



SKOGSMÄSTARPROGRAMMET

Examensarbete 2009:23

Betydelsen av skogsbruksplaner som verktyg vid anskaffning av virke

The importance of forest management plans as a tool to obtain wood



Johan Harrysson

FÖRORD

I Skogsmästarprogrammet ingår ett kandidatarbete på C-nivå som motsvarar 15 hp. Detta examensarbete handlar om betydelsen av skogsbruksplaner som verktyg vid anskaffning av virke.

Mitt intresse för skoglig planering och skogsskötsel gjorde att jag först kontaktade Christian Bergman (marknadschef Stora Enso Skog AB). Det ledde så småningom vidare till ett uppstartsmöte där bakgrund, syfte och frågeställningar togs fram. Som uppdragsgivare till detta examensarbete står alltså Stora Enso Skog AB.

Jag vill passa på att tacka Christian Bergman för en bra projektidé och upplägg, min huvudhandledare Michael Larsson (virkesköpare Stora Enso Skog AB) för tips o råd, Staffan Stenhag (kursledare SLU) för hjälp med forskningsmetodik och till sist min handledare Börje Börjesson på SLU, Skogsmästarskolan i Skinnskatteberg.

Söderbärke i oktober 2009

Johan Harrysson

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

FÖRORD	- 1 -
INNEHÅLLSFÖRTECKNING	- 3 -
ABSTRACT	- 5 -
1 INLEDNING.....	- 7 -
1.1 Bakgrund.....	- 7 -
1.2 Syfte	- 7 -
1.3 Frågeställningar att besvara	- 7 -
1.4 Litteraturbakgrund	- 7 -
2 MATERIAL OCH METODER.....	- 9 -
2.1 Arbetsmetodik	- 9 -
2.2 Kvalitativa intervjuer	- 9 -
2.3 Genomförande av intervjuer	- 10 -
3 RESULTAT AV INTERVJUER.....	- 11 -
3.1 Hur påverkas relationen och diskussionen mellan inköpare och skogsägare om det finns en skogsbruksplan att utgå ifrån.....	- 11 -
3.2 Hur påverkas skogsägarernas avverkningsbenägenhet när det finns en skogsbruksplan.....	- 14 -
3.3 Vilka skillnader i arbetssätt finns hos inköparen om det finns en plan jämfört om det inte finns en	- 15 -
3.4 Hur påverkas en skogsägarnas "trogenhet mot virkesinköparen" om det finns en plan jämfört om det inte finns en.....	- 18 -
3.5 Bidrar en plan till ett mer kontinuerligt flöde av virkesvolymerna från en skogsfastighet oavsett konjunkturläge?.....	- 19 -
3.6 Hur kan man som ledning följa upp hur effektivt en inköpare tar tillvara på de avverkningsmöjligheter som finns i en plan?	- 20 -
3.7 Hur påverkar ägarförhållandena hos skogsägarna variationen till hur mycket skogsbruksplaner som säljs.....	- 20 -
3.8 Skogsbruksplaner – Övriga aspekter inom marknadsföring och tillämpning	- 21 -
4 DISKUSSION	- 23 -
4.1 Material och metoder	- 23 -
4.2 Intervjuerna	- 23 -
4.3 Slutsatser av intervjuerna	- 23 -
4.4 Förslag och idéer	- 24 -
5 SAMMANFATTNING	- 27 -
6 KÄLLFÖRTECKNING	- 29 -
6.1 Litteratur och publikation.....	- 29 -
6.2 Personlig kommunikation	- 29 -
7 BILAGOR.....	- 31 -
Intervjumall till virkesköpare.....	- 31 -

ABSTRACT

Forest management plans have been sold to private forest owners by wood supplying companies for a long time. These plans are considered to be efficient tools to identify measures and wood volumes, and are simply a starting point for discussions between private forest owners and round wood purchasers. However, large variations are observed between different purchasers, in their usage of the plans.

The purpose of this report is to identify to what extent a forest management plan can promote an increase in the amount of wood which a round wood purchaser can obtain and to find differences in the way of using the plans between different wood purchasers. Furthermore, the purpose is also to analyse if varying owner structures can be underlie variations in the selling of forest management plans.

Qualitative interviews with nine of Stora Enso's round wood purchasers were performed. The interviews was recorded and put together in a document for further analysis.

The conclusion of the interviews is that forest management plans has been and will continue to be a powerful tool in wood supplying business. It is however, important that the development do not stagnate and that the research must continue to meet the demands from future private forest owners.

The result in the report shows that private forest owners who have bought forest management plans from Stora Enso are generally considered to be a stable and important group of wood suppliers. The goal should thus be to increase the amount of private forest owners who has a forest management plan.

Keywords: Forest management plan, wood supply

1 INLEDNING

1.1 Bakgrund

Virkesköpande bolag har i varierande utsträckning sedan länge sålt skogsbruksplaner till privata skogsägare. Vid virkesköp anses skogsbruksplaner vara ett effektivt verktyg att identifiera skogsskötselåtgärder och virkesvolym, då det är en enkel utgångspunkt för diskussion mellan skogsägare och virkesköpare. Potentiellt innebär planen en möjlighet till en mycket stor insyn i fastigheten och på så sätt en möjlighet till att bygga en stark relation till skogsägaren. Variationen i hur mycket olika inköpare arbetar med att sälja planer är dock stor.

1.2 Syfte

Syftet med denna studie är att identifiera i vilken grad en skogsbruksplan bidragit till att öka en virkesköpares anskaffade volym och vilket arbetssätt som använts. Dessutom analysera om det finns skillnader mellan olika ägarförhållanden om de i så fall kan vara en rimlig grund till variationer i hur mycket skogsbruksplaner som säljs.

1.3 Frågeställningar att besvara

1. Hur påverkas relationen och diskussionen mellan inköpare och skogsägare om det finns en skogsbruksplan att utgå ifrån?
2. Hur påverkas skogsägares avverkningsbenägenhet när det finns en skogsbruksplan?
3. Vilka skillnader i arbetssätt finns hos inköparen om det finns en plan jämfört om det inte finns en?
4. Hur påverkas en skogsägares "trogenhet mot virkesinköparen" om det finns en plan jämfört om det inte finns en?
5. I vilken utsträckning bidrar en plan till ett mer kontinuerligt flöde av virkesvolym från en skogsfastighet oavsett konjunkturläge?
6. Hur kan man som ledning följa upp hur effektivt en inköpare tar till vara på de avverkningsmöjligheter som finns i en plan?

1.4 Litteraturbakgrund

- I ett examensarbete av Henrik Svensson, SLU Uppsala 2002, undersöks om den skogliga aktiviteten förändrats när skogsägarna fått tillgång till nya skogsbruksplaner och pcSKOG gård. Under perioden 2000-2003 erbjöds delägarna i Älvdalens besparingskog att kost-

nadsfritt nya skogsbruksplaner och dataprogrammet pcSKOG gård till sina privata fastigheter. Resultatet visar en stor förändring i skoglig aktivitet. Skogsägarna hade tidigare en låg aktivitet i skogen, men planerna har resulterat i en omfattande ökning av alla aktiviteter som undersökts. Till exempel har gallring och röjning ökat med 115% respektive 320% och slutavverkningen ökat med 145% (Svensson, 2002).

- En enkätundersökning i Jönköpings län genomfördes 1995 och syftar till att ta reda på om skogsägare var intresserade av att förnya sina gamla skogsbruksplaner när de blev inaktuella. De flesta som hade en skogsbruksplan (76%) var väldigt nöjda med planen och ansåg att uppgifterna var pålitliga. Trots detta var det 80% av skogsägarna med fastigheter mellan 25-50 ha och nästan 60% av skogsägarna med fastigheter på 50-100 ha som inte skulle förnya sina planer (Frisk & Scholander, 1995).
- I ett examensarbete av Jörgen Bergh, SLU Uppsala 2006, analyseras situationen på virkesmarknaden, samt att det ges en bild av vad skogsägarna tycker om Sveaskogs inköpsverksamhet. En enkätundersökning genomfördes som omfattade 250 privata skogsägare i Dalarna, Uppland, Västmanland och Södermanland. Syftet var även att ge nya infallsvinklar till skogsbolaget i sitt fortsatta utvecklings- och strukturarbete av köpverksamheten och hur servicen mot privata skogsägare kan förbättras och tydliggöras. Slutsatser som framkom är bland annat att erbjudanden som knyter skogsägaren långsiktigt till företaget är till exempel rabatterade skogsbruksplaner. Långsiktigheten ger inköparna bra kunskap om skogstillståndet och goda möjligheter till bra rådgivning. Rådgivning bör fokuseras inom områdena skogsvård, avverkning, skogsbruksplaner och skogsskötsel oavsett ägarkategori. Bland utboägda fastigheter finns en tendens att avverkningsrådgivning och skogsbruksplaner väcker extra intresse jämfört med de som bor på fastigheten. Man kanske endast besöker fastigheten ett fåtal gånger per år, därför är dessa två kategorier väldigt intressanta (Bergh, 2006).
- I en studie av med namnet: *Åtgärdsbeslut i skogsbruket*, SLU Uppsala 2008, redovisas prognosmodeller för skogsägarnas beteende med avseende på beslut om plantering, röjning, gallring och slutavverkning. Ett hjälpmedel som brukar relateras till aktiviteter i skogen är innehav av skogsbruksplan, ju modernare plan desto större förväntad samverkan med ovan nämnda aktiviteter. Betydelsefullt är sannolikt att en extern, skogsutbildad planläggare ger åtgärdsförslag och därigenom påverkar skogsägarens beslut. Sedan kan man fråga sig om planinnehav stimulerar aktivitet eller om aktivitet medför att skogsägaren skaffar en skogsbruksplan. Sannolikt föreligger båda situationerna, men hos olika skogsägare (Eriksson, 2008).

2 MATERIAL OCH METODER

2.1 Arbetsmetodik

Det finns olika varianter av praktiskt utredningsarbete. I denna studie har jag valt att lägga upp och utföra arbetet enligt ”metoder för undersökande arbete sjustegsmodellen” (Burell & Kylén, 2003). Metoden har hjälpt mig att fokusera och strukturera arbetet, vilket varit viktigt för planering och genomförande i de olika sju stegen:

- Bakgrund
- Inriktning
- Detaljplan
- Insamling
- Sammanställning
- Analys
- Slutsats

Det undersökande arbetssättet går ut på att kombinera struktur och kreativitet. ”Det behövs en arbetsgång för att veta vad som ska göras, det hjälper till att driva på” (Burell & Kylén, 2003).

Efter en tids litteraturstudier inom det aktuella området var det dags för datainsamlingsfasen. I samråd med mina handledare valde jag att genomföra intervjuer av virkesköpare på Stora Enso Skog AB. Intervjupersoner valdes utifrån två kriterier, dels deras geografiska placeringssort inom Stora Ensos verksamhetsområde, region Nord, Öst eller Väst och dels att de på något sätt använder skogsbruksplaner som ett verktyg i sitt arbete som virkesköpare. Totalt tolv stycken intervjupersoner valdes ut, tre stycken virkesköpare och en ytterligare reserv per region (Nord, Öst och Väst). Totalt genomfördes nio intervjuer.

2.2 Kvalitativa intervjuer

Då man ska göra en studie ställs man inför frågan om man skall göra en kvalitativ eller en kvantitativ undersökning. Självfallet kan man säga att syftet med projektet måste vara avgörande för vilken slags metod man använder sig av.

Jag genomförde kvalitativa intervjuer då syftet med arbetet är att analysera skogsbruksplanen som verktyg vid virkesköp och studera vilka olika arbetsätt som använts. En kvalitativ metod används för att försöka förstå människors sätt att resonera, reagera eller för att urskilja varierande handlingsmönster (Trost, 1993).

2.3 Genomförande av intervjuer

Intervjuerna genomfördes regionvis enligt tabellen nedan på plats hos respektive persons kontor.

Tabell 1. Beskriver vilka personer som intervjuades, vilken region de tillhör samt när och var de intervjuades.

Namn	Datum	Region	Ort
Gustaf Geijer	09-06-08	Väst	Storfors
Hasse Anderson	09-06-08	Väst	Forshaga
Johan Stjernberg	09-06-09	Väst	Torsby
Tore Lund	09-06-11	Nord	Bollnäs
Per Mellqvist	09-06-11	Nord	Bollnäs
Holger Svensson	09-06-12	Nord	Rättvik
Lars Hanson	09-06-16	Öst	Enköping
Lars-Erik Vindeland	09-06-16	Öst	Tierp
Kjell-Ola Bergström	09-06-17	Öst	Ludvika (Hagge)

Inför intervjuerna förbereddes en frågemall (bilaga 1) på cirka 30-35 frågor, som stöd under intervjuerna. Frågorna var till övervägande del öppna i syfte att skapa dialog och diskussion. Det som kom upp i diskussion i form av idéer och lösa trådar kunde med fördel användas för vidare följdfrågor.

Intervjuerna varade under cirka 90 minuter per styck, vilket kändes vara i längsta laget trots många intressanta diskussioner. Frågemallen var inte känd för intervjupersonerna innan intervjuerna för att leda till mer spontana svar. Intervjuerna spelades in på vanliga kassetband med bandspelare för att jag skulle kunna fokusera på själva intervjun vid intervjutillfället, men även för att vara säker på att all information finns lagrad inför analysarbetet.

Efter att datainsamlingen var klar väntade ett arbete att sammanställa alla intervjusvar på ett objektiva och rationella sätt. Det gjordes genom att lyssna av kassetbanden fråga per fråga och skriva in allt det relevanta som sades i ett Microsoft Word dokument.

Vidare gjordes en analys av sammanställningsdokumentet där samband och ytterligheter markerades speciellt i texten och diverse kommentarer skrevs ner.

Sista fasen var att skriva och formulera en rapport enligt *”Handledning för rapportskrivning”* (Lycksell & Stenhag, 2007).

Rapporten är skriven utifrån ett skogsbolags, och virkesköparens perspektiv, inga åsikter har hämtats direkt från privata skogsägare.

3 RESULTAT AV INTERVJUER

3.1 Hur påverkas relationen och diskussionen mellan inköpare och skogsägare om det finns en skogsbruksplan att utgå ifrån

3.1.1 Relationens påverkan, i ett scenario med tillgång till en skogsbruksplan

Majoriteten av de tillfrågade anser att en skogsbruksplan förstärker relationen med skogsägaren på ett positivt sätt, då den inger en form av trygghet både för virkesköparen och skogsägaren i och med att det finns en opartisk skötselplan. En skogsbruksplan föreslår ofta återkommande skötselåtgärder och chansen ökar till att långsiktiga kundrelationer knyts. I en nyare kundrelation är planen ett extra bra stöd för båda parter. Planen är även ett bra stöd i en annan situation där inköparen är ny på distriktet och lättare kan skapa eller upprätthålla goda relationer. En anledning till kontakt och ökad insikt i fastigheten är klara fördelar som framkommer i många intervjusvar. Det kan dock påpekas, som någon nämnde, att en god relation trots allt tar lång tid att bygga upp med respekt och långsiktighet, oberoende om det finns en plan finns eller inte.

3.1.2 Diskussionens påverkan, i ett scenario med tillgång till en skogsbruksplan

De flesta svarade att skogsbruksplanen utgör en bra grund för diskussion. Den bidrar till en mer konkret diskussion och minskar eventuella missförstånd. I en nyare kundrelation är planen ett extra bra stöd för båda parter, skogsägaren och virkesköparen pratar om samma sak när det går att urskilja avdelningar i planens karta. Ökad diskussion är också kännetecknade, förantlett av ökat intresse från skogsägarens sida för skogsskötsel som på sikt leder till ökad aktivitet på fastigheten. Planens sammanställning visar på årlig tillväxt på fastigheten, vilket leder till att skogsägarnas förståelse ökar för att skogen växer. Dessutom nämnde någon att planen ger mer fokus på åtgärder, alltså att man snabbare landar i en konkret diskussion om skötselåtgärdernas omfattning och tidpunkt etc.

3.1.3 Övriga mervärden förutom virkesfångst som en plan för med sig

Övriga mervärden för virkesköparen är att man snabbt får stor och värdefull information om leverantörens fastighet. Detta minskar onödigt fältarbete och sparar därmed mycket tid som istället kan läggas på diskussion och

värdefull kontakt med markägaren. Helhetssynen över fastigheten gör att virkesköpare har mindre benägenhet att missa bestånd som borde samordnas vid en tidpunkt. Dessutom ökar chansen att få med skogsvården i virkesaffären, vilket skapar välskötta bestånd för framtiden och en helhetssyn som i sig skapar förtroende. På samma sätt angav en av köparna att han får det lättare att få med naturvården och annat hänsynstagande vid planering av avverkningar. Två av de mindre erfarna köparna tyckte att befintliga och uppdaterade planer var mycket värda när de kommit som nya till virkesköpartjänsterna, vilket är ett mervärde att poängtera.

För skogsägare finns även många mervärden såsom större möjlighet till företagekonomisk planering av inkomster, utgifter och skatter. Möjlighet till rationellare skogsbruk med till exempel mindre flyttkostnader för maskiner. Rätt åtgärd i rätt tid och högre avkastning, är även det fördelar för skogsägaren.

Sammanfattningsvis framkommer även att det är lättare att komma till en affär. Lättare, smidigare och tidsbesparande är ord som ofta förekommit under intervjuerna under den här rubriken.

3.1.4 Argument som bör föras fram till skogsägaren vid försäljning av en plan

Merparten av inköparna nämnde att markägaren får en mycket god översikt på fastigheten, en färsk åtgärdsplan och förhoppningsvis ett ”grepp” om fastigheten i sin helhet. Även rabatt på plankostnaden om skogsägaren skriver på ett samarbetsavtal eller säljer en större avverkning i samband med att planen upprättas.

”Det dåliga samvetet” är ibland en öm punkt hos en del skogsägare, okunskapen om fastigheten och dess tillstånd, kanske i kombination med ett röjningsberg. Här kan en plan användas som ett säljargument för att få ordning och reda på fastigheten.

3.1.5 Hur stor andel av skogsägarna i ditt köpområde uppskattar du har en aktuell skogsbruksplan?

De flesta av inköparna hade svårt att svara på denna fråga, antagligen är det svårt att uppskatta. På regionerna var det mycket skiftande svar, alltifrån väldigt liten andel i Rättviksområdet till cirka hälften i Bollnäsområdet. Region Östs virkesköpare angav procentandelar på cirka 50-70% och region Väst 20-50%.

Det bör tilläggas att det finns många skogsägare som har gamla och inaktuella ÖSI-planer från 80-talet och att många av de större och mer intresserade ägarna oftast har en plan.

3.1.6 Finns det skäl hos markägaren att inte ha en plan?

Majoriteten av köparna angav kostnaden som det största skälet att inte ha en plan. Vilket i stort sett är baserat på fastighetens arrondering, storlek och eventuella rabatter. Näst främsta skälet var storleken på fastigheten, alltså att det inte behövdes en komplett skogsbruksplan på en liten fastighet. Den skogsägarkategori som anser sig ha ”tillräcklig koll” på skogen är ett tredje skäl som jag fick som svar av några. En virkesköpare berättade att han träffat på skogsägare som tackat nej till en skogsbruksplan som var tänkt att framställas av Skogsstyrelsen och där ägaren var orolig att planläggaren skulle missbruka sitt uppdrag och registrera eventuella nyckelbiotoper.

3.1.7 Påverkas relationen till skogsägare på grund av vilken organisation som sålt planen?

De flesta av virkesköparna menade att det inte spelar någon större roll, men att de självklart föredrar att de själva sålt planen och därmed förhoppningsvis fått en starkare knytning till skogsägaren. Alla skogsbruksplaner som upprättas görs av en opartisk entreprenör och de levererar i stort sett samma produkt oberoende vilken uppdragsgivaren är. En köpare tillade att om det står skrivet en konkurrents företagsnamn på planen så blir han lite mer försiktig i relationen och det blir svårare för honom att etablera en kontakt då skogsägaren troligtvis har sin främsta kontakt via ett annat företag eller organisation.

3.1.8 Vad kännetecknar en skogsägare som är väl lämpad att sälja en skogsbruksplan till?

Överlag fick jag svaren att kännetecknen är: utbor (ej boende på fastigheten), de som äger minst 25 ha men ofta minst 40 ha, kanske ärvt fastigheten, har dåligt samvete för sitt skogsinnehav och är okunniga. En fördel är om det är en intresserad skogsägare, men de har oftast redan en plan. Förövrigt är det enklast att sälja en plan i samband med en virkesaffär, virkesköparen får köpa in en virkesvolym och skogsägaren får en intäkt att bland annat betala planen med. Att sälja en plan till en samägd fastighet ger ytterligare fördelar, delägarna får ett bra och behövligt diskussionsunderlag för framtida virkesaffärer.

3.2 Hur påverkas skogsägares avverkningsbenägenhet när det finns en skogsbruksplan

3.2.1 Finns det skillnader i avverkningsbenägenhet mellan de som har en plan och de som inte har en plan?

Enligt intervjuerna så ökar benägenheten till skogsvård allra främst, många skogsägare upptäcker i planen att de har ett så kallat "röjningsberg". Benägenheten till gallring ökar också märkbart, främst inom första femårsperioden av planen. Många skogsägare blir upplysta om tätvuxna bestånd där potentialen oftast ändå är god. Att gallring inte ger något större nettoresultat, förenklar det företagsekonomiska med att balansera intäkter och kostnader för skogsägaren.

Avverkningsbenägenheten till slutavverkningar påverkas mer indirekt av planen och mer av ekonomiska skäl. Enligt inköparna är nyckeln att få köpa slutavverkningar ofta skogsvården, främst röjning. Kostnaderna för röjningen kräver en intäkt och då finns pengarna att hämta i slutavverkningarna. Sammanfattningsvis är det alltså inte planen som i någon större utsträckning styr tidpunkt för slutavverkning. Ekonomiska faktorer, såsom virkespriser och rädslan från vissa skogsägare att betala för mycket skatt styr desto mer.

Det framkom även att skogsbruksplaner innehållande delar med sammanställningar om tillväxt per år, har en gynnsam påverkan på skogsägarens förståelse för att tillväxten på fastigheten i många fall är större än föreslagna avverkningar. Detta borde påverka skogsägarens syn på att skogen inte "tar slut" fast man avverkar enligt plan.

3.2.2 Förkommer det att planen för med sig nackdelar när det gäller avverkningsbenägenhet?

De flesta av virkesköparna kunde inte nämna några direkta nackdelar, men några aspekter framkom trots allt. Till exempel när planläggaren eftersträvat en jämna trappa i åldersfördelning på en fastighet, vilket skapar fler avverkningstillfällen och mer fältarbete. Ett annat förekommande fall är när det står "ingen åtgärd" i planen och virkesköparen har en annan uppfattning än planläggaren. Då blir det svårare att övertala skogsägaren, speciellt om skogsägaren har mycket stor tilltro till planen och dess tidpunkt för åtgärder, vilket ofta är fallet.

3.3 Vilka skillnader i arbetssätt finns hos inköparen om det finns en plan jämfört om det inte finns en

3.3.1 Arbetssättet när virkesköpare själva sålt planen till skogsägare

Bland virkesköparna var arbetssättet mycket varierande på grund av en mängd faktorer. De flesta svarade ändå att de först försöker att boka ett möte med skogsägaren som de nyligen sålt en plan till. Vid det tillfället går de tillsammans igenom planen i sin helhet och förklarar och diskuterar åtgärdsförslagen. Ibland görs en enklare sammanställning av de åtgärder som ligger närmast i tiden främst för röjning och gallring, detta gör det enklare och mer överskådligt för skogsägaren. Det gäller att föra en dialog, vara ödmjuk och lyssna på skogsägarens önskemål, behov av pengar, erbjuda tjänster och visa intresse för just deras fastighet. Ibland görs ett besök i skogen, med fördel tillsammans med skogsägaren där prioriterade bestånd kontrolleras okulärt.

Vid kontakt med skogsägaren efter några år är det bra att kunna följa upp åtgärderna, fråga vad som gjorts på egen hand och försöka öka motivationen hos skogsägaren. Att sedan virkesköparen hjälper till med ajourhållning av planen är något som uppskattas mycket hos skogsägarna.

De flesta av köparna upplever det problematiskt med uppdatering av skogsägarnas planer: vem ska ha tid att göra dessa åt kunderna? Brist på kunskap, hur man gör ändringar i plan och karta? Hur mycket tid ska läggas ner på uppdatering? I dagsläget utför de inköpare som har kunskap viss ajourhållning av planerna i mån av tid, speciellt till de trogna kunderna med skogsbruksavtal. En idé som en köpare nämnde var att just uppdateringstillfället är ett utmärkt tillfälle att träffa skogsägaren och samtala om kommande åtgärder och virkesaffärer.

3.3.2 Arbetssättet när skogsägaren har en äldre och ej uppdaterad plan.

Ibland är det en annan organisation som sålt planen eller att den ej är uppdaterad, då skiljer arbetssättet. Merparten av virkesköparna svarade att det är bäst att träffa skogsägaren och gå igenom vad som gjorts och inte gjorts av planens åtgärdsförslag och försöka få skogsägaren att berätta om fastigheten. Alla tillfällen till kontakt eller möte med skogsägarna är viktiga. Det bästa är om skogsägaren vill lämna över skogsbruksplanen så att virkesköparen kan göra en kopia på den. Detta överlämnande anses vara ett stort steg i förtroende relationen från skogsägarens sida.

3.3.3 Hur är arbetssättet när skogsägaren inte har en plan?

Även i detta avseende är det stor skillnad i arbetssätt och hur man lägger upp arbetet. En av skillnaderna är att det blir mer fokus på enskilda bestånd och enskilda åtgärder på fastigheten när det inte finns en plan. Om fastigheten är i storleken 100-200 ha fördelat på flera skiften, blir det svårt och tidskrävande att få en översikt på de mest lämpade åtgärderna. Det krävs även fler telefonsamtal, fler och längre fältkontroller. Att ta med skogsägaren ut i skogen är tidskrävande, men ofta nödvändigt ändå, men trots allt blir resonemanget mer svävande utan plan. En nackdel som framkom var att köparna inte kan ta stöd av förslaget i planen om det blir diskussion om åtgärdernas, När? Var? Hur?

En av köparna med lång erfarenhet har hittat ett eget arbetssätt med ta fram så kallade ”enkla planer”, även kallad ”Basic Excellent Skogsbruksplan” åt sina kunder som efterfrågat en plan. Denna variant är ett bra komplement till fullständig skogsbruksplan i de trakter där fastigheterna är splittrade och skiftena är smala, vilket gör att planerna blir mycket dyra att framställa. De enkla planerna består av en åtgärdsblankett innehållande: bestandsnummer, val av åtgärd, tidpunkt för åtgärd (nu/om 3år/om 5år) och en karta med tydlig färgmarkering som symboliserar nästa föreslagna åtgärd, gul för röjning, grön för gallring och röd för slutavverkning. Denna variant har visat sig vara framgångsrik i och med att de kan framställas av virkesköparen inom några dagar. Den enkla planen blir mer personligt anpassad, vilket troligtvis är positivt för trogenheten. Enligt uppgift från virkesköparen har det gjorts cirka 100 enkla planer i Rättviksområdet och av dessa har 95-98% lett till en virkesaffär. Enligt virkesköparen är den tid som disponeras på att framställa enkla planer väl investerade pengar när trogenhet är mycket hög. Det bör även tilläggas att enkla planer framställs kostnadsfritt åt skogsägare.

När skogsbruksplan saknas finns det andra verktyg att använda, till exempel ett program för gallringssökning som heter ”Floga”. Även flygfoton och satellitbilder används ibland.

3.3.4 Hur utvecklat är ditt arbetssätt och vad ser du för möjligheter till utveckling av det?

De virkesköparna med längre yrkeserfaren var nöjda med sitt arbetssätt och hade hittat egna modeller för att lägga upp sitt arbete. De med kortare yrkeserfarenhet, 5 år eller mindre, tyckte att de fortfarande var relativt nya på sin tjänst och såg möjligheter till förbättringar i arbetssättet.

En möjlighet till förbättring i arbetssättet är att gå igenom mera med skogsägaren angående åtgärderna i planen och framförallt följa upp dessa åtgärder med besök hos skogsägarna med jämna mellanrum. Många skogsägare är okunniga och behöver fortlöpande skoglig rådgivning, vilket resulterar i att

det kan liknas mer som ett förvaltningsuppdrag. Ett problem med detta arbetssätt är att det bara fungerar med trogna kunder.

Flera köpare nämnde att de ville bli bättre på redigeringsverktygen i pcSKOG för att i mån av tid kunna utföra ändringar i planens karta. Några inköpare kom fram till att de nog inte utnyttjat planerna fullt ut, att det borde läggas mer tid på att bearbeta dem. En ytterligare möjlighet är att ta fler diskussioner med skogsägare till att sälja planer, men tre stycken virkesköpare svarade samtidigt att det inte var deras huvuduppgift egentligen. En av köparna var tydlig med att han endast sålde planer till trogna kunder, i stort sett de med samarbetsavtal.

3.3.5 Hur påverkar ägostrukturen ditt arbetssätt med planer?

Köparen i Rättviksområdet svarade att det är ägostrukturen med splittrade fastigheter som skapat hans arbetssätt med så kallade *enkla planer* (se avsnitt 3.3.3).

Majoriteten av de andra använder sig av samma arbetssätt oberoende av fastighetens storlek, men ju större fastighet desto större nytta av skogsbruksplanen. Arbetsordningen blir oftast den samma men skillnaden blir att på de större fastigheterna finns hela tiden åtgärder som borde utföras medan på de mindre kan det dröja 5-10 år till nästa åtgärd. De flesta svarade att de på grund av detta jobbade mer intensivt med de stora fastigheterna, där det vanligtvis faller ut mer virke.

3.3.6 Vid vilken storleksklass på fastigheten är det värt att försöka sälja en plan till skogsägare?

Merparten svarade att arealen bör vara åtminstone 20 ha, helst minst 40-50 ha, men det beror på fastighetens arrondering och åldersfördelning. På små fastigheter passar det bättre med en *enkel plan*, annars blir det svårt att motivera kostnaden för upprättande av planen. Det finns alltid en initial kostnad för varje plan och den är oberoende av storleken på fastigheten. En köpare angav att det är skogen som ligger i åldersspannet 20-50 år som är mest intressant.

För skogsägare som vill köpa dataprogrammet pcSKOG gård rekommenderar virkesköparna en areal på 100 ha eller mer, men allra minst 50 ha.

3.4 Hur påverkas en skogsägarnas "trogenhet mot virkesinköparen" om det finns en plan jämfört om det inte finns en

3.4.1 Hur påverkas "trogenheten" från skogsägarens sida av att det finns en skogsbruksplan?

Alla virkesköparna var överens om att en befintlig plan har en positiv inverkan på trogenheten. För att sätta siffror på det har några angivit att de uppskattar att 80-90% av skogsägarna som de sålt planer till är trogna leverantörer. Utgår man från att Stora Enso gjort ett bra jobb, till exempel en väl utförd gallring, så byter generellt inte kunderna samarbetspartner utan anledning. Vissa undantag finns hos ett par virkesköpare som uppgav att andelen trogna kunder uppskattas till hälften, och där man förövrigt anser att trogenheten är låg och skogsägare har blivit duktiga på att jämföra priser och tjänster.

Den skogsbruksplan som Stora Enso upprättar är kopplad till någon sorts trogenhet som även hänger ihop med skogsbruksavtalet. Oftast tecknas först ett skogsbruksavtal med skogsägaren, sedan erbjuds rabatt på planen. Det är svårt att klargöra en enskild faktor till trogenheten, men att planen hjälper till är ett faktum.

En köpare beskrev det som en förtroendefråga att få tillfälle att sälja en plan till skogsägare. Generellt tillåter inte en skogsägare ett företag att upprätta en skogsbruksplan om det inte finns ett förtroende i grunden. Ett bra sätt att sedan behålla förtroendet och bindningen är uppdatera plan, och detta är även med jämna mellanrum en värdefull anledning till kontakt.

En annan köpare hade idéer om att koppla frivilliga samarbetsavtal till planen och på så vis knyta skogsägaren hårdare till sig och erbjuda en "morot" för att öka intresset.

3.4.2 Hur påverkas "trogenheten" från skogsägarens sida av att det inte finns en skogsbruksplan?

Virkesköparna var överens om att trogenheten blir mer varierande i detta scenario, skogsägaren känner inte samma samhörighet till det virkesköpande bolaget. Den bristande trogenheten finns även från köparnas sida, de blir mindre aktiv i sin köparroll mot skogsägaren. Det blir färre kontakter och köparen vet inte hur mycket skogsägaren har att avverka och inte heller vad som händer i skogen.

De riktigt trogna kunderna har oftast en plan. Ett sätt för skogsägaren att skaffa en plan men ändå behålla en oberoende ställning, är att köpa planen direkt av Skogsstyrelsen.

Det bör tilläggas att det även finns exempel på mycket trogna kunder som inte har en skogsbruksplan.

3.4.3 Skogsägarprofilen som har en aktuell plan och där "trogenheten" ökat tydligt på grund av planen

Det är mycket svårt att karaktärisera en skogsägarprofil då det troligtvis finns lika många profiler som skogsägare. Det som framgått av intervjuerna är att skogsägare som har hög trogenhet kan beskrivas som: medelålders, ofta utbo, har dåligt samvete för bristande skogsskötsel, okunniga, har ett heltids jobb och har det välbeställt. Det finns exempel på fastigheter där virkesköparen restaurerat hela fastigheten och där trogenheten uppskattas nästintill vara 100 procentig.

3.5 Bidrar en plan till ett mer kontinuerligt flöde av virkesvolymen från en skogsfastighet oavsett konjunkturläge?

3.5.1 Hur påverkas den köpta virkesvolymen och virkesflödet när det finns en aktuell skogsbruksplan på fastigheten

I det stora hela anser virkesköparna att den köpta virkesvolymen ökar något när det finns en plan på fastigheten. Dessutom finns det ofta ett uppdämt behov av åtgärder efter att en ny plan tillkommit, vilket genererar virkesvolymen i förlängningen. En köpare ansåg att det inte är någon skillnad i köpt virkesvolym, förutom i lågkonjunktur eller tider med låga virkespriser, då finns det en skillnad i att de som har en plan delvis fortsätter att avverka.

Vad det gäller virkesflödet så krävs det minst 100 hektars storlek på fastigheten och större skiften innan man kan tala om något egentligt flöde. Självklart beror det på fastighetens utseende, hur planläggaren lagt åtgärdsförslagen, skogsägarens inställning och behov av pengar.

En god förutsättning är hur som helst att skogsbruksplanen uppdateras för att bibehålla ett önskvärt virkesflöde på sikt.

3.5.2 Kan du beskriva ditt arbetssätt med planer för att uppnå ett kontinuerligt flöde av köpta virkesvolymen?

Virkesköparna svarade att det under vissa perioder, årstider och konjunktursvackor är svårt att upprätthålla ett önskvärt virkesflöde. Som virkesköpare är man gäst på fastigheten och man ska inte lura skogsägare att leverera under dåliga förhållanden med till exempel låga priser eller dålig bärighet i markerna.

Det framgick även att det inte finns några enkla genvägar vid virkesköp, det måste finnas en dialog mellan skogsägare och köpare. Viktigt är att träffas och prata och hålla sig informerad. Det är även en fördel som en köpare nämnde att vara bosatt i köpområdet, då det i det vardagliga livet ger tillfälle till kontakttillfällen.

Förövrigt vad det gäller arbetssättet, så skulle det finnas ökat möjlighet till att styra virkesflödet om det skulle finnas större tillgång till reviderade skogsbruksplaner. Här finns det en stor potential till förbättring anser de flesta av virkesköparna.

3.6 Hur kan man som ledning följa upp hur effektivt en inköpare tar tillvara på de avverkningsmöjligheter som finns i en plan?

Flertalet av virkesköparna svarade att det idag inte finns någon modell för uppföljning, men två stycken nämnde att det hade kommit upp till diskussion på möten. Det framkom ett antal skilda åsikter, till exempel att det är långsökt och svårt att se behovet av en sådan uppföljning. Även att det blir ett dåligt mätinstrument eftersom virkesköparna inte sålt så mycket planer så att en uppföljning blir genomförbar. Om en virkesaffär tillkommer genom skogsbruksplan eller på ett annat sätt spelar ingen roll för företaget. Det finns nog många virkesköpare som tycker att det är jättebra med planer, men många andra kanske har ett annat arbetssätt och köper virke på ett annat sätt. Sedan är det svårt att isolera en faktor till att en virkesaffär har kommit till.

3.7 Hur påverkar ägarförhållandena hos skogsägarna variationen till hur mycket skogsbruksplaner som säljs

Alla inköparna var överens om att samägda fastigheter försvårar försäljningen av planer. Det är svårt för de olika delägarna att komma till beslut och samförstånd.

Det var ingen som ansåg att det var någon större skillnad mellan utbor och de som bor på fastigheten vid planförsäljning. De som är utbor behöver ofta planen för att få mer kunskap om fastigheten och de som bor på fastigheten vill ofta ha planen för att de är intresserade.

En virkesköpare berättade om sina två största problem som virkesköpare, det första att skogsägarna i genomsnitt är för gamla och därför inte klarar att föra skogen vidare till nästa generation. Detta gör att skogen går in i en inaktiv fas. Det andra är att många blir nya skogsägare utan vetskap och tradition av brukandeintresse, till exempel på grund av att de ärvt en fastighet eller fått den som gåva.

3.8 Skogsbruksplaner - Övriga aspekter inom marknadsföring och tillämpning

3.8.1 Hur skulle du som virkesköpare kunna agera för att sälja fler skogsbruksplaner?

Majoriteten av inköparna beskrev priset som en viktig faktor, det får helt enkelt inte vara för dyrt att skaffa en plan. Ett sätt är att erbjuda rabatter genom centrala kampanjer, vilket varit framgångsfullt vid tidigare satsningar. Att bara sälja mycket planer fyller inget syfte för Stora Enso i sig, och en plan bör därför säljas i samband med en virkesaffär. Risken blir annars med stora rabatter att Stora Enso förmedlar skogsbruksplaner med bristande ”knytning” till företaget.

Ett alternativ är att erbjuda/sälja en revideringstjänst av äldre planer, vilket skulle kunna ge ett fördelaktigare pris.

I övrigt framkom de mer traditionella marknadsföringssätten att informera på skogs dagar, göra utskick, ta diskussionen i fler lägen och framförallt upplysa skogsägare att Stora Enso upprättar skogsbruksplaner åt sina kunder, vilket inte alla känner till. Att kunna erbjuda planen inlagt i en GPS förutspås bli en succé framöver.

3.8.2 Är skogsägare i allmänhet nöjda med dagens modell av skogsbruksplan (pcSKOG plan)?

Genom intervjuerna framkom det att de flesta skogsägare är nöjda med skogsbruksplanen i tryckt form i pärm. Vissa justeringar är ändå efterfrågade genom att innehållet bör göras mer lättförståeligt och enklare, med färre och enklare temakartor.

Uppfattningen bland skogsägare om dataprogrammet pcSKOG är att det är alldeles för svårt och icke användarvänligt, vilket gör att det är väldigt få som använder programmet fortlöpande, som syftet är med programmet. Att navigera i programmet klarar en del skogsägare men ytterst få klarar av att uppdatera i planprogrammet med tillhörande digital karta.

3.8.3 Är Stora Ensos virkesköpare i allmänhet nöjda med dagens modell av skogsbruksplan och hur är kunskapsnivån för planprogrammet pcSKOG?

Majoriteten av virkesköparna anser sig i stort sett nöjda med innehållet och upplägget i planerna. En funktion som för närvarande saknas är möjligheten att lägga in planens karta i Stora Ensos egna interna GIS-system.

Kunskapsnivån är överlag låg för pcSKOG programmet med vissa undantag för ett par av köparna som ansåg sig ha goda kunskaper. Orsaken till den låga kunskapsnivån kan vara många, bland annat att programmet är svårt att hantera vid revidering av planer och att de på grund av tidsbrist sällan jobbar med programmet. Programmets modul för kartredigering kräver dessutom hög kunskapsnivå och att användaren använder det regelbundet, speciellt vid ändring av beståndsgränser eller liknande justeringar i kartan.

4 DISKUSSION

4.1 Material och metoder

En studie på endast 10 veckor ställer höga krav på mig som student att relativt snabbt hitta ett arbetssätt och en avvägning på storleken på studien i förhållande till tillgänglig tid. Jag försökte redan i ett tidigt stadium fokusera på studiens syfte och mål för att på så sätt få med det relevanta i sammanhanget.

Intervjuer som metodval för denna typ av studie kan jag varmt rekommendera. Att själv genomföra intervjuerna på plats hos intervjupersonerna ser jag som en förutsättning för god tillförlitlighet och möjlighet till spontana frågor. Att spela in intervjuerna har gått förvånansvärt bra. Det har känts tryggt att ha bandspelare på under intervjuerna för att på så sätt säkerställa att allt datamaterial blivit lagrat. Valet av inspelningsutrustning är inte helt oviktig, istället för analoga kassettbandspelare är digital utrustning med separat mikrofon att föredra för högre kvalitet på ljudupptagningen.

Att följa en etablerad arbetsordning enligt ”sjustegsmodellen” (Burell & Kylén, 2003) har varit mycket viktigt för mig för att få struktur och god kvalitet på det löpande arbetet. Att kunna hålla en i förväg bestämd tidsplan även ett av delmålen med examensarbetet.

4.2 Intervjuerna

Intervjuerna med virkesköparna har varit både givande och intressanta. Vid de första intervjuerna var jag tveksam till hur mina intervjufrågor skulle uppfattas av virkesköparna och hur väl intervjuvaren skulle kunna användas till en vetenskaplig rapport. Relativt snabbt förstod jag att virkesköpare inte är en homogen typ av personer, utan består av en blandning av personligheter. Därför krävdes inlevelse och anpassning av intervjusituationerna för att skapa förtroende och intresse för mitt examensarbete.

Sammanfattningsvis är jag nöjd med intervjuerna och vad de gav för underlag till denna studie.

4.3 Slutsatser av intervjuerna

De övergripande slutsatser jag drar av intervjuerna är att skogsbruksplaner funnits länge och även framöver kommer att vara ett kraftfullt verktyg vid virkesköp. Konceptet med skogsbruksplaner får trots allt inte stanna upp i utvecklingen, utan måste utvecklas i takt med att skogsägarprofilen förändras.

De fakta som framkommit i intervjuerna visar på att de skogsägare som har en plan de köpt av Stora Enso generellt är en stabil och viktig grupp som leverantörer av virke. Målet borde vara att öka andelen skogsägare i denna kundgrupp för på så sätt förenkla processen vid virkesköp och öka mängden köpt virkesvolym.

Ytterligare slutsatser av resultaten från intervjuerna är att skogsbruksplaner är en liten men nog så betydande faktor i relationen mellan skogsägare och virkesköpare. Detta gäller även avverkningsbenägenhet där planen har en positiv inverkan. Det är svårt att isolera en enskild faktor som är avgörande i dessa två aspekter i hur mycket skogsbruksplanen bidragit till bättre relationen och ökad avverkningsbenägenhet.

Att diskutera och analysera olika arbetssätt är en intressant men svår uppgift. Att försöka få en äldre virkesköpare med lång erfarenhet att spontant berätta om sitt arbetssätt och arbetsgång är inte det lättaste. Min slutsats av undersökningen av arbetssätt är att det finns många och väl fungerande arbetssätt för att lyckas med virkesköp i kombination med skogsbruksplaner. Jag tror det är viktigt att låta varje virkesköpare hitta och utveckla sitt eget unika framgångsfulla arbetssätt.

Att öka andelen trogna kunder genom att sälja fler skogsbruksplaner tror jag är ett relativt enkelt och långsiktigt fungerande strategi, men det ställer krav på att man sedan tar ansvar för revidering och uppföljning av planerna. Ett scenario där skogsägare köper en ny eller reviderad plan till subventionerat pris av Stora Enso som virkesköpare som förhoppningsvis får en trogen kund, anser jag vara en "win/win" situation.

Vad det gäller kontinuerligt virkesflöde så är jag tveksam till om planen har någon tydlig inverkan. Att planen upplyser om åtgärder och deras ungefärliga tidpunkt inom en tioårsperiod är sant, men att dessa samstämmer med ett kontinuerligt virkesflöde är jag mycket tveksam till. Andra faktorer tror jag påverkar i större omfattning som till exempel konjunkturläge, virkespriser, skogsägares behov av pengar och inställning till brukande av skog.

Att försöka se ett samband mellan olika ägarförhållanden och hur många planer som säljs är svårt att spekulera i. Stora Enso's inköpsområde sträcker sig över ett stort geografiskt område med stora skillnader i ägarförhållanden. Därmed har jag inte lyckats påvisa att något tydligt samband mellan någon viss ägarkategori och hur många planer som sålts i dessa.

4.4 Förslag och idéer

Jag ser positivt på Stora Enso's kommande kampanj om skogsbruksplaner som enligt uppgift är på gång under hösten 2009. Mitt examensarbete har visat på att en skogsbruksplan för med sig många fördelar vid en virkesaffär och ger långsiktiga relationer med skogsägare som leverantörer. Dessa för-

delar är väl värda att ta tillvara på och utveckla för att på så vis även i framtiden bibehålla planer som ett kraftfullt verktyg. Den satsningen som är på gång med skogsbruksplaner på Internet och i GPS tror jag kommer att bli en succé.

Vid en ny kampanj anser jag självklart att det är viktigt att öka försäljningen av planer, förslagsvis till ett subventionerat pris till nya kunder och äldre leverantörer utan befintlig plan. För de skogsägare som har en cirka tio år gammal plan bör en alternativ kampanj drivas med kampanjpriser på revidering av planer. Jag anser att revidering av planer är lika viktigt som försäljning av nya planer för att behålla de fördelar som en plan för med sig.

Det rådande problemet idag inom Stora Enso med eftersatt revidering av planer måste lösas inom en snar framtid. Ansvarsfrågan måste lösas om vem eller vilka, respektive virkesköpare eller annan resurs som ska ansvara för att revideringen utförs. Jag föreslår även att en standard för arbetssätt tas fram för hur virkesköpare ska kunna nyttja potentialen i skogsbruksplaner fullt ut under hela planperioden, till exempel med återkommande uppföljningsmöten med skogsägare.

En annan idé är att utveckla en standardutformning för så kallade *enkla skogsbruksplaner*, innehållande kortfattade åtgärdsförslag och en enklare färglagd temakarta över bestånd med föreslagna åtgärder. Den *enkla planen* bör vara lämplig att sälja in i trakter med splittrade och små fastigheter och där planen behövs snabbt inför en virkesaffär. Jag tror att det är viktigt att ”paketera” en produkt snyggt och lättförståeligt till skogsägare. En enkel lösning kan vara att ta fram ett formulär för åtgärdsförslag som går att fylla i på datorn och en mall i ett GIS-program för att kunna skapa tillhörande temakarta. Avslutningsvis en utskriftsfunktion som sammanställer plandata och karta i ett snyggt och förtroendeingivande dokument som kan tas med vid ett personligt möte eller skickas per post/e-post.

5 SAMMANFATTNING

Bakgrunden till examensarbetet är att virkesköpande bolag i varierande utsträckning sedan länge sålt skogsbruksplaner till privata skogsägare. Vid virkesköp anses skogsbruksplaner vara ett effektivt verktyg att identifiera skogsskötselåtgärder och virkesvolym. Skogsbruksplanen blir en enkel utgångspunkt för diskussion mellan skogsägare och virkesköpare.

Syftet med denna studie är att identifiera i vilken grad en skogsbruksplan bidragit till att öka en virkesköpares anskaffade volym och vilket arbetssätt som använts. Dessutom analysera olika ägarförhållanden, om de kan vara en rimlig grund till variationer i hur mycket skogsbruksplaner som säljs.

Datinsamlingen till studien utfördes genom kvalitativa intervjuer med nio stycken utvalda virkesköpare på Stora Enso Skog. Intervjuerna spelades in och sammanställdes i ett dokument för vidare analys av innehållet.

De övergripande slutsatser jag drar av intervjuerna är att skogsbruksplaner funnits länge och även framöver kommer att vara ett kraftfullt verktyg vid virkesköp. Konceptet med skogsbruksplaner får trots allt inte stanna upp i utvecklingen, utan måste ständigt utvecklas i takt med att skogsägarprofilen förändras.

De fakta som framkommit under intervjuerna visar på att de skogsägare som köpt skogsbruksplan av Stora Enso, generellt sett är en stabil och viktig grupp som leverantörer av virke. Målet borde vara att öka andelen skogsägare i denna kundgrupp för på så vis förenkla vid virkesköp och öka mängden köpt virkesvolym.

Ytterligare en slutsats är att en skogsbruksplan har en viss positiv inverkan på avverkningsbenägenheten generellt. Även om det är svårt att isolera en enskild faktor till ökad avverkningsbenägenhet bland andra tänkbara faktorer.

I undersökningen har även arbetssättet hos Stora Ensos virkesköpare studerats och då främst skillnaden i arbetssätt i en situation med eller utan skogsbruksplan som verktyg vid virkesköp. Min studie tyder på att variationen i arbetssätt är stor mellan olika inköpare och att skogsbruksplanen har en viss inverkan på hur de lägger upp arbetet med virkesköp.

Huruvida en skogsägars ”trogenhet” mot sin virkesköpare påverkas i fall det finns en skogsbruksplan, är slutligen en intressant fråga. Min slutsats är att trogenheten ökar till en viss grad av att det finns en tillgänglig plan och målet för Stora Enso borde därför vara att sälja fler planer för öka knytningen och påverka ”trogenheten” i positiv riktning.

Rapporten innehåller även ett avsnitt om hur virkesflödet påverkas av en befintlig skogsbruksplan. Resultaten tyder på att skogsbruksplanen i det här

fallet inte märkbart påverkar virkesflödet, utan att det troligtvis är andra faktorer som påverkar i större omfattning.

Ägarförhållandena hos skogsägare i Stora Ensos geografiskt stora köp-område är svårt att kategorisera. Det är stora skillnader i ägostruktur och ägandeförhållande hos både de som har skogsbruksplan och inte. På grund av detta har jag inte lyckats finna ett samband mellan hur mycket skogsbruksplaner som sålts i olika kategorier av ägarförhållande.

6 KÄLLFÖRTECKNING

6.1 Litteratur och publikation

Bergh, Jörgen (2006) Examensarbete nr 60: *Vad tycker skogsägare om virkesinköpare och inköpsorganisationer? Utveckling av ett skogsbolags tjänster och köpverksamhet till privata skogsägare*, Institutionen för skogens produkter och marknader, Uppsala, SLU, ISBN: 1651-4467

Burell & Kylén (2003): *Metoder för undersökande arbete, sjustegsmodellen*, Stockholm: Bonniers, ISBN: 91-622-5952-0

Eriksson, Lennart (2008) Examensarbete nr 11: *Åtgärdsbeslut i privatskogsbruket*, Institutionen för skogens produkter, Uppsala, SLU, ISBN: 1654-1383

Frisk & Scholander (1995) Examensarbete nr 1995:7, *Marknadsundersökning av skogsbruksplaner i Jönköpings län*, Skogsmästarskolan, SLU

Lycksell & Stenhag (2007): *Handledning i rapportskrivning*, Skogsmästarskolan, SLU

Svensson, Henrik (2002) Examensarbete nr 2: *Skogsbruksplanens betydelse för aktiviteten hos privata skogsägare i Älvdalen*, Institutionen för skogens produkter och marknader, Uppsala, SLU, ISBN: 1651-114X

Trost, Jan (1993): *Kvalitativa intervjuer*, Lund: Studentlitteratur, ISBN:91-44-39401-2

6.2 Personlig kommunikation

Anderson, Hans, Virkesköpare, Stora Enso Skog, Forshaga

Bergström, Kjell-Ola, Virkesköpare, Stora Enso Skog, Ludvika

Geijer, Gustaf, Virkesköpare, Stora Enso Skog, Storfors

Hanson, Lars, Virkesköpare, Stora Enso Skog, Enköping

Lund, Tore, Virkesköpare, Stora Enso Skog, Bollnäs

Mellqvist, Per, Virkesköpare, Stora Enso Skog, Bollnäs

Stjernberg, Johan, Virkesköpare, Stora Enso Skog, Torsby

Svensson, Holger, Virkesköpare, Stora Enso Skog, Rättvik

Vindeländ, Lars-Erik, Virkesköpare, Stora Enso Skog, Tierp

7 BILAGOR

Intervjumall till virkesköpare

Introduktion

Jag presenterar mig själv och beskriver examensarbetets bakgrund och syfte för virkesköparen. Jag berättar att intervjun kommer att spelas in i syfte att enklare kunna bearbeta svaren.

Intervjufrågor:

1. Hur påverkar en befintlig skogsbruksplan relationen/diskussionen med skogsägare i allmänhet?
2. Vilka övriga mervärden förutom virkesfångst för en plan med sig?
3. Vilka argument bör föras fram vid en försäljning av plan?
4. Hur stor andel skogsägare i ditt köpområde uppskattar du har en plan? (oavsett vilken organisation som skapat den).
5. Vilka främsta skäl finns till att man inte har en plan?
6. Om en skogsägare inte har en plan, hur påverkar det relationen och diskussionen?
7. Vad kännetecknar en skogsägare som är enligt dig är väl lämpad att sälja en plan till?
8. Vilka skillnader anser du finnas i avverkningsbenägenhet mellan de som har en plan och inte?
9. Förekommer det att en plan för med sig nackdelar när det gäller avverkningsbenägenhet?
10. Beskriv ditt arbetssätt/arbetsgång när kunden har en plan?
11. Beskriv ditt arbetssätt/arbetsgång när kunden inte har en plan?
12. Hur väl utvecklat är ditt arbetssätt tycker du? finns det möjligheter till utveckling av arbetssättet?
13. Hur påverkar ägostrukturen ditt arbetssätt med planer?
14. Vid vilken storleksklass på en skogsägares fastighet är det värt att försöka sälja en plan?
15. En skogsägare är i varierande grad ”trogen” mot sin virkesköpare, hur påverkas denna om det finns en plan?
16. Och hur påverkas ”trogenheten” om det inte finns en plan?
17. Beskriv den skogsägarprofil som har en aktuell plan och där ”trogenheten” ökat tydligt på grund av planen?

18. Upplever du att den köpta virkesvolymen ökar då du köper från en skogsfastighet med plan?
19. Hur skulle ditt arbetssätt med planer kunna se ut för att uppnå ett kontinuerligt flöde av köpta virkesvolymmer?
20. Finns det idag någon ”modell” för hur man kan följa upp hur effektivt en inköpare tar tillvara avverkningsmöjligheter som finns i en plan?
21. Har du någon idé för hur företagsledningen skulle kunna följa upp hur väl inköpare tar tillvara avverkningsmöjligheterna som finns i en plan?
22. Beskriv hur ägarförhållandena i stora drag ser ut i ditt köpområde?
23. Finns det en tydlig skillnad mellan skogsägare med utgångspunkt från ägarförhållandena (boende på fastigheten eller utbo) i hur mycket planer du säljer?
24. Vilka andra ägarförhållanden påverkar försäljningen av planer? (Samägande/arrondering/ålder/kön/självverksamhet etc.)
25. Hur kan du som virkesköpare agera mot skogsägare för att sälja fler planer?
26. Vilka möjligheter till ökad försäljning av planer ser du inom ditt köpområde?
27. Är skogsägare i allmänhet nöjda med dagens modell av skogsbruksplan? (pcSKOG plan)
28. Hur frekvent uppskattar du att skogsägare använder pcSKOG gård?
29. Är du som virkesköpare nöjd med dagens modell av skogsbruksplan?
30. Hur frekvent använder du som virkesköpare pcSKOG proffs?
31. Hur skulle du uppskatta din kunskapsnivå när det gäller pcSKOG proffs?
32. Hur ser du som virkesköpare på ”verktyget skogsbruksplan” i din roll att nå upp till satta avverkningsvolymmer?
33. Arbetssättet kring planer är antagligen olika och även nyttjandegraden, vad kan anledningarna vara till detta?