50-69 är mest aktiva när det gäller att utföra avverkingar.



Figur 5.13 Visar vilken ålderskategori som avverkar mest.

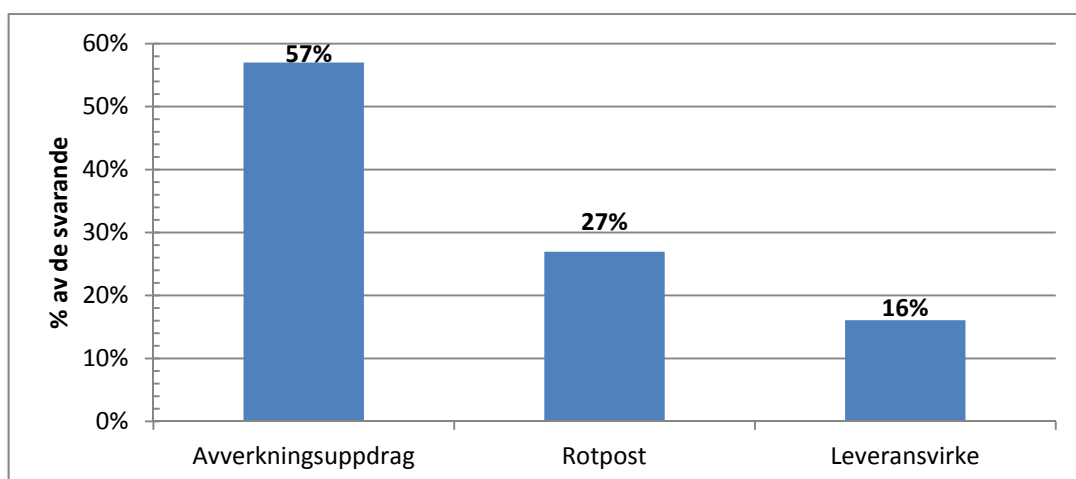
Tittar man hur antalet delägare på en fastighet påverkar hur ofta de avverkas kan man se att skogsägare med flera delägare är mera passiva när det gäller till att avverka på sin skogsfastighet. (se figur 5.14)



Figur 5.14 Visar hur antalet delägare på fastigheten påverkar hur ofta det avverkas.

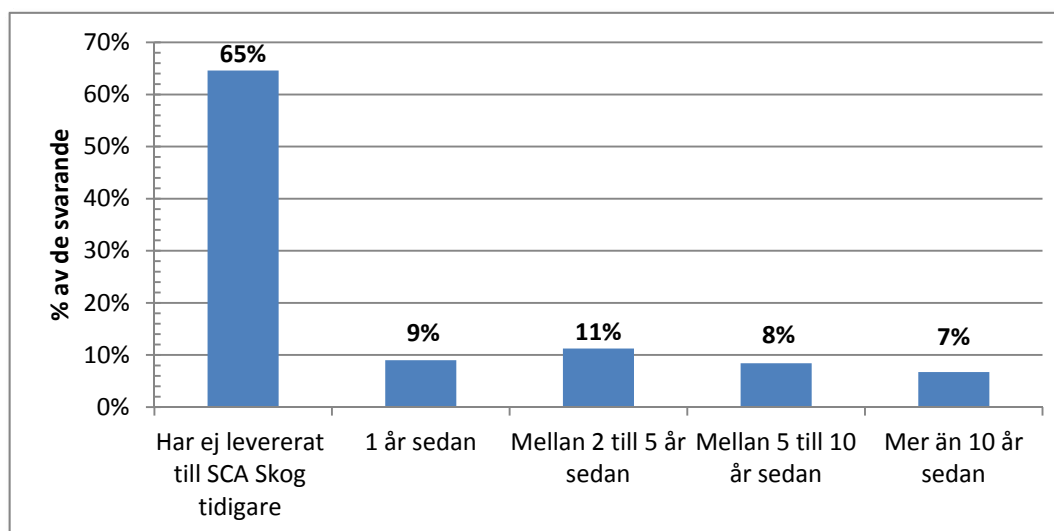
## 5.2 Affärsförhållande

**Fråga 7.** "Hur säljer du virket oftast?" Det alternativ som de flesta säljer sitt virke på är avverkningsuppdrag och det är 57 % av de svarande som gör det. 27 % brukar sälja det som rotpost. 16 % av de svarande har sålt det som leveransvirke.



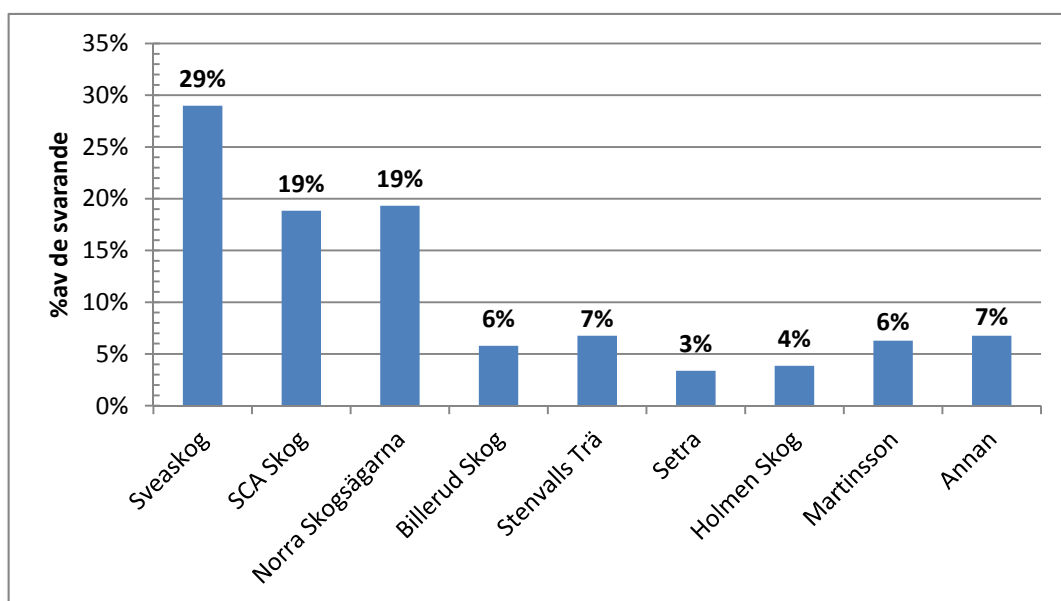
Figur 5.13 Visar vilket sätt skogsägaren säljer sitt virke på.

**Fråga 8.** "Har du levererat till SCA Skog förut, och när var det sist du gjorde det?" Av de som besvarade så var det 175 stycken som svarade på fråga 8. Man kan se att 65 % av de svarande inte hade levererat tidigare till SCA Skog. De andra alternativen visar att skogsägarna har levererat tidigare till SCA Skog och i alternativet "mellan 2 till 5 år sedan" låg de flesta av de svarande med 11 %, 9 % har levererat för 1 år sedan, 8 % mellan 5 till 10 år sedan och minst antal var alternativet mer än 10 år sedan med 7 %.



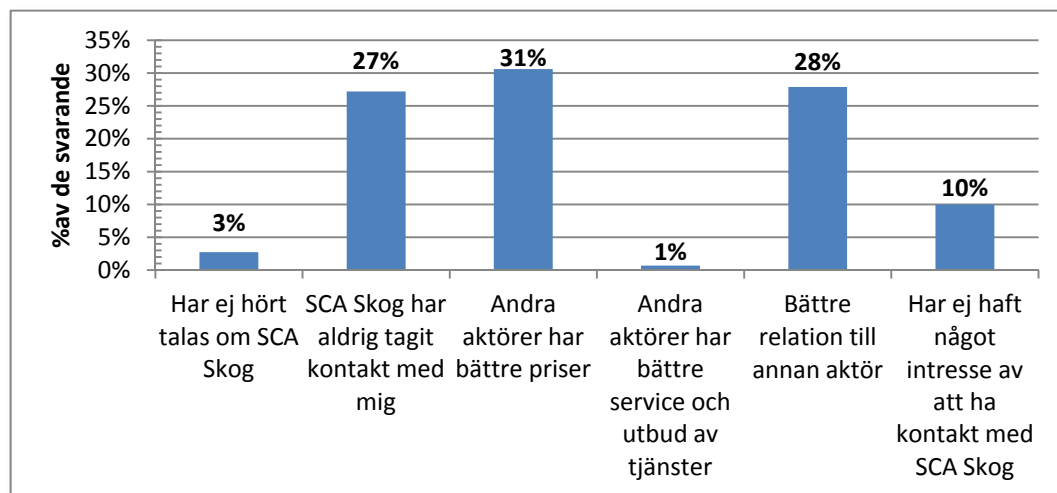
**Figur 5.14** Visar om skogsägaren tidigare levererat till SCA Skog.

**Fråga 9.** "Vilken aktör har du levererat mest till de senaste 10 åren?" Av nedanstående diagram kan man urskilja att Sveaskog ligger högst upp med 29 %. Norra Skogsägarna är näst högst med 19 % av de svarande. SCA Skog kommer som trea med 18,8 %



**Figur 5.15** Visar vilken aktör som skogsägaren levererat till de senaste 10 åren.

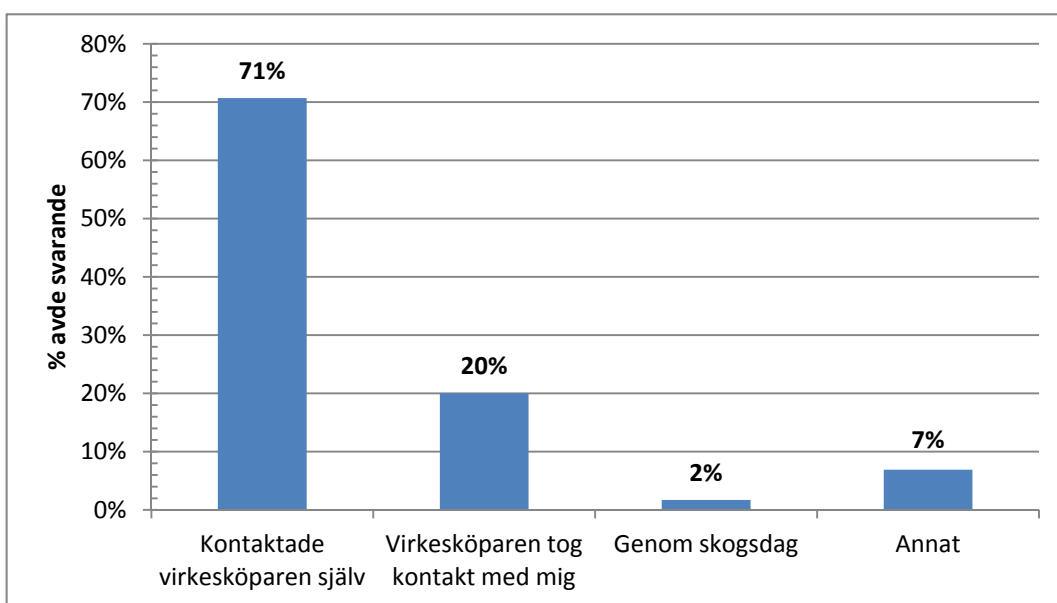
**Fråga 10.** "Vad är orsaken att du inte valde att leverera till SCA Skog?" 31 % av de svarande ansåg att de andra aktörerna har bättre priser. På samma 27 % är att SCA Skog aldrig har tagit kontakt med skogsägaren och skogsägaren har bättre relation till annan aktör som bidragande faktor att de inte valt att leverera till SCA Skog.



Figur 5.16 Visar orsaken att skogsägaren inte levererade till SCA Skog.

### 5.3 Frågor till skogsägare som har haft kontakt med SCA Skog

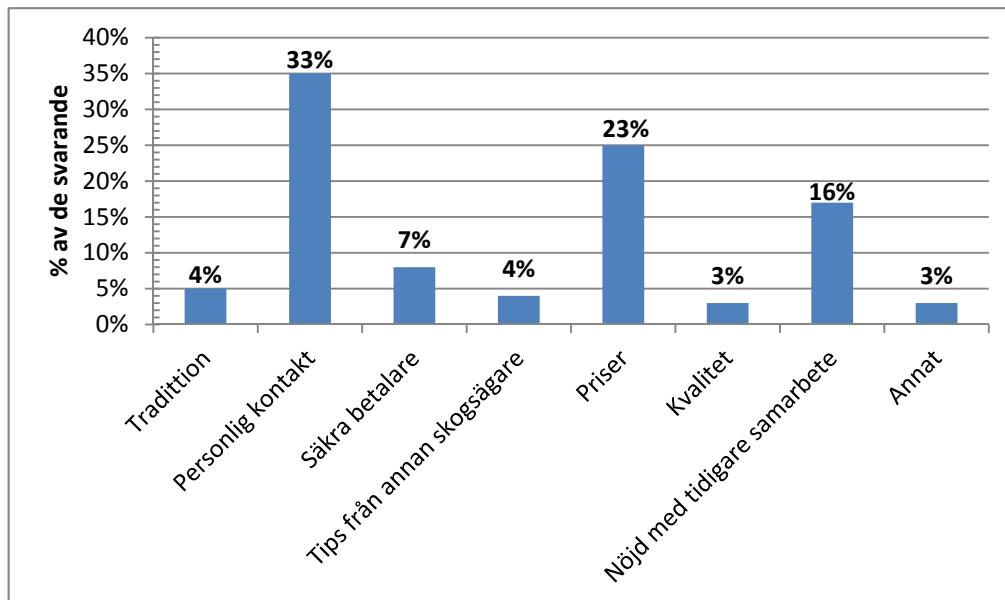
**Fråga 11.** "Hur uppkom ditt senaste samarbete med SCA Skog?" Av de 58 skogsägarna som hade haft ett samarbete med SCA Skog, så var det 71 % som själva tagit kontakt med virkesköparen för att starta ett samarbete med SCA Skog. 20 % av skogsägarna blev direktkontaktade av virkesköparna. För 7 % hade samarbetet uppkommit på något annat sätt. De resterande 2 % hade påbörjat sitt samarbete vid en skogsdag.



Figur 5.17 Visar hur det senaste samarbetet uppkom med SCA Skog.

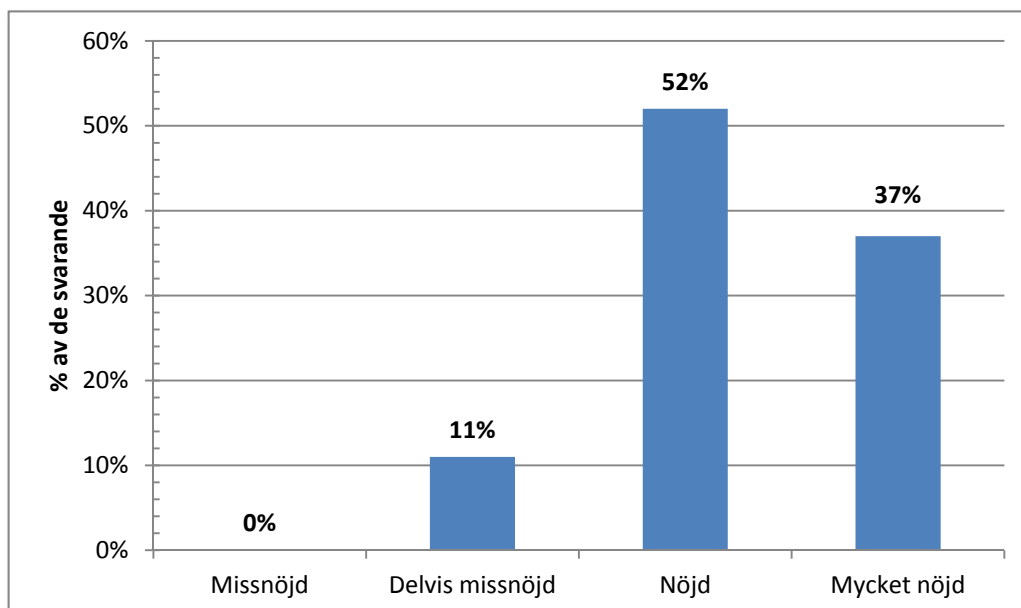
**Fråga 12.** "Vad fick dig att sälja/köpa tjänster av SCA Skog?"

Av de 33 % som svarade anser att vid försäljning eller köp av tjänster är en personlig kontakt det viktigaste. På andra plats med 23 % kom priset. 16 % var nöjd med tidigare samarbete.



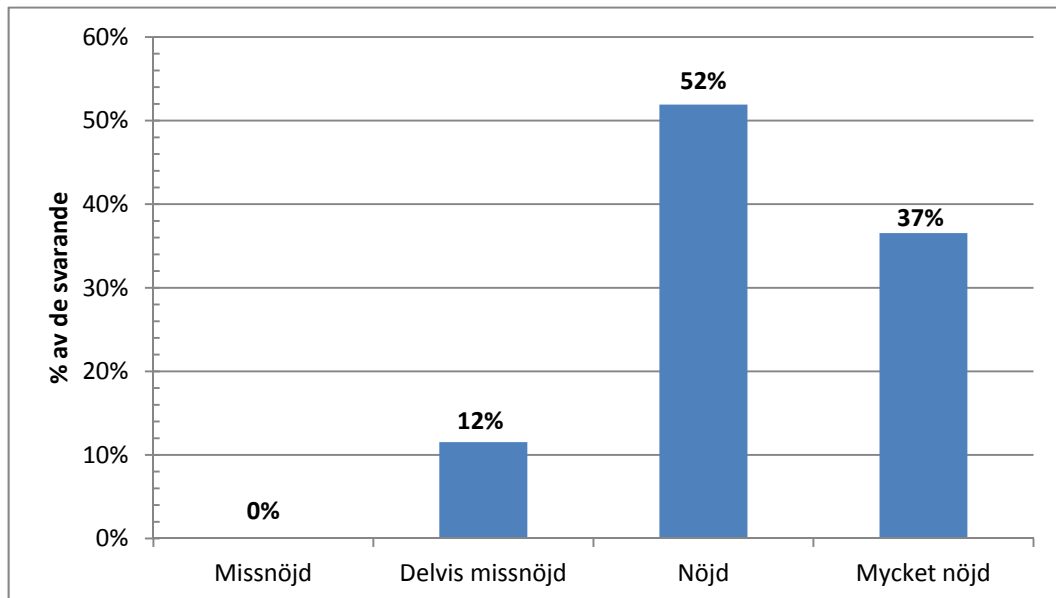
**Figur 5.18** Visar vad som fick skogsägaren att sälja/köpa tjänster av SCA Skog.

**Fråga 13.** "Hur upplever du kvaliteten på den åtgärd (Slutavverkning, gallring, skogsvård etc.) som är utförd av SCA Skog?" 51 stycken svarade på frågan och 51 % av de svarande var nöjda med kvaliteten av åtgärden och 37 % var mycket nöjda med den.



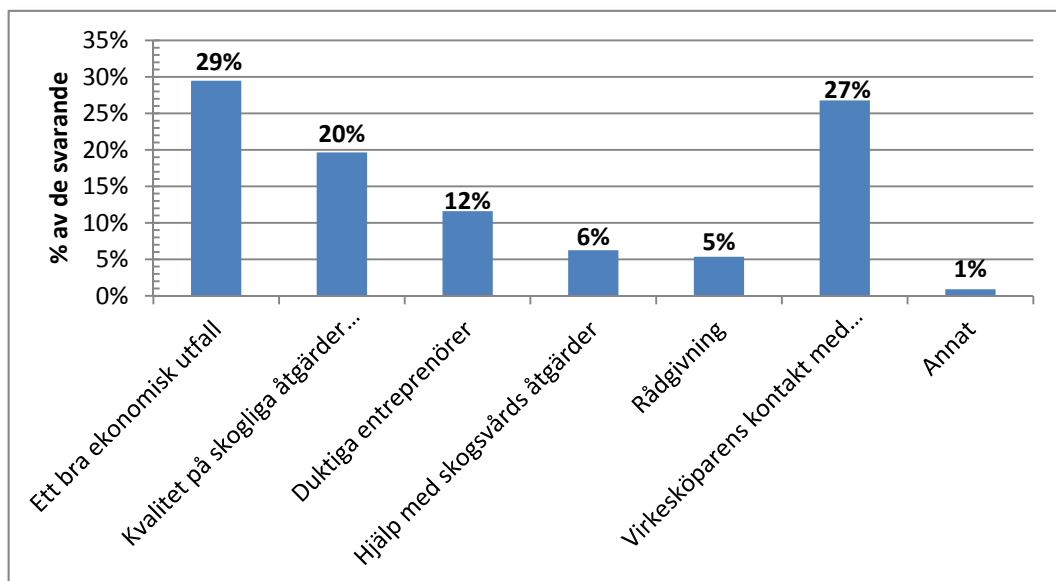
**Figur 5.19** Visar vad skogsägaren tycker om kvaliteten på den utförda åtgärden.

**Fråga 14.** "Hur nöjd var du med kontakten med SCA Skog? Gällande perioden mellan att kontraktet skrivits tills det avverkas?" 52 % av skogsägarna var nöjda med kontakten mellan virkesköparen och markägaren och 37 % var mycket nöjda med kontakten.



**Figur 5.20** Visar hur nöjd skogsägaren är med kontakten med SCA Skog.

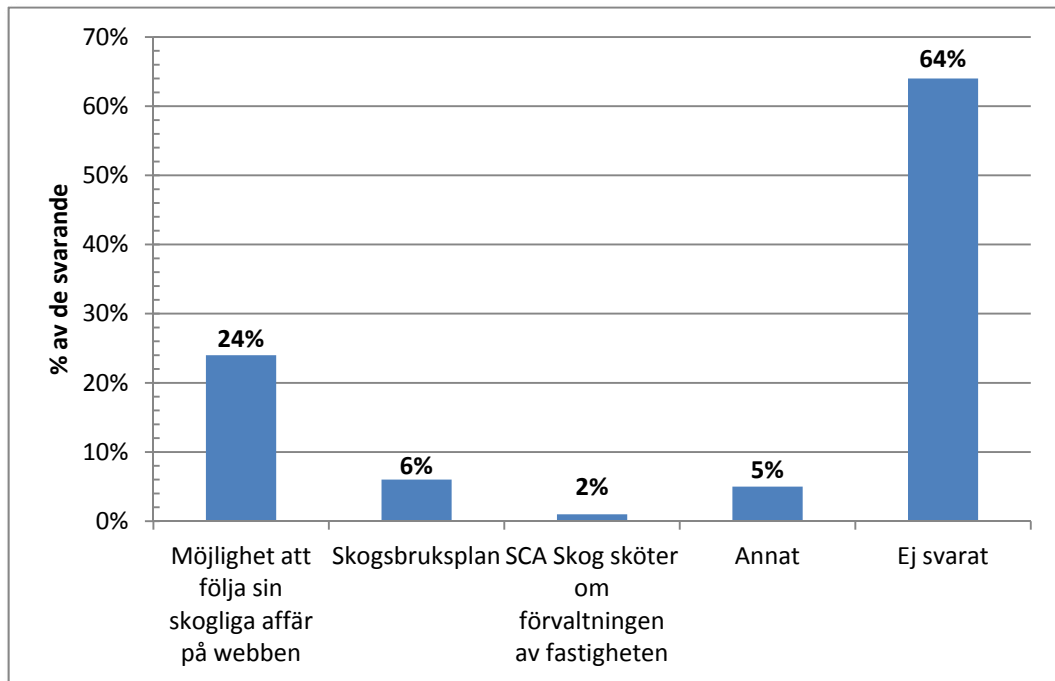
**Fråga 15.** "Vad värderar du högst med ett samarbete med SCA Skog?" Det finns tre saker som skogsägarna värderar högst när det gäller samarbetet med SCA Skog. Den första är det ekonomiska utfallet. Det ansåg 29 % av de svarande skogsägarna. Tätt följd med 27 % så är det virkesköparens kontakt med kunden och för 20 % av de svarande är kvaliteten på de skogliga åtgärderna.



**Figur 5.21** Visar vad skogsägarna värderar mest med ett samarbete med SCA Skog.

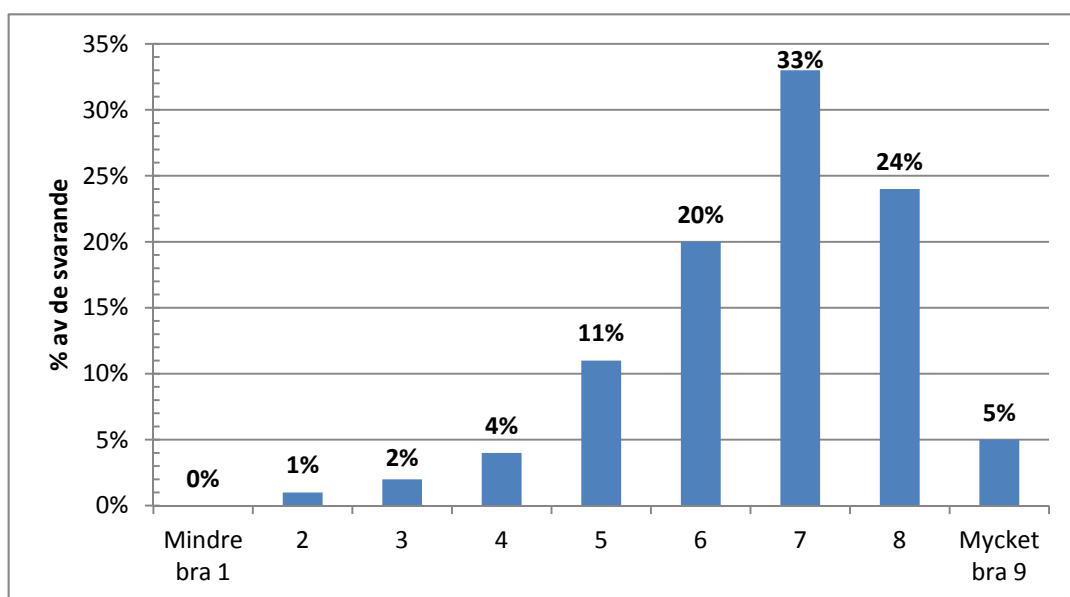


**Fråga 16.** "Vad anser du att SCA Skog saknar för tjänster?" Av de 24 som svarat på frågan, var det 24 % som ville ha möjlighet att följa sin skogliga affär på webben. 6 % ville få skogsbruksplaner och 2 % att SCA Skog sköter om förvaltningen av fastigheten.



**Figur 5.22** Visar Vad skogsägaren tycker att SCA Skog saknar för tjänster.

**Fråga 17.** "Vilket helhetsbetyg skulle du ge SCA Skog?" På den här frågan kunde skogsägaren svara på en skala mellan 1 till 9 och där 1 var det sämsta och 9 högsta betyg. 55 stycken valde att svara på den frågan och resultatet blev ett medeltal på 6,3.



**Figur 5.23** Visar vad skogsägaren ger för helhetsbetyg av SCA Skog.



## 6. DISKUSSION

### 6.1 Konstruktion och utformning av enkät

Betraktar man enkäten så ser man att vi har försökt att konstruera den så enkel och lättförståelig som möjligt men även inte alltför omfattande, antalet frågor begränsades till 17 stycken totalt. Då det finns stora farhågor att den som ska svara på enkäten helt inte orkar lägga ner den tid som behövs för att fylla i den då det blir för många frågor att svara på. Trots detta så verkar det som att en del ändå haft problem med att fylla i enkäten, eller så har de helt enkelt inte förstått frågorna eller inte orkat bry sig. En annan faktor när det gäller enkäter är anonymiteten i undersökningen. I den här enkäten valdes att den svarande skulle få vara helt anonym för att de skulle kunna svara helt ärligt och öppet på frågorna. Detta även för att undanröja ännu en faktor som skulle kunna påverka den slutgiltiga svarsfrekvensen.

Enkäten var uppdelad i olika avsnitt. Det första avsnittet demografi handlar om den svarandes kön, ålder, om de bor på fastigheten, hur många delägare, hur stor area fastigheten har och hur ofta det avverkas på fastigheten. Andra avsnittet belyser hur affärsförhållandena hos den svarande är. Sista avsnittet handlar om de svarande som anlitat SCA Skog någon gång tidigare och hur nöjda de blev med dessa kontakter.

### 6.2 Insamling och svarsfrekvens

Tiden då det första utskicket gjordes var den 20 mars 2012. Då skickades det ut 400 enkäter runt om i landet till skogsägare som har sitt skogsinnehav inom Norrbottens förvaltningsområde. En påminnelse skickades ut relativt fort efter det första utskicket för att den svarande skulle ha kvar den enkät de fick tidigare. Målet var satt att vi skulle få in en svarsfrekvens på 50 %. Den slutgiltiga svarsfrekvensen blev 44 %, vilket kan ses som lågt, men resultatet gav ändå en tydlig inblick i hur fastigheterna drivs och skogsägarnas syn på SCA Skog. En bidragande orsak till den låga svarsfrekvensen visade sig dock vara att vissa av de tillfrågade personerna avlidit och där ingen ny huvudman registrerats på fastigheten. Vissa av de tillfrågade avböjde även per telefon eller mail att delta i undersökningen. Det jag tycker är mest förvånade var att en del visste att de ägde skog men inte var skogsinnehavet låg någonstans.

Av de svar som kom in var det 4 stycken som gav ofullständiga svar på enkäten. De fick helt enkelt tas bort från undersökningen. Nu i efterhand kan man se att om enkätundersökningen skulle ha varit helt tillförlitlig så hade det krävts ett större utskick.

## 6.3 Enkäten

Skulle man ta fram en profil av en skogsägare som skulle representera resultatet utifrån enkätundersökningen så skulle man få fram att det är en Man som är i 50-60 års ålder och han bor inte på sin skogsfastighet. Han skulle vara ensam som äger skogsinnehavet och arealen på fastigheten skulle ligga på 101-200 hektar. Avverkningen skulle ske inom varje 5 årsperiod och då skulle virket säljas som en avverkningsrätt. Han skulle leverera till Sveaskog och anledningen att han inte levererat till SCA Skog är för att andra aktörer har bättre priser samt att han har bättre relationer till dessa.

Undersökningens demografiavsnitt tycker jag speglar verkligheten ganska bra. I dagsläget ligger den typiska skogsägarens ålder relativt högt, då medelåldern ligger mellan 50 -70 år. Vilket även tidigare examensarbete av Christoffer Berg; "Enkätundersökning hos markägare inom SCA Skog Ångermanlands skogsförvaltning" visat. Även Skogsstyrelsens statistik för Norrbottens län 2011 visar att så är fallet. De yngre skogsägarna kan jag tyvärr inte dra någon slutsats om, då de är alldeles för underrepresenterade i undersökningen.

Tittar man på könet på skogsägaren är det fortfarande männen som dominerar med sitt ägande. Men det har visat sig att antalet kvinnor som är eller blivit skogsägare har ökat på de senaste åren. Det kan bero på att de får ta över efter sina föräldrar eller efter maken när dessa lämnat jordelivet.

Ca 51 % av skogsägarna i undersökningen uppgav att de inte bor på sin skogsfastighet medan 49 % bor på eller i närheten av skogsfastigheten. Det man nog kan ana är att i framtiden när det skett en generationsväxling i ägandet på skogsfastigheten är att de yngre skogsägarna inte kanske vill bo i samma utsträckning på fastigheten utan söker sig in till storstäderna. Då är det viktigt att kunna bidra med sådana tjänster att det blir lätt för skogsägaren att kunna ha kontroll på sin skogsfastighet samt sina skogliga affärer. Då passar SCA Skogs PLUS Plan samt webbsidan Min Skog där skogsägare som säljer och levererar virke till SCA Skog kan ansluta sig för att enklare att ha kontroll på sin virkesaffär.

Tittar man på skogsägarnas affärsförhållande till SCA Skog så visar det sig att 57 % av skogsägarna i undersökningen levererar helst sitt virke som avverkningsuppdrag.

I undersökningen ställdes det en fråga om skogsägarna förut hade levererat sitt virke till SCA Skog och hela 65 % uppgav att de inte hade levererat tidigare till SCA Skog. Frågan därpå var vem de då levererat till så kan man konstatera att Sveaskog har de största procenten av skogsägarna och som nummer två kommer Norra Skogsägarna och på tredje plats kommer SCA Skog. Varför levererar skogsägarna främst till Sveaskog? Det kan bero på många faktorer, men ett som är klart är att Sveaskog är väl etablerat med sitt stora markinnehav. Samt att för något decennium sedan var Sveaskog en stor arbetsgivare för många i

Norrbotten. Detta kan ha en effekt på varför skogsägaren väljer att leverera till just Sveaskog.

Det är inte bara de stora virkesaktörerna som tar mycket av marknadens virke. Slår man ihop de andra alternativen såsom Billerud Skog, Stenvalls Trä, Setra, Holmen Skog, Martinsson och andra bolag som skogsägarna uppgivit (BAC, Älvsbyhus, Jörnträ, Skogssällskapet, Stora Enso, Lillkågesågen och Lundberg Trä) så kommer man upp till att 35 % av skogsägarna i undersökningen levererar till andra än SCA Skog.

För att ta reda på vilken orsaken är att skogsägarna inte levererat till SCA Skog ställdes en sådan fråga och då är det tre alternativ som sticker ut: andra aktörer har bättre priser (31 % av skogsägarna), bättre relation till annan aktör (27 %) och SCA Skog har aldrig tagit kontakt med mig (27 %). Som man ser så är det som allting annat här i världen så styr ofta pengarna vilket val av aktör som skogsägarna väljer. Relationen mellan parterna är någonting som skogsägaren också håller högt när det kommer till att välja samarbetspartner. Många av de som är medlem i skogsägarföreningen har avböjt till denna enkätundersökning per telefon eller mail. Detta visar på att det är fler skogsägare som är medlem i skogsägarföreningen än vad som framkommer i undersökningen.

Några kommentarer till frågan varför de avstått att leverera till SCA Skog så märker man att de skogsägare som haft någon negativ händelse är inte så måna om att få leverera till SCA Skog. Exempel på händelse som skett är att SCA Skog avverkade på skogsägarens mark utan att meddela det inträffande. Ett annat exempel var att man kört över en annans skogsägares mark och använt åkermarken som avlägg utan att SCA Skog frågat om lov tfrån den berörda skogsägaren. Det är sådana händelser som inte får hända om man ska upprätthålla SCA Skogs goda rykte på den hårda virkesmarknaden.

Någonting som också verkar vara av stor betydelse är att bolagen själva tar kontakt med skogsägarna, om det är för att köpa virke eller informera om SCA Skog virkespriser, tjänster framkommer ej. Om det skulle göras en enkätundersökning på någon annan förvaltning så skulle man kunna formulerat om frågan så att man fick tydligare fram vad skogsägaren menar.

De sista frågorna i enkäten var riktade till skogsägarna som någon gång anlitat SCA Skog tidigare och hur de upplever hur det fungerat och hur nöjda de var med resultatet. På fråga 11 ställdes frågan hur samarbetet uppkommit mellan skogsägaren och SCA Skog och där kom det fram att det är oftast skogsägaren själv som tar kontakt med virkesköparen.

Men det slutgiltiga svaret där bör inte alltid stämma, svaret kan tolkas på olika sätt beroende på hur virkesmarknaden ser ut. Ett exempel är att om virkespriset på marknaden är lågt så kan det i större utsträckning vara virkesköparen som tar mera kontakt med skogsägaren. Är virkespriset å andra sidan högt så kan

skogsägarna vara mera måna att ta kontakt med en virkesköpare för att sälja sitt virke.

Tittar man på vilket alternativ som fick skogsägaren att sälja/köpa tjänster av SCA Skog så visar det sig att den personliga kontakten var det viktigaste för skogsägaren. Att ha en bra personlig kontakt med den man ska göra affärer med är väldigt viktigt för båda parter för att det inte ska bli missnöje och i slutändan ett dåligt rykte för SCA Skog. Det andra alternativet var priset, och det tredje var att skogsägarna var nöjda med tidigare samarbete.

En fråga som ställdes var också hur skogsägarna upplever kvaliteten på de utförda åtgärderna (Slutavverkning, gallring, skogsvård etc.) åt de skogsägare som anlitat SCA Skog tidigare. Resultatet visar att de svarande är nöjda med det arbete som är utfört. Det är här jag anser att det viktiga är att det fungerar i hela kedjan så det inte blir något haveri där kvaliteten på något sätt blir lidande.

För att ta reda på hur skogsägaren upplever kontakten mellan de båda parterna under den tid mellan det att avverkningskontraktet skrivs och tills det avverkas, visade det sig att de flesta av skogsägarna är nöjda (52 % av de svarande) eller mycket nöjda (37 % av de svarande) med kontakten. När en virkesaffär blir av kan det hända att det drar ut på tiden när det ska avverkas på grund av dålig bärighet eller annan faktor. Då tror jag att det är viktigt att upprätthålla en kontakt med skogsägaren så att denne inte känner sig bortglömd på något vis. Att löpande uppdatera hur och när SCA Skog kommer för att avverka det virke som skogsägaren sålt kan vara en bra lösning för att bygga upp goda affärsförhållanden mellan parterna. Att SCA Skog har börjat med sin nya webbtjänst, Min Skog, gör det möjligt för skogsägare som gör affärer med SCA Skog att själva logga in på webben och se vilka åtgärder som sker på deras skog.

En fråga ställdes vad skogsägarna värdesätter mest med ett samarbete med SCA Skog så visade det att i undersökningen var det ekonomiska utfallet (29 % av de svarande) som stod som högst på prioriteten för skogsägaren. Jag tycker att det resultatet var väntat om man jämför tidigare frågor i enkäten där det visats att ju mer pengar man får ut av sitt virke desto nöjdare blir skogsägarna. På andra plats på frågan blev virkesköparens kontakt med kunden (27 % av de svarande) och på tredje plats kom kvaliteten på de skogliga åtgärderna (20 % av de svarande). Det som förvånade mig är att kontakten mellan parterna var högre prioriterat än kvaliteten på de skogliga åtgärderna. Varför det är så har jag inte en riktig bra förklaring till.

På den slutliga frågan fick skogsägarna sätta ett helhetsbetyg, graderingen bestod av en skala mellan 1 och 9. Det lägsta betyget var 1, mindre bra, och det högsta 9, mycket bra. Det visade sig att av de skogsägare, som hade anlitat SCA Skog någon gång tidigare, tycker dessa att de har fått en bra helhetsbild av SCA Skog, med ett medeltal av 6,3 på betygskalan.

## 7. SAMMANFATTNING

Detta examensarbete har gjorts i ett samarbete med SCA Skog Norrbottens skogsförvaltning. Arbetet vill visa vad markägare, som antingen bor inom Norrbottens skogsförvaltning eller utanför men har sina skogsinnehav i förvaltningsområdet, har för syn på SCA Skog och på deras skogliga tjänster som erbjuds på förvaltningen. Vidare vilka andra virkesköpande aktörer som anskaffar sitt virke inom förvaltningsområdet.

Med denna undersökning vill uppdragsgivaren ta reda på om det finns brister som kan behövas ändras eller förbättras efter rådande förhållande i Norrbottens förvaltnings område.

Litteraturstudien handlar om hur man konstruerar enkäter utifrån vad man vill ta reda på och vad man ska tänka på för att undanröja problem med enkätundersökningar.

En enkät skickades ut till 400 slumpvis utvalda skogsägare som har sitt skogsinnehav inom SCA Skog Norrbottens förvaltningsområde. Av dessa 400 så var det 181 som svarade på enkäten. 39 stycken kvinnor och 138 stycken män. Svarsfrekvensen uppgick till 44 %.

Skogsägarna fick svara på 17 stycken frågor där enkäten var uppdelad i tre delar. Den första en demografidel där den svarande anger sitt kön, ålder, om de bor på fastigheten, hur många delägare, hur stor area fastigheten har och hur ofta det avverkas på fastigheten. Andra delen belyser hur affärsförhållandena hos den svarande är. Sista delen handlar om de svarande som anlitat SCA Skog någon gång tidigare och hur nöjda de blev med resultatet. På en del frågor fanns det även plats för kommentarer.

Undersökningens svar visar att den genomsnittliga skogsägaren skulle vara en man i 50-60 års ålder och han skulle inte bo på sin skogsfastighet, han skulle vara ensam som ägare av skogsinnehavet och arealen på fastigheten skulle ligga på 101-200 hektar. Avverkningen skulle ske inom varje 5 årsperiod och då skulle virket säljas som en avverkningsrätt. Han skulle leverera till Sveaskog.

65 % av de svarande hade inte levererat till SCA Skog tidigare. Orsaken till det är högre priser från andra och bättre relation till annan aktör.

Andra aktörer som anskaffar virke inom Norrbottens förvaltningsområden är Sveaskog, Norra Skogsägarna, Stenvalls Trä, Martinsson, Billerud Skog, Setra, Holmen Skog, BAC, Älvsbyhus, Jörnträ, Skogssällskapet, Stora Enso, Lillkågesågen och Lundberg Trä).

Av skogsägarna som någon gång anlitat SCA Skog är största delen nöjd med samarbetet.





## 8. KÄLLFÖRTECKNING

### 8.1 Internetdokument

Länk A: SCA (2012). SCA.com.

Tillgänglig: <http://www.sca.com/>

[2012-03-27]

Länk B: SCA Skog (2012).

Tillgänglig: <http://www.sca.com/sv/skog/om-sca-skog/>

[2012-03-27]

Länk C: SCA Skog (2012).

Tillgänglig: <http://www.sca.com/sv/skog/press/publikationer-och-presentationer/tidningen-din-skog/>

[2012-04-27]

Länk D: SCA Skog (2012).

Tillgänglig: <http://www.sca.com/sv/skog/for-skogsagaren/-vara-tjanster/plus-forvaltning/>

[2012-04-30]

Länk E: SCA Skog (2012).

Tillgänglig: <http://www.sca.com/sv/skog/for-skogsagaren/-vara-tjanster/plus-plan/>

[2012-04-30]

Länk F: SCA Skog (2012).

Tillgänglig: <http://www.sca.com/sv/skog/for-skogsagaren/-vara-tjanster/plus-avverkning/>

[2012-04-30]

Länk G: SCA Skog (2012).

Tillgänglig: <http://www.sca.com/sv/skog/for-skogsagaren/-vara-tjanster/plus-gallring/>

[2012-04-30]

Länk H: SCA Skog (2012).

Tillgänglig: <http://www.sca.com/sv/skog/for-skogsagaren/-vara-tjanster/plus-skogsvard/>

[2012-04-30]

## 8.2 Referenser

Trost, J (2001). *Enkätboken*. 2:a uppl. Lund: Studentlitteratur

Kylén, J (2004). *Att få svar: intervju, enkät, observation*. 1:a uppl. Stockholm: Bonnier Utbildning AB

Berg, Christoffer. (2011). *Enkätundersökning hos markägare inom SCA Skog Ångermanlands Skogsförvaltning*. Examensarbete nr 15, 2011.

Christensen Lars, Engdahl Nina, Gräås Carin, Haglund Lars,( 2010), *Marknadsundersökning: en handbok*

## 9. BILAGOR

### 9.1 Följebrev



## Hej Skogsägare

Jag heter Per Nilsson och läser på Skogsmästarskolan i Skinnskatteberg. Som en avslutande del i min utbildning gör jag nu ett examensarbete i samarbete med SCA Skog AB Norrbottens skogsförvaltning.

Med denna enkätundersökning vill vi ta reda på vad du som skogsägare har för syn på SCA Skog och deras skogliga tjänster.

I den här undersökningen blir du anonym då du inte uppger ditt namn. Inte heller är enkäten eller svarskuverten märkta med något nummer. Enkäten kommer att skickas ut till 400 skogsägare inom Norrbottens Skogsförvaltning. Det tar uppskattningsvis ca 5-10 minuter för dig att fylla i enkäten.

Jag är väldigt tacksam om du vill hjälpa mig att fylla i enkäten och skicka tillbaka den till mig i det medföljande svarskuvertet som är frankerat. Det är min förhoppning att du som skogsägare vill hjälpa mig så att jag ska kunna få ett så bra underlag för mitt examensarbete som möjligt. Sista inskicknings datum är den **3 april 2012.**

Tack för din medverkan

*Per Nilsson.*

Kontakta mig gärna om det dyker upp några frågor eller funderingar gällande enkäten. Jag nås på: Mobiltelefon: 070-XXXX XX eller på E-post: @stud.slu.se

## 9.2 Enkäten



### Marknadsundersökning för skogsägare inom SCA skog Norrbottens förvaltningsområde.

1. Är du...  Kvinna  Man

2. Hur gammal är du?

- Yngre än 30
- 30 – 49
- 50 – 69
- 70 äldre

3. Bor du på fastigheten?

- Ja
- Nej

4. Hur många delägare är ni på fastigheten?

- 1
- 2
- 3
- mer än 4

5. Ange er skogsmarks areal i hektar.

- 0 – 40
- 41 – 100
- 101 – 200
- 201 – 300
- 301 – 400
- Mer än > 400

6. Hur ofta avverkas skog för försäljning på er fastighet?

- Varje år
- Inom varje 5 års period
- Inom varje 10 års period
- Mer än 10 år mellan Avverkningarn

**7. Hur säljer du ditt virke oftast?**

- Avverkningsuppdrag (pris efter prislista)       Rotpost (fast pris)       Leveransvirke (Avverkar själv)

**8. Har du levererat till SCA Skog förut, och när var det sist du gjorde det?**

- Har ej levererat till SCA Skog tidigare  
 1 år sedan  
 Mellan 2 till 5 år sedan  
 Mellan 5 till 10 år sedan  
 Mer än 10 år sedan

Kommentar:.....

**9. Vilken aktör har du levererat mest till det senaste 10 åren?**

- Sveaskog  
 SCA Skog  
 Norra skogsägarna  
 Billerud  
 Stenvalls trä  
 Setra  
 Holmen Skog  
 Martinsson  
 Annan: .....

**10. Vad var orsaken att du inte valde att leverera till SCA Skog?**

- Har ej hört talas om SCA Skog  
 SCA skog har aldrig tagit kontakt med mig  
 Andra aktörer har bättre priser  
 Andra aktörer har bättre service och utbudet av tjänster  
 Bättre relation till annan aktör  
 Har ej haft något intresse av att ha kontakt med SCA Skog

Kommentar: .....

Följande frågor handlar om SCA Skogs verksamhet. Har du inte haft kontakt med SCA Skog tidigare behöver du ej fylla i följade frågor.

**11. Hur uppkom ditt senaste samarbete med SCA Skog?**

- Kontaktade virkesköparen själv
- Virkesköparen tog kontakt med mig
- Genom skogsdag
- Annat:.....  
.....

**12. Vad fick dig att sälja/köpa tjänster av SCA Skog?**

- Tradition
- Personlig kontakt
- Säkra betalare
- Tips från annan skogsägare
- Priser
- Kvalitet
- Nöjd med tidigare samarbete
- Annat:.....  
.....

**13. Hur upplever du kvaliteten på den åtgärd (Slutavverkning, gallring, skogsvård etc.) som är utförd av SCA Skog?**

- Missnöjd     Delvis missnöjd     Nöjd     Mycket nöjd

Kommentar: .....  
.....



## 9.3 Kommentarer från enkäten

Här är kommentarer som skrevs på enkäterna av skogsägarna.

Fråga 8. *"Har du levererat till SCA Skog förut, och när var det sist du gjorde det?"*

- Skrivit kontrakt men ej avverkat än.
- SCA Har inga marker här och har inte haft verksamhet mer än 10 år sedan.
- Slutavverkning.
- Har varit ägare av fastigheten i ca 10 år.
- Har ej varit skogsägare så länge.
- Leveransvirke.
- Stormfälld skog 2011.
- Funkade kanonbra.
- Jag är medlem i Norra Skogsägarna jag anlitar dem.
- Det var min far som sålde senast.

Fråga 9. *"Vilken aktör har du levererat mest till det senaste 10 åren?"*

- BAC.
- 1. Norra, 2. Holmen, 3. Martinsson.
- Ingen.
- Ej avverkat för försäljning.
- Skogssällskapet.
- Älvsbyhus.
- Stora Enso.
- Privat.
- Privat. Tidigare när min man (avliden) och min far sålde till dåvarande Modo.
- Jörnträ.
- Har ej levererat tidigare.
- Skogssällskapet.
- Stora Enso.
- Lillkågesåg.
- Lundberg Trä.

Fråga 10. *"Vad var orsaken att du inte valde att leverera till SCA Skog?"*

- SCA Skog avverkade på min mark utan att meddela mig!
- SCA har tillhört top-3, men aldrig varit högst i budgivningen.
- Delägare i Norra Skogsägarna.
- Dåliga köpare i Norsjö tidigare.
- Har levererat 1 gång till Sveaskog.
- Har en fastighet med mycket stolpskog som endas Norra Skogsägarna har i sitt sortiment. Därför har det fått köpa skogen.



- Bättre entreprenörer, personligare kontakt, anpassade maskiner för gallring.
- Det saknas någon uppköpare här.
- Har råkat bli skogsägare.
- Jag har försökt ta kontakt med SCA en gång det gick dåligt den gången. Men de ska nog få en ny chans.
- Har inte blivit att kontakta SCA.
- Den private Hilding Burman AB har gått ryckte kör i omgivningen.
- Har erbjudit och begärt offert. SCA har också varit med i budgivningen. Jag har sålt till den som hade högsta bud.
- Har intresse av att Norra Skogsägarna sågverk i Kåge är kvar det är ca 1 mil från min skog.
- Det har varit lätt och smidigt med "Norra".
- Skulle vara en orsak att man ej har Klentimmer som sortiment.
- Vid gallring är förtroendet för köparen, entreprenör och maskinist mycket viktigt i omvänd ordning viktigare än priset.
- Fastigheten ligger i Bygdsiljum där Martinsson ligger.
- + Att SCA avverkade på grann skiftet fällde träd och körde över min mark och använde åkermarken till avlägg, lämnade tråden till att förstöras. Utan att meddela eller fråga mig!
- Slumpen.
- Vår far hade kontakten med Sveaskog.
- Medlem i Norra Skogsägarna.

Fråga 11. *"Hur uppkom ditt senaste samarbete med SCA Skog?"*

- Genombud på rotpost.
- Stormfälld skog.
- Anbud rotpost.
- Jakt.

Fråga 12. *"Vad fick dig att sälja/köpa tjänster av SCA Skog?"*

- Mycket bra virkesköpare.
- Högsta budet på rotposten.
- Fans inget alternativ när Modo slutade inom området. Hade valt dem om det gått.
- De har kontor på min hemort.
- Harry Kemi, Masungsbyn Norrbotten.

Fråga 13. *"Hur upplever du kvaliteten på den åtgärd (Slutavverkning, gallring, skogsvård etc.) som är utförd av SCA Skog?"*

- Underröjning bristfällig.
- Ett för stort uttag, enligt mitt tycke vid senaste gallring.
- De har inte haft några avverkningsuppdrag.

- Köp av virke vid väg.
- Missat på uträkningen av kubik. Räknade 20 % mer än verklighet.
- Då sålde jag Lev, virke.
- 10 ha slutavverkning, höga stubbar (kanske berodde av snöig vinter 80-talet).

Fråga 14. *"Hur nöjd var du med kontakten med SCA Skog? Gällande perioden mellan att kontraktet skrivits tills det avverkas?"*

- Har ej sett någon skillnad fast jag är kvinnlig skogsägare och det känns bra.
- Virket hämtades ej i tid.
- SCA kontaktade ej skogsstyrelsen ang. avverkning. Polisen kontaktade oss skogsägare??!!!!
- Hade inte själv så mycket inblandning i affären på 80-talet

Fråga 15. *"Vad värderar du högst med ett samarbete hos SCA Skog?"*

- Kunde vara bättre ekonomiskt utfall.
- Lokal kännedom.

Fråga 16. *"Vad anser du att SCA Skog saknar för tjänster?"*

- Inget?
- Inget jag saknar.
- Ingenting de följer alla avtal som vi har kommit överens om.
- Vad jag hört "Nöjda säljare"

Fråga 17. *"Vilket helhetsbetyg skulle du ge SCA Skog?"*

- Kan ej betygsätta då dom inte haft några avverkningsuppdrag.
- Tack vare samtal angående plantering och ev. avverkning.