



SKOGSMÄSTARPROGRAMMET
Examensarbete 2013:11

Marknadsundersökning av Södra skogs- ägarnas medlemmar inom Vimmerby verksamhetsområde

*Market survey for Södra skogsägarna within
Vimmerby management district*



Andreas Axelsson

Marknadsundersökning av Södra skogsägarnas medlemmar inom Vimmerby verksamhetsområde

Market survey for Södra skogsägarna within Vimmerby management district

Andreas Axelsson

Handledare: Staffan Stenhag, SLU Skogsmästarskolan

Examinator: Eric Sundstedt, 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://stud.epsilon.slu.se>

Serienamn: Examensarbete/SLU Skogsmästarprogrammet

Serienummer: 2013:11

Nyckelord: enkät, passiva skogsägare, utbor



Sveriges lantbruksuniversitet
Skogsvetenskapliga fakulteten
Skogsmästarskolan

FÖRORD

Detta är ett examensarbete omfattande 10 veckors heltidsstudier vilket motsvarar 15 högskolepoäng. Examensarbetet är en del av Skogsmästarutbildningen i Skinnskatteberg. Arbetet har bearbetats och sammanställts på Södras kontor i Vimmerby. Detta är min avslutande del av utbildningen.

Examensarbetet är en marknadsundersökning bland Södra skogsägarnas passiva medlemmar. Definitionen på passiva medlemmar inom föreningen är medlemmar som inte har levererat sitt virke till Södra under de senaste fem åren. Undersökningen har genomförts som en enkätundersökning via postenkäter och resultatet ska försöka ge svar på varför medlemmarna inte väljer att leverera sitt virke till föreningen.

Jag vill rikta ett stort tack till samtliga inblandade i detta examensarbete. Först och främst ett tack till samtliga kontakter på Södra skogsägarna som har ställt upp genom hela projektets gång. Ett särskilt tack riktas till Kajsa Nilsson, Christina Fenyö och Linda Rydh. Vill även rikta ett tack till vår handledare på Sveriges lantbruksuniversitet Staffan Stenhag som har ställt upp och svarat på frågor som har uppkommit under resans gång. Jag vill även tacka familj och vänner som varit ett stort stöd under hela resans gång. Slutligen vill jag också tacka medlemmarna i Södra som valt att svara på enkäten, utan er hade det inte blivit något examensarbete.

Vimmerby, juni 2013.

Andreas Axelsson

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

FÖRORD	iii
INNEHÅLLSFÖRTECKNING.....	v
ABSTRACT	1
1. INLEDNING.....	3
1.1 Bakgrund.....	3
1.2 Syfte.....	4
1.3 Avgränsning och omfattning.....	4
2. LITTERATURSTUDIE.....	5
2.1 Skogsägarföreningarnas historia	5
2.2 Södra skogsägarna idag.....	8
2.3 Skogsbruk i Sverige	10
2.4 Utbor	11
2.5 Virkes- och fastighetspriser.....	12
2.6 Mål med skogsbruket	14
2.7 Tidigare studier.....	14
3. MATERIAL OCH METODER	19
3.1 Enkäten.....	19
3.2 Urval.....	19
3.3 Svarsfrekvens.....	20
3.4 Bearbetning	21
4. RESULTAT	23
4.1 Bakgrundsvariabler.....	23
4.2 Kontakt av inspektor	26
4.3 Orsaker till att man inte har levererat till föreningen	27
4.4 Viktigast vid virkesaffären och val av samarbetspartner	29
4.5 Avverkning på fastigheten.....	31
4.6 Viktigaste målen för skogsägaren med skogen	33
4.7 Medlemsförmåner.....	35
5. DISKUSSION	37
5.1 Studiens styrkor och svagheter.....	37
5.2 Enkätdiskussion.....	38
Bakgrundsvariabler	38
Kontakt med inspektor.....	39
Orsaker till att man inte har levererat till föreningen	40

Viktigast vid virkesaffären och val av samarbetspartner.....	41
Avverkning på fastigheten	41
Viktigaste målen för skogsägaren med sin skog	42
Medlemsförmåner och övrigt.....	43
5.3 Framtida studier	43
5.4 Rekommendationer till Södra.....	44
6. SAMMANFATTNING	45
7. REFERENSLISTA	47
7.1 Publikationer.....	47
7.2 Internetdokument.....	48
8. BILAGOR	49

ABSTRACT

This thesis is based on a market survey sent to the passive members of Södra skogsägarna within the scope of practice of Vimmerby. A member of Södra skogsägarna is considered passive if the member not has delivered timber to the association during the past five years. The purpose of this thesis was to obtain as much information as possible about the forest owners, to be able to interpret why the member did not choose to deliver their timber to the association. The survey was worked out in close collaboration with Södra skogsägarna to answer this question.

The responses indicate that economic returns are important to the individual landowner. The price of timber is most important in a timber business and the majority of forest owners want to have a personal meeting if you can choose how you wish to be contacted by the inspector. A couple of the questions dealt with why they did not choose to sell their timber to the association. Some of the reasons for that were preserving the local industry, better prices at competitors, good contact with the buyer at another corporation, small acreage or that something has gone wrong during harvesting.

1. INLEDNING

1.1 Bakgrund

Under tredje året är ett obligatoriskt moment på Skogsmästarutbildningen att göra ett examensarbete som omfattar 15 högskolepoäng. Detta motsvarar 10 veckors heltidsarbete. Arbetet ska innehålla allt från idé till genomförande och ska slutligen mynna ut i en skriven rapport där resultatet presenteras på ett lättillgängligt sätt.

Detta examensarbete är en marknadsundersökning i enkätform riktad till Södra skogsägarnas passiva medlemmar inom Vimmerby verksamhetsområde i syfte att ta reda på varför de inte levererar till föreningen. Definitionen på passiva medlemmar inom föreningen är medlemmar som inte har levererat sitt virke till Södra under de senaste fem åren. Idén till arbetet uppkom sommaren 2012, under sommarjobbet på Södra skog i Vimmerby så kontaktades passiva medlemmar inom verksamhetsområdet. Detta utfördes genom telefonkontakt och resultatet dokumenterades i ett frågeformulär med svar som sedan skickades vidare till respektive inspektör. Detta för att kunna användas vid nästa kontakt med berörd medlem. Under feriearbetet dök tanken upp om att detta skulle kunna vara grunden för ett examensarbete.

Följden blev att tillsammans med en annan studerande på Skogsmästarprogrammet, Johannes Ottosson, kontaktades personalchefen Kajsa Nilsson på Södra skog. Under sensommaren 2012 bokade vi ett möte på huvudkontoret i Växjö. Där träffade vi marknadschefen Urban Blomster och Kajsa Nilsson. Vi framarbetade då en arbetsplan för examensarbetet. Under september månad förankrade vi detta med vår handledare på SLU, Staffan Stenhag. Efter omstruktureringar under hösten 2012 inom Södra så blev Christina Fenyö vår kontaktperson där. Enkäten gick ut i november 2012 och arbetet med bearbetningen utfördes sedan under våren 2013.

1.2 Syfte

Syftet med examensarbetet är att undersöka varför inte alla Södras medlemmar väljer att sälja sitt virke till föreningen. Samtidigt är en del av arbetet att undersöka vad medlemmarna tycker och tänker om föreningen. Arbetet inriktas mot de passiva medlemmarna. Inom föreningen kallas dessa för 0-leverantörer, vilket alltså innebär att de inte har levererat till Södra under de senaste fem åren.

Följande konkreta frågeställningar kommer att presenteras i studiens resultatdel:

- Vad får skogsägaren att välja en viss skoglig samarbetspartner?
- Vilket är viktigaste målet för skogsägaren med skogen?
- På vilket sätt vill skogsägaren bli kontaktad av sin inspektor?
- Har det utförts någon avverkning på ägarens fastighet under de senaste fem åren?

Dessa frågor kommer att jämföras mellan olika undergrupper i studiens resultatdel för att försöka få fram varför medlemmarna är 0-leverantörer. Utifrån detta kommer det sedan i diskussionen att diskuteras hur Södra bör arbeta i framtiden.

Slutprodukten blir ett antal rekommendationer om vad man som skogsinspektor bör tänka på i sin kontakt med medlemmarna för att främja medlemmarnas virkesleveranser till Södra.

1.3 Avgränsning och omfattning

Målgruppen för denna marknadsundersökning är passiva medlemmar (0-leverantörer) inom Södra skogsägarna med Vimmerby som verksamhetsområde. Verksamhetsområdet består av Vimmerby och Hultsfreds kommuner samt del av Västerviks kommun. För att få svar på varför medlemmarna inte har levererat sitt virke till Södra har en frågeenkät framarbetats och skickats ut till de passiva medlemmarna. Denna enkät skickades ut till 273 medlemmar inom Vimmerby verksamhetsområde. Mer information om urval och utskick presenteras i avsnittet *Material och metoder*. Innan enkäten skickades ut genomfördes en litteraturstudie och resultatet av den redovisas i nästa kapitel.

2. LITTERATURSTUDIE

Litteraturstudien i detta examensarbete innehåller skogsägarrörelsens historia och fakta om Södra skogsägarna. Den berör också centrala ämnen för skogsägare som exempelvis hur virkespriserna och fastighetspriserna har utvecklat sig under den senaste tiden. Avslutningsvis presenteras en översikt av tidigare forskning inom området.

2.1 Skogsägarföreningarnas historia

I det följande kommer kortfattat skogsägarrörelsens historia beskrivas med särskilt fokus på utvecklingen inom Södra skogsägarna, då det är den förening som troligen har betytt mest för utvecklandet av skogsägarföreningarna i landet och också den förening där examensarbetets undersökning kommer att genomföras.

Skogen i Sverige har stor betydelse för både ekonomin och miljövärdena. Av hela Sveriges totala landareal så utgörs 55 procent av produktiv skog. Medelfastigheten ligger på 45 hektar fördelat på cirka 230 000 fastigheter (Skogsstyrelsen, 2005).

Bonden på landsbygden upptäckte tidigt fördelarna med att bilda kooperativa föreningar. Redan i mitten av 1800-talet startades de första jordbrukskooperationerna. Vid skogsaffärerna befann sig skogsägarna i ett underläge. Köparen hade som regel väldigt god tillgång på kapital medan skogsägaren ofta var i stort behov av kontanter. Skogsägarna insåg då att man var tvungna att gå samman kooperativt. Man ansåg att man skulle få bättre villkor genom bland annat gemensamma inköp (Andersson et.al., 1980).

Skogsägarföreningen organiseras vanligtvis som en ekonomisk förening. Den ekonomiska föreningen har till uppgift att främja medlemmarnas ekonomiska intressen. I Norge startade föreningsarbetet i början av 1900-talet. I Småland startade den första skogsägarföreningen 1913 och i Jämtland är starten daterad till år 1915. Under 1920-talet börjar skogsägarna att gå samman för att ansluta sig till skogsägarföreningar igen. Detta var främst i mellersta och södra delarna av Sverige. Om man jämför de skogsägarföreningar som bildades på 1910-talet skiljer de sig avsevärt mot de som bildades senare. Under 50-talet var ändamålet mer att genom att man som skogsägare går samman och bildar kooperativa föreningar möjliggör man en bättre skötsel av skogen och en mer ändamålsenlig hushållning av dess produkter. Detta var alltid det som kom i första hand när skogsägarföreningarna startades, försäljning och skogspolitik kom i andra hand (Andersson et.al., 1980).

Historien om skogsägarföreningarna startar på 1920-talet, närmare bestämt 1926 då en sammanslagning av länsföreningar blev aktuell. Målet har sedan starten varit att få avsättning och ett bra pris på skogsägarens råvara från skogen.

Den riktiga starten för Södra är 1938 då Sydöstra Sveriges skogsägarföreningars förbund bildades. Föreningen har sedan utvecklats mycket under årens lopp. Gösta Hedström som var Södras vd under många år har betytt oerhört mycket för utvecklingen av föreningen. Han insåg bland annat att det fanns ett stort behov av att starta egna massafabriker för att få avsättning för skogsråvaran. Han drev igenom den satsning på industrin inom föreningen som är dess kärna än i dag. Under slutet av 70-talet genomgick Södra en ekonomisk kris och staten tvingades gå in med ett 40-procentigt deläggande. Men redan 1985 kunde Södra gå in och köpa tillbaka aktierna och starta om på nytt igen (Södra skogsägarna, 2012, Länk A).

Varje län i Småland fick sin egen förening och Småland var alltså i ett nationellt perspektiv väldigt tidigt ute med detta. Man inriktade sig främst på att ge information om betydelsen av att bruka sin skog rätt genom god skogsskötsel. Initiativtagare till detta var ofta länsjägmästaren tillsammans med någon större skogsägare i området. Det främsta argumentet var att få upp priset på skogsråvaran och samtidigt få avsättning för allt som skogen gav. Gösta Hedström blev banbrytande i enandet av markägarna i södra Sverige (Karlsson, 2011).

I mitten av 1920-talet startades flera skogsägarföreningar. Bland dessa kan nämnas Värmländska skogsägarföreningen, Skaraborgs skogsägarförening och Jönköpings läns Skogsägarförening. För att bli medlem i en skogsägarförening så ska man vara fysisk eller juridisk person som bedriver skogsbruk eller handel med skogsprodukter inom föreningens område. En ekonomisk förening ska vara öppen för alla, om man uppfyller ovanstående kriterier. Man behöver alltså inte äga skog för att bli medlem. Som medlem i en ekonomisk förening har man en rad skyldigheter. Man måste som medlem gå in med sitt kapital. Man har två vägar att anskaffa kapital av medlemmarna, antingen genom insatser eller lån av medlemmarna (Andersson et.al., 1980).

Under slutet av 30-talet fortsatte uppbyggnaden av skogsägarföreningarna. Under denna tid skedde också en övergång från ideella föreningar till ekonomiska föreningar. Detta är en viktig del i utvecklingen av föreningarna. Avsättningen och priset på virket var fortfarande den viktigaste biten i föreningarnas verksamhet men även ett visst inslag av näringspolitiskt intresse börjar märkas. För Södras utveckling var skapandet av Sydöstra förbundet banbrytande. I skogspolitikerna så skedde det ett viktigt tillägg i skogsvårdslagen. Man ville genom tillägget försvåra spekulationsköp av skogsfastigheter. Tillägget var att förbjuda avverkning utav äldre skog utan Skogsvårdsstyrelsens godkännande (Karlsson, 2011).

Under 1940-talet så präglades verksamheten utav försäljning av brännved. Denna tid gav skogsägarna olika erfarenheter som senare blev användbara i många olika sammanhang. Bland annat vaknade insikten om hur skogen reagerar på olika typer av skogsskötsel. Näringspolitiken blev också en allt viktigare del av skogsägarföreningarnas verksamhet och det gav också resultat, bl.a. i form av lagstiftning om opartisk virkesmätning. 1948 kom också en helt ny skogsvårdslag

som innebar att skogsbruk var en ekonomisk hantering och att man ska eftersträva en jämn avkastning (Karlsson, 2011).

Under nästa decennium som var 1950-talet så slog Koreaboomen till. Koreaboomen är benämningen på den högkonjunktur som kom efter det att Koreakriget startade. Högkonjunkturen innebar en ökad avsättning för virket och samtidigt högre priser på skogsråvaran. Detta resulterade i ett ganska stort problem för skogsägarföreningarna eftersom man var bundna av gamla prisavtal. Samtidigt kunde konkurrerande bolag följa med i olika konjunktursvängningar. Efter att Koreaboomen upphörde sjönk priserna snabbt och efterfrågan minskade radikalt. På bara några få år i början av 50-talet så sjönk priserna med 60 procent (Karlsson, 2011).

1960-talet inleds med strider om virkespriserna. En stor händelse under detta decennium är när invigningen av Mörrums bruk sker. Runt 5 000 skogsägare deltog på denna dag. En ännu större händelse är när nuvarande Södra skogsägarna bildas 1964 genom en sammanslagning av flera mindre skogsägarföreningar. En kort tid efter denna fusion presenterades ett stort investeringspaket på omkring 600 miljoner kr. Denna stora investering skulle visa sig lägga grunden för den stora industrikoncern som föreningen vilar på än i dag. För Södras del avslutas 60-talet med att alla tillstånd för Värö bruk blir klara och att Gösta Hedström lämnar VD-posten och istället väljs till styrelsens ordförande (Karlsson, 2011).

Under 1970-talet gick det både upp och ned för Södra. Rekordresultat i början av decenniet och stora förluster i slutet av detsamma. Högkonjunkturen gjorde naturligtvis att de blev hög efterfrågan på virke. Detta gjorde att priserna sköt i höjden vilket sin tur resulterade i att staten införde prisstopp. Detta gällde på samtliga avverkningsformer förutom rotposter, vilket gjorde att det var skogsägarföreningarna som drabbades hårdast. Stora förluster drabbade Södra skogsägarna under slutet av 70-talet och de tvingades därför till att sälja 40 procent av sina aktier till staten (Karlsson, 2011).

Under 1980-talet så blev det en kraftig medlemsavgång på grund av stora ekonomiska krav på medlemmarna. Detta eftersom staten hade skrivit ett avtal med föreningen som innebar att det krävdes kapitaltillskott. Konsekvensen blev att medlemmarna fick komma in med förtida insatsbetalningar. För att försöka gottgöra medlemmarna så valde föreningen att ge en extra ersättning med 3 till 4 procent för dem som lämnade hela sin virkesfångst till föreningen. I mitten på 80-talet gick det återigen bättre för föreningen och man kunde lösa tillbaka aktierna från staten (Karlsson, 2011).

1990-talet började svagt för Södra med ett underskott på flera hundra miljoner kronor. Detta gjorde att det var nödvändigt att sätta in ett stort besparingsprogram och redan 1994 så var man tillbaka på normal nivå igen med ett positivt resultat på 970 miljoner kronor. I mitten av 90-talet så började den grundläggande kooperativa idén ifrågasättas. Det fanns personer som tyckte att man inte skulle få bedriva ekonomiska föreningar utan att man istället skulle bedriva verk-

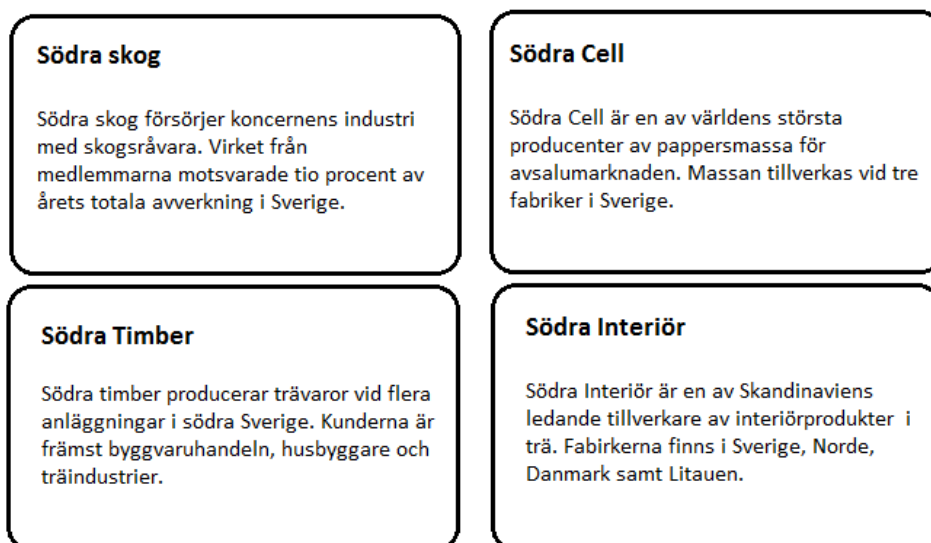
samheten som aktiebolag. Miljöfrågorna var också i starkt fokus under detta decennium (Karlsson, 2011).

2.2 Södra skogsägarna idag

Södra skogsägarna, i dagligt tal "Södra", är alltså idag en ekonomisk förening som ägs av sina 51 000 medlemmar. Tillsammans äger medlemmarna 36 000 skogsgårdar vilket motsvarar hälften av all skogsareal i södra Sverige. Föreningen är också en väldigt stor arbetsgivare med drygt 3 600 anställda inom fyra olika affärsområden. Södra är en ekonomisk förening och målet är att vara en förening med långsiktig tillväxt, detta gäller både för industrierna och för den enskilde medlemmens skog. Som medlem i föreningen har man också möjlighet att vara med och påverka verksamheten. Detta sker vanligtvis på det årsmöte som hålls varje år. På årsmötet väljs också förtroendevalda som ska fungera som länken mellan den enskilde medlemmen och styrelsen. Det finns alla typer av medlemmar i föreningen, män och kvinnor, unga och gamla på både större och mindre skogsgårdar. Det blir också allt vanligare att man inte bor på sin gård. I Stockholm finns ungefär 1 500 utbor som är medlemmar i Södra skogsägarna (Södra skogsägarna, 2012, Länk A).

Föreningen är uppdelad i fyra affärsområden (se figur 2.1). *Södra skog* står för den skogliga servicen ut till medlemmarna. Det kan handla om alltifrån plantering till slutavverkning. Affärsområdet skog är i sin tur uppdelat i 19 verksamhetsområden. Varje verksamhetsområde har lokal kompetens i form av entreprenörer för avverkning och skogsvård samt inspektorer. *Södra timber* levererar och producerar trävaror. Företaget driver åtta sågverk och den totala produktionen uppgår till 1,4 miljoner kubikmeter per år. Den största marknaden finns i Sverige men man exporterar också en stor del, främst till europeiska länder. Det tredje affärsområdet är *Södra cell* som är världens tredje största tillverkare av pappersmassa. Ungefär 90 procent består av barmassa och resten består av lövmassa. Cell står för en betydande del av föreningens omsättning. Sista affärsområdet inom Södra är *Interiör* som vuxit sig allt större genom åren. Interiör tillverkar lister, paneler, golv och inredningsdetaljer. Omsättningen ligger runt 1 miljard kronor (Södra skogsägarna, 2012, Länk A).

Södras affärsområden



Figur 2.1 Södras fyra affärsområden (egen bild).

Verksamhetsidéen inom Södra innebär att föreningen ska främja lönsamheten genom att utveckla, handla med och förädla skogsråvaran. Genom Södra skog ska det tillhandahållas all form av skoglig service (Södra skogsägarna, 2012, Länk A).

Affärsområdet *Södra skog* är länken mellan medlemmarna och Södras industrier. Timmer och massaved är de viktigaste produkterna som köps in inom inköpsorganisationen. *Södra skog* är ett fullservice företag inom skog och kan erbjuda allt från markberedning till slutavverkning av medlemmarnas skogar. Södra har valt att under namnet *Södras nycklar* samla alla skogliga tjänster som hjälper till att öka tillväxten på skogsfastigheten (Södra skogsägarna, 2013, Länk A).

Genom att beställa någon av tjänsterna som erbjuds genom *Södras nycklar* kan ägaren få fastigheten att öka i värde. Södra kan erbjuda en rad olika tjänster. Markberedning är en viktig åtgärd för att få en god start på föryrningen. Plantering är också en tjänst som erbjuds och man garanteras kvalitet i arbetet. Röjning är en av de mest lönsamma åtgärderna som man kan göra i skogen, med Södras hjälp får man den utförd i enlighet med röjningsstandarden. Det går att läsa mer om vad Södra erbjuder för tjänster på deras hemsida (Södra skogsägarna, 2013, Länk A).

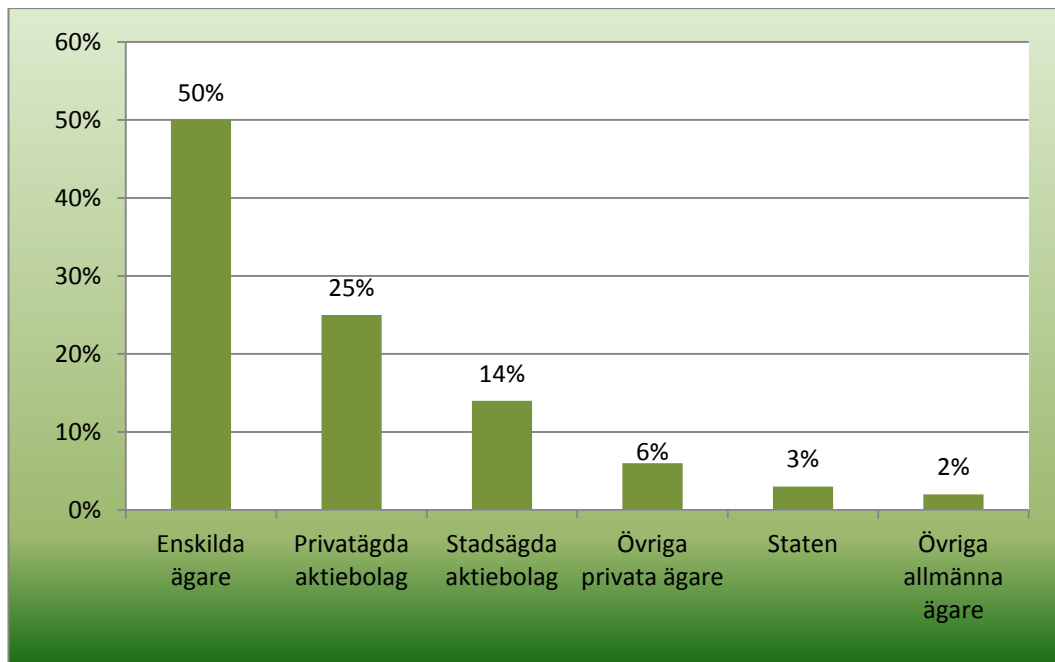


Figur 2.2 Södras fältkarta (Södra, 2012, Länk A).

I figur 2.2 ovan kan man se Södras utbredningsområde samt indelningen av regionerna och verksamhetsområdena.

2.3 Skogsbruk i Sverige

I Skogsstatistisk årsbok kan man utläsa fördelningen av den produktiva skogsmarksarealen i Sverige. Det finns totalt 22,9 miljoner hektar produktiv skogsmark och av den ägs hälften av enskilda ägare. Ägarfördelningen går att utläsa i figuren nedan (Skogsstyrelsen, 2012).



Figur 2.3 Visar fördelning av Sveriges produktiva skogsmark
(Källa: Skogsstatistisk årsbok, 2012).

Det finns totalt cirka 330 000 skogsägare i Sverige. Utav dessa är 61 procent män, 31 procent kvinnor och 1 procent okänt kön. Antalet fastigheter var 2011 uppskattat till 230 000 och utav dessa är 68 procent närboägda, 25 procent utboägda och 7 procent delvis utboägda (Skogsstyrelsen, 2012).

Skogsbruket i Sverige svarar för cirka 4 procent av bruttonationalprodukten. Vidare står skogsnäringen för cirka 11 procent av det totala exportvärdet. Av den totala exporten går 75 procent till EU-länder. Skogsnäringen ger också många arbetstillfällen, hela 85 000 personer beräknas arbeta i skogsnäringen. I vissa delar av landet kan skogen vara den dominerade delen av näringslivet (Skogsstyrelsen, 2005).

Skogen i Sverige har också andra värden än bara ekonomi och sysselsättning. Skogen hyser även många biologiska värden. Eftersom hoten har ökat mot dessa värden så har också intresset för bevarande förstärkts. Formellt är cirka en miljon hektar skyddat i Sverige (Skogsstyrelsen, 2005).

2.4 Utbor

Med utbor menas ägare av skog som inte bor på eller i anslutning till sin fastighet. För att klassas som utbo måste ägaren/skötselansvarig bo tre mil eller mer från brukningsenheten. Andelen utbor blir bara större och större för varje år som går. I detta avsnitt refereras vad Skogsstyrelsen har kommit fram till i deras studier av utbor (Hofstedt, 2003).

Andelen utbofastigheter 1992 var 22 procent och år 2000 var motsvarande siffra 34 procent. Fysiskt avstånd till fastigheten medför ofta försvårande betingelser för skogsägarna. I början av 2000-talet fanns det störst andel utbor i Västerbotten och Mellannorrland och lägst andel utbor i Södra Götaland. Man kan alltså se att andelen utbor är större i utflyttningslänen än i de andra länen (Hofstedt, 2003).

Skogsstyrelsen har olika definitioner beroende på om fastigheten har en eller flera ägare. När brukningsenheten har *en* ägare klassas denne som utboägd om skogsägaren bor i en annan kommun än där brukningsenheten är belägen. Skogsägaren klassas som närboägd om skogsägaren bor i den kommun där fastigheten finns (Skogsstyrelsen, 2012).

Om fastigheten har flera ägare så är den utboägd om samtliga delägare bor i en annan kommun än den där brukningsenheten är belägen. Den klassas som närboägd om samtliga ägare bor i samma kommun som fastigheten är belägen. Slutligen klassas den som delvis utboägd om minst en ägare bor i en annan kommun (Skogsstyrelsen, 2012).

Andelen skogsmark som ägs av aktiva lantbrukare har minskat från 75 procent till 33 procent av den privata skogssektorn, detta på cirka 60 år. Antalet lantbruksföretag minskar och antalet skogsbruksföretag ökar (Bertholdsson m.fl., 2012).

Om man jämför storleken på fastigheter mellan fastigheter som ägs av utbor respektive fastigheter som ägs av de som bor på fastigheten kan man inte se någon större skillnad. Utbofastigheter är som normala skogsfastigheter i Sverige, 2/3 består av fastigheter som är 50 hektar eller mindre. Vidare är det cirka 5 procent som äger en brukningsenhet som är 200 hektar eller större (Hofstedt, 2003).

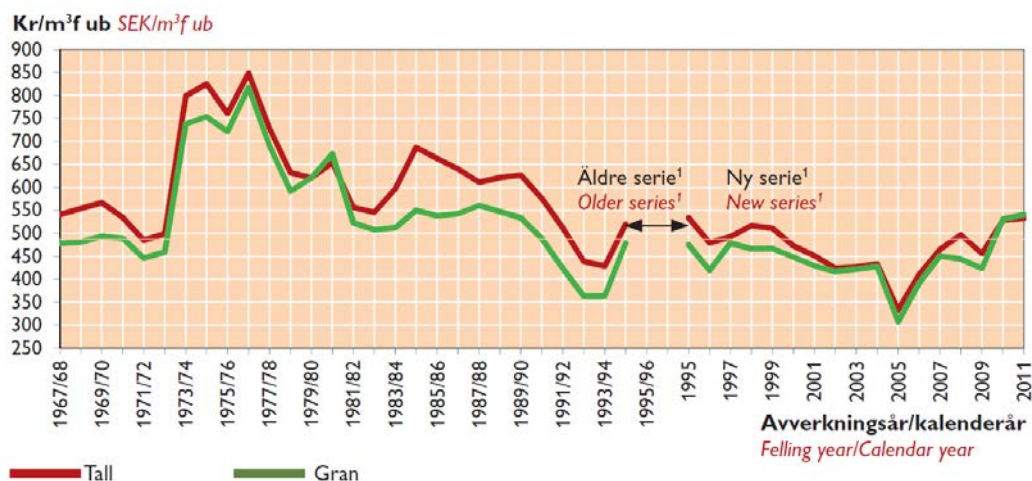
2.5 Virkes- och fastighetspriser

Fastighetspriserna på skogsfastigheter sjönk under senare delen av 2012. Det kan man utläsa av statistiken från LRF-konsult. Detta innebär att en femtonårig svit är bruten, det har varit en stadig prisuppgång under många år. Det är den allmänna lågkonjunkturen och den ekonomiska oron som främst påverkar prisutvecklingen. I figur 2.3 nedan kan man utläsa prisutvecklingen per skogskubikmeter i olika delar av landet. Man kan i figuren se att pristutvecklingen är relativt splittrad över landet. Prisutvecklingen kan också vara splittrad inom samma geografiska område. Fastighetens egenskaper får en allt större betydelse för varje år (LRF Konsult, 2013, Länk B).



Figur 2.4 Figuren beskriver prisutvecklingen i kronor per skogskubikmeter (Källa: LRF Konsult, 2013, Länk B).

I figur 2.4 kan man utläsa prisstatistiken för gran- och talltimmer. Priserna har varierat mycket över tiden. Man kan se att priserna för tall och gran har följt varandra ganska bra hela tiden (Skogsstyrelsen, 2013, Länk C).

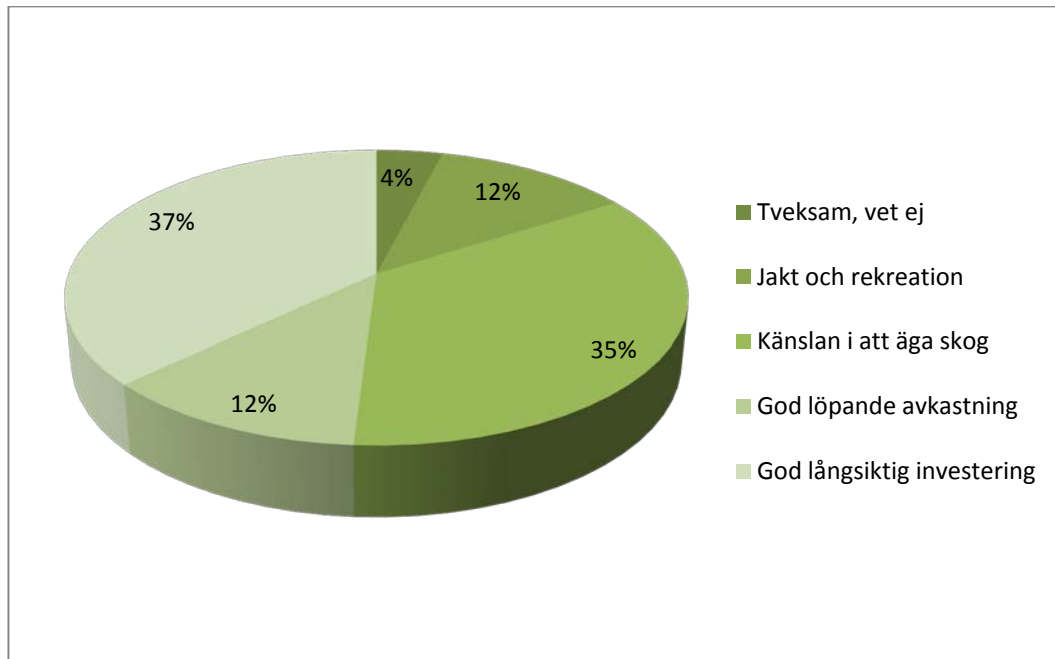


Figur 2.5 Prisutveckling på tall och grantimmer (Källa: Skogsstyrelsen, 2013, Länk C).

Virkespriserna styr mycket hur villig skogsägaren är att avverka på sin fastighet. Då virkespriserna varit höga är trycket på att sälja virke mycket stort. Skogsbruket är en konjunkturkänslig bransch som oftast följer konjunkturerna inom världsekonomin. Vid högkonjunktur så är virkespriserna oftast höga och då säljs det därför mer virke (Bertholdsson m.fl., 2012).

2.6 Mål med skogsbruket

I figuren nedan kan man utläsa svaren från undersökningen i Skogsbarometern 2012. 37 procent anger god långsiktig investering som viktigaste anledning till varför man äger skog. Det är endast 4 procent som angav att de inte visste vad som är viktigast för dem med deras skogsbruk (LRF Konsult, 2013, Länk D).



Figur 2.6 Visar skogsägarens mål med skogsbruket (Källa: LRF Konsult, 2013, Länk D).

2.7 Tidigare studier

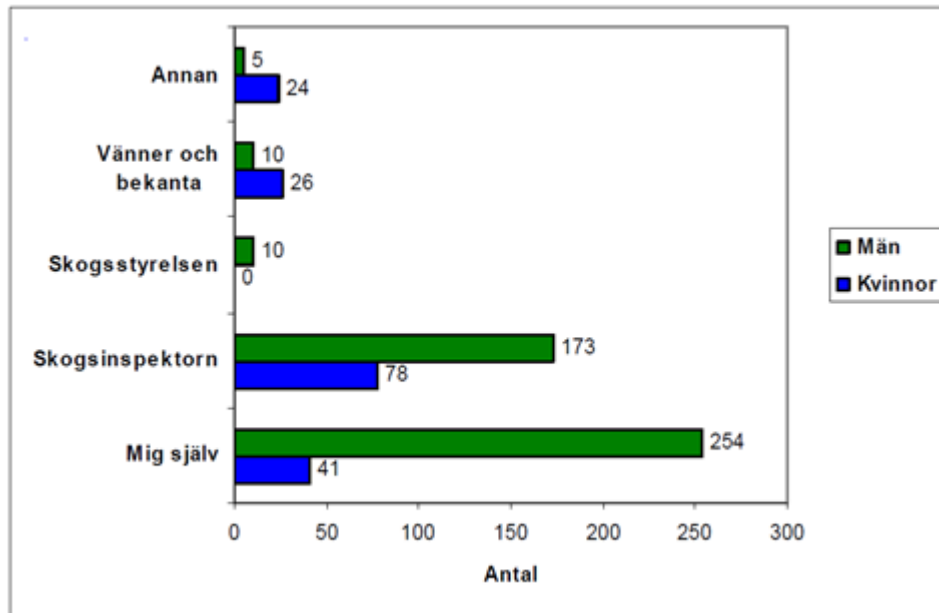
Det är intressant att studera vad tidigare undersökningar har kommit fram till beträffande liknande frågor som ingår i denna undersökning. Här följer en översikt av tidigare forskning kring skogsägare.

I Jörgen Berghs examensarbete (2006) kan man utläsa följande slutsatser:

Genom att vara långsiktig i relationen med skogsägare får inköparen bättre kunskaper om de behov som efterfrågas och blir därigenom en tryggare samarbetspartner. Utöka tillgängligheten för utbor. Anordna träffar på deras hemort och gör det möjligt att få rådgivning på hemmaplan. Allt fler skogsägare har mindre kunskap om skog o dess skötsel. Rådgivning bör fokuseras inom områdena skogsvård, avverkning, skogsbruksplaner och skogskötsel oavsett ägarkategori

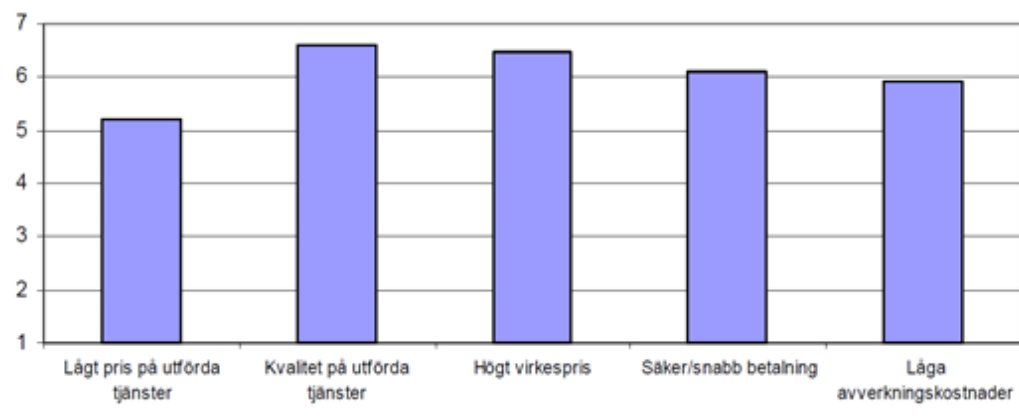
(Bergh, 2006, s 39).

I figuren nedan kan man utläsa att skogsinspektorn har en viktig roll vid beslut av skogliga frågor. Man litar också mycket på sig själv. Det är en relativt liten andel som har förtroende för Skogsstyrelsen. Detta är inget utmärkande utan är ett ganska vanligt svar om man jämför med flera liknande arbeten (Torstensson, 2009).



Figur 2.7 Visar vem man har störst förtroende för i skogliga frågor (Källa: Torstensson, 2009).

I figuren nedan kan man utläsa vad som är viktigast vid samarbetet med sin skogliga samarbetspartner. Här kan man utläsa att det är väldigt viktigt med kvalitet på utförda tjänster. Men man kan även utläsa högt virkespris samt snabb och säker hantering inte kommer långt efter (Gunnarsson & Mårtensson, 2004).



Figur 2.8 Visar viktiga erbjudanden hos en skoglig samarbetspartner i skala 1 – 7 (Källa: Gunnarsson & Mårtensson, 2004).

När man som skogsägare väljer att avverka så är det flera olika faktorer som gör att man väljer att ta beslutet och oftast gör man en sammanvägning utav dessa för att bestämma när man anser att det är lämpligt. Enligt Törnqvist (1995) så kan man dela in dessa faktorer i tre olika grupper: skogstillstånd, ägarhushållets behov samt omvärldsfaktorer.

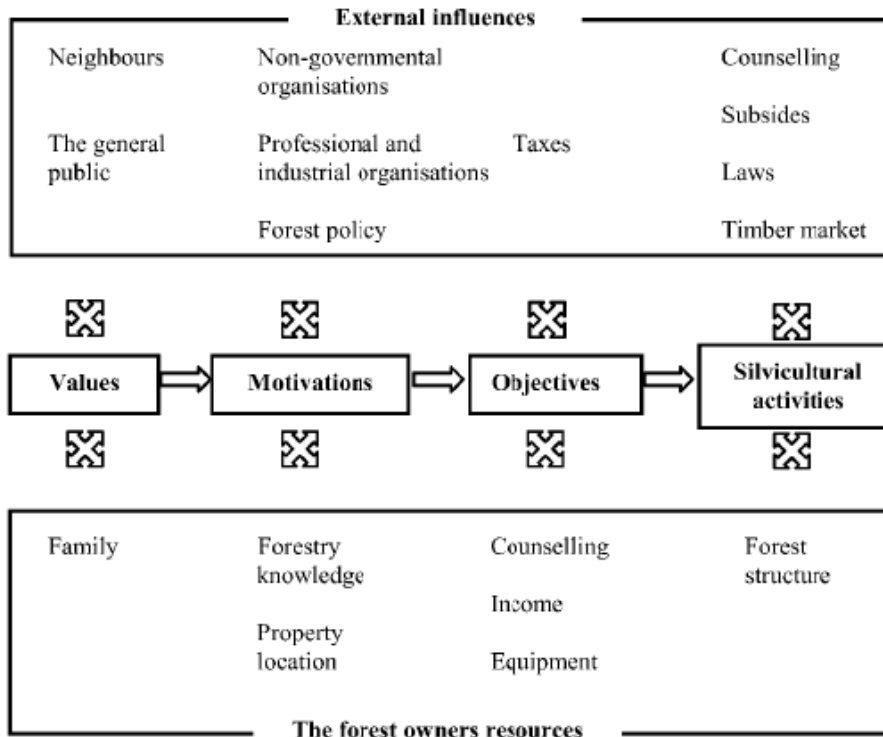
När det gäller skogstillståndet så gör man en bedömning av både framtida och nutida värden. När man ska bedöma skogstillståndet så kontrollerar man åldersfördelningen, huggningsklasser, virkesförråd samt tillväxt. Till detta kommer också risker i äldre skog för t.ex. rötskador, stormskador och insektshärjningar. Det kan också vara sådana värden som är svåra att sätta ett pris på som exempelvis rekreation och viltvård. För skogsägaren gäller det att göra en sammanvägning av dessa mål (Törnqvist, 1995).

I nästa grupp som behandlar ägarhushållets behov så innebär det att skogsägaren avverkar för sina ekonomiska behov. Det kan gälla flera olika utgifter inom företaget. Det kan vara olika former av investeringar, räntor, löpande kostnader, amorteringar och uttag av inkomst till skogsägaren. Skogens roll som enda inkomstkälla minskar för varje år, de flesta har skogen som sidoverksamhet vid sidan av vanlig tjänsteinkomst (Törnqvist, 1995).

I den avslutande gruppen så behandlas omvärldsfaktorer. Det är framförallt tre viktiga faktorer som påverkar, vilka är i) skogspolitiska åtgärder, ii) virkesmarknaden och iii) skattesystemet. Virkesmarknaden anger priset och det påverkar såklart beslutet att avverka. Priset på virket är svårt att förutse. Man måste göra en bedömning hur prognoserna ser ut för framtiden samt hur prisutvecklingen har varit historiskt (Törnqvist, 1995). Fler faktorer som avgör kan utläsas i Inge-marssons rapport (2006). Bland dessa faktorer kan utläsas rådgivning och grannar (se figur 2.9).

I Sverige så är det ett antal lagar som styr skogsbruket. Det sker en viss uppföljning på den lagstiftning som finns, bland annat genom att man är skyldig att anmäla avverkningsplaner större än ett halvt hektar till Skogsstyrelsen. Till skogsägarnas hjälp för att följa sina skyldigheter har man en skogsbruksplan. Den visar på både möjligheter och skyldigheter (Törnqvist, 1995).

Skattesystemet för skogsägare i Sverige anses vara oerhört förmånligt. Som skogsägare har man en handlingsfrihet när man vill ta upp sina intäkter från skogen till beskattning. Skattereglerna gör att det blir ett långsiktigt och uthålligt ägande, det skapar ett handlingsutrymme även i framtiden. Skogsägaren själv väljer vilken inriktning han eller hon vill ha på sitt skogsägarande och vilka ekonomiska nivåer man vill lägga sig på (Törnqvist, 1995).



Figur 2.9 Vad som gör att skogsägaren väljer att avverka
(Källa: Ingemarsson, 2006).

I figuren ovan kan man utläsa ytterligare faktorer som avgör varför skogsägaren väljer att avverka. Enligt Ingemarsson (2006) så kan man dela upp dessa faktorer i två grupper, dels de faktorer man själv kan påverka och dels de faktorer man inte kan påverka. Bland dessa faktorer kan nämnas grannar, virkesmarknad och rådgivning (Ingemarsson, 2006).

Detta examensarbete ska försöka ge svar på vad Södras O-lleverantörer tycker och tänker om föreningen, samt hur Södra bör arbeta i fortsättningen. Har det utförts någon avverkning på O-lleverantörernas fastigheter under de senaste fem åren?

3. MATERIAL OCH METODER

Examensarbetet bygger på en enkätundersökning med nitton frågor, se bilaga 1. Syftet är att ta reda på varför man som medlem i Södra är passiv i sitt skogsbruk. Studien har utförts som en enkätundersökning till medlemmar som inte har levererat sitt virke till föreningen under de senaste fem åren. I denna del av arbetet kommer det att presenteras hur examensarbetet genomfördes.

3.1 Enkäten

I denna studie valdes postenkäter som datainsamlingsmetod. En fördel med postenkäter är att dessa når många och att alla får samma frågor. Svaren kan tolkas och bearbetas på olika sätt. Många frågetyper ger möjlighet till statistisk analys. Andra frågor kräver text- och innehållsanalys. Respondenten ska enkelt kunna se hur man ska svara, kryssrutor och utrymme för fria svar ska vara stora nog. Typsnittet ska också vara lättläst (Kylén, 2004).

Fördelen med att sända ut postenkäter till ett urval av medlemmarna inom föreningen är att det blir billigare än om det skulle sändas ut till samtliga medlemmar (Stenhag, 2009). Eftersom denna studie riktas till Södras 0-leverantörer är de andra medlemmarna egentligen ointressanta för undersökningen.

Enkäten framarbetades efter inläsning på området och genom att studera vilka liknande studier som hade gjorts tidigare. Detta utfördes tillsammans med Johannes Ottosson som parallellt genomförde en liknande undersökning på Gislaveds verksamhetsområde. Det utformades ett utkast med förslag på ett antal frågor, detta skickades senare till respektive områdeschefer vilka var Carl-Johan Olsson och Robert Andersson samt uppdragsgivaren på Södra som var Urban Blomster. Samtliga inblandade fick då lämna kommentarer. Även handledaren på SLU fick lämna sina synpunkter.

3.2 Urval

Med hjälp av medlemsavdelningen plockades alla passiva medlemmar fram. Definitionen på passiva medlemmar inom Södra skogsägarna är medlemmar som inte har levererat något virke till föreningen under de senaste fem åren. Totalt blev detta 273 stycken medlemmar inom verksamhetsområdet. Denna lista kontrollerades sedan av de verksamma inspektorerna på området. Detta för att undvika att skicka ut enkäten till någon som de har skrivit kontrakt med under den senaste tiden. När det sedan var dags för utskicket av enkäterna togs kontakt med Linda Rydh på *Södra Partner*. Hon hjälpte till med uppställningen av frågorna samt layouten på frågeenkäten.

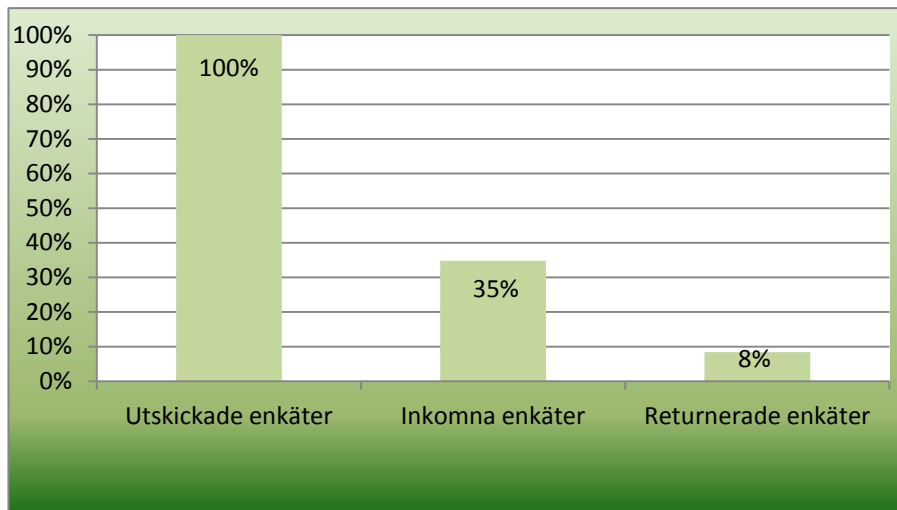
Till alla enkätundersökningar bör ett följebrev finnas med. Detta för att göra de som svarar mer motiverade. Det finns några saker som alltid bör finnas med (Kylén, 2004):

- Avsikten med undersökningen och vem som ligger bakom den.
- Vilka som får enkäten att besvara.
- Hur lång tid det tar att besvara frågorna.
- Vart och när enkäten ska skickas in och vad som händer med svaren.
- När rapporten kommer ut och hur man får tag i den.

För att medlemmarna skulle förstå varför vi gör denna undersökning så skrevs ett följebrev som följde med enkäten. I brevet förklaras att undersökningen görs åt Södra skogsägarna för att förbättra den skogliga servicen som ges till den enskilda medlemmen. I brevet fanns också kontaktuppgifter till utgivarna av enkäten, se bilaga 2. Enkäterna skickades sedan ut på ett frankerat blad som medlemmen fick lägga på postlådan för att sedan skickas till Södrakontoret i Vimmerby. Den slutgiltiga frågeenkäten gick ut 2 november 2012. Denna skulle sedan återsändas till kontoret i Vimmerby senast den 25 november 2012. Eftersom svarsfrekvensen i enkätundersökningar brukar vara relativt låg så lottades en GPS ut bland dem som valde att delta med sina namn. Man kunde också välja att inte delta med sitt namn. Det skickades ut en SMS-påminnelse den 16 november 2012 för att försöka öka svarsfrekvensen.

3.3 Svarsfrekvens

Målsättningen var att få svar av åtminstone hälften av de tillfrågade. Efter att enkäten varit ute några veckor så fick Södras medlemsadministration flera av utskicken gällande marknadsundersökningen i retur. När de sedan skulle leta upp medlemmarna för att uppdatera adresserna i registret upptäcktes det att flera av dessa returer inte var medlemmar utan endast leverantörer eller före detta medlemmar som utträtt ur föreningen. Något måste alltså ha gått fel vid urvalet av medlemmarna. Men eftersom tiden inte räckte till beslutades att inte göra något nytt utskick utan tolka resultaten utifrån det material som kom in.



Figur 3.1 Resultatet av utskickade, inkomna och returnerade enkäter.

I figuren ovan kan man utläsa hur många enkäter som skickades ut samt hur många som kom tillbaka. Endast 35 procent valde att svara på enkäten. Det returnerades 8 procent av enkäterna. Totalt skickades 273 enkäter ut och det kom 95 enkäter tillbaka. Det blev 23 enkäter som returnerades.

3.4 Bearbetning

Materialet från enkäterna har under våren 2013 bearbetats i Microsoft Excel. Rapporten har sedan sammanställts och skrivits i Microsoft Word under våren 2013. Som stöd har "Instruktioner för Excel 2007" och "Handledning i rapportskrivning för Skogsmästarprogrammet" använts.

4. RESULTAT

I denna del av rapporten kommer svaren från skogsägarna att redovisas. Dessa kommer att redovisas i lättöverskådliga diagram och tabeller för att göra det så enkelt som möjligt för läsaren att tolka svaren.

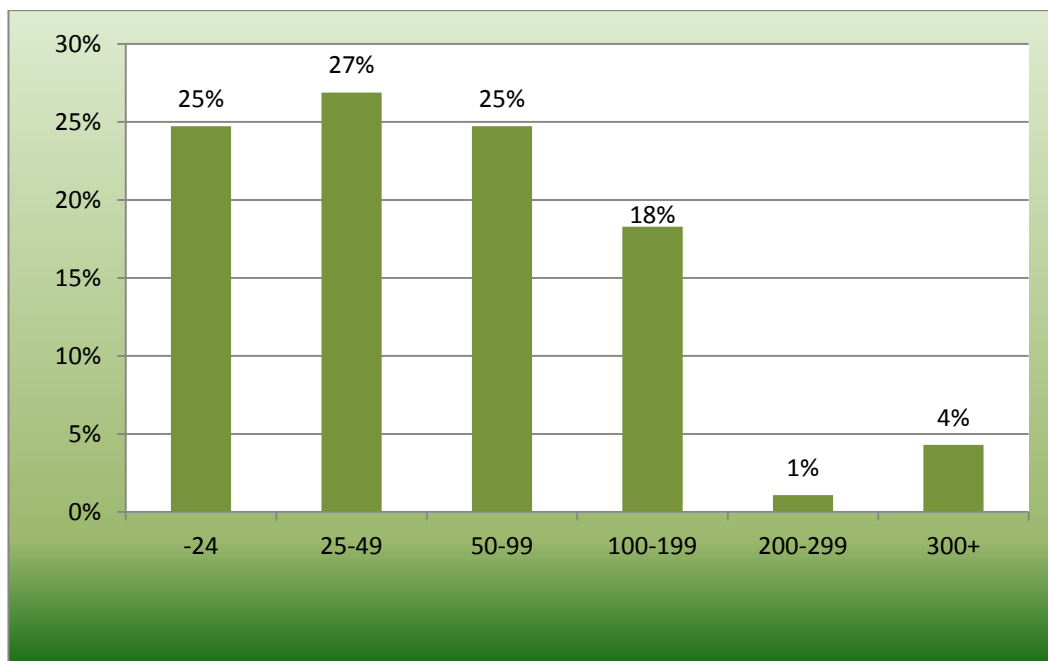
Det huvudsakliga syftet med undersökningen var att ta reda på varför inte alla Södras medlemmar väljer att leverera sitt virke till föreningen. Enkäten skickades ut till 273 stycken medlemmar, 95 stycken valde att skicka tillbaka enkäten vilket ger en svarsprocent på 35 procent.

Några av frågorna kommer här nedan att redovisas i diagram. I början av kapitlet presenteras bakgrundsvariabler för att lättare kunna förstå när jämförelser görs mellan olika undergrupper på några av frågorna. Bland dessa frågor kan nämnas hur man vill bli kontaktad av sin inspektor, orsaker till att man inte har levererat, vad som är viktigast vid en virkesaffär samt hur avverkningen har sett ut på fastigheten under de senaste fem åren. På flera av frågorna fanns även möjlighet att lämna fria kommentarer. En fullständig redovisning av dessa finns i bilaga 3 och kan läsas vid fördjupningsintresse.

4.1 Bakgrundsvariabler

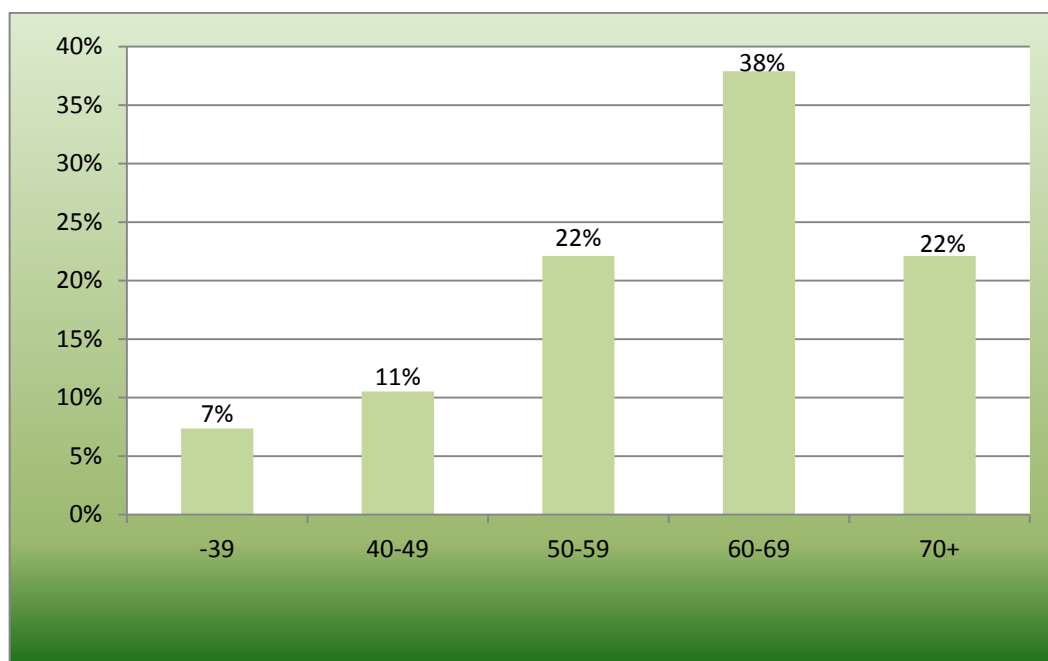
Här nedan följer en presentation av svarsgruppens utseende: ålder, innehav av produktiv skogsmark, antal beslutsfattare på fastigheten samt om fastigheten förvärvats under perioden 2005 – 2012.

I figur 4.1 kan man se innehavet av produktiv skogsmark. Man kan se att majoriteten av de som svarat på enkäten äger under 100 hektar skog. Hela 77 procent äger under 100 hektar produktiv skogsmark. Endast 4 procent i undersökningen äger över 300 hektar skog.



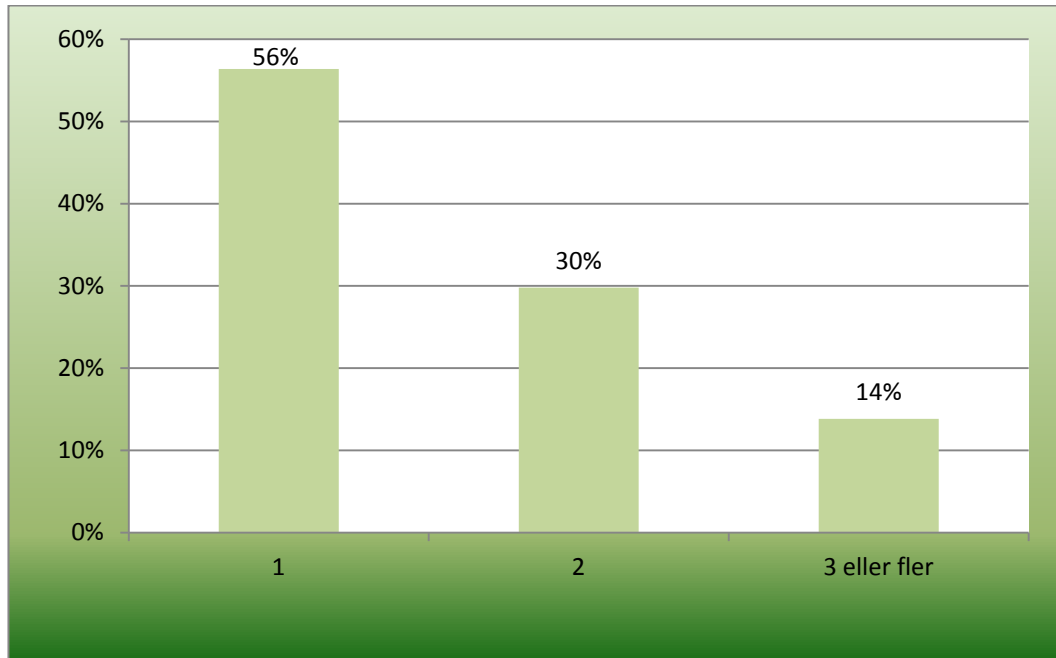
Figur 4.1 Innehav av produktiv skogsmark i hektar, $n = 93$.

Respondenternas åldersfördelning framgår av figur 4.2. Det går att utläsa att större delen av respondenterna är mellan 60 och 69 år. Hela 38 procent av de som deltog i undersökningen finns i denna ålderskategori och endast 7 procent anger att de är 39 år eller yngre. Samtliga som svarade på enkäten har också svarat på denna fråga.



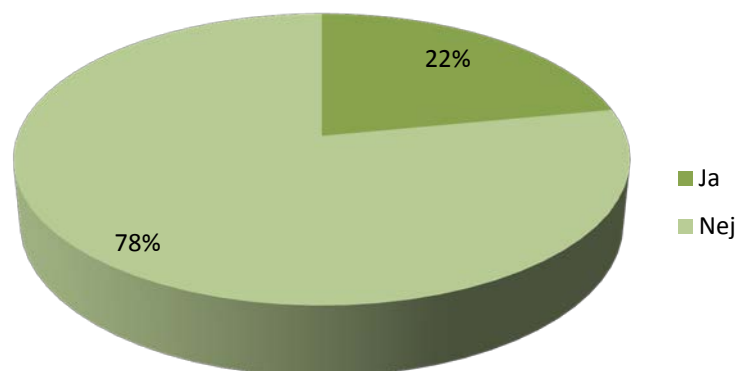
Figur 4.2 Skogsägarnas ålder, $n = 95$.

I figur 4.3 kan man utläsa hur många det är som tar beslut om skogliga åtgärder ute på fastigheterna. Till största delen är man ensam beslutsfattare, 56 procent av de som svarade på enkäten uppgav detta. Endast 14 procent anger att de är 3 eller fler beslutsfattare på skogsfastigheten.



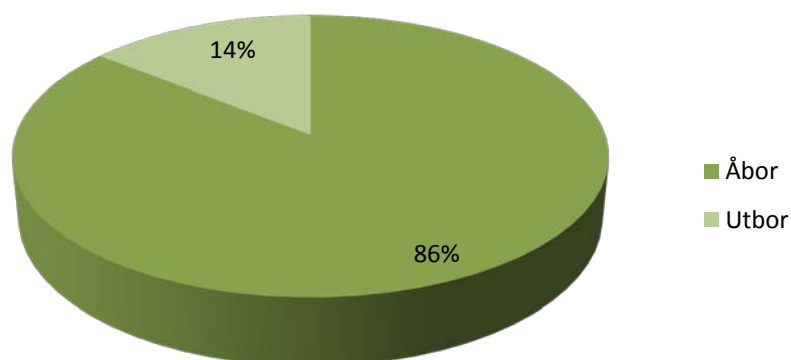
Figur 4.3 Antal beslutsfattare på fastigheten, $n = 94$.

På frågan om de har förvärvat sin fastighet under perioden 2005 – 2012 så kan man utläsa att endast 22 procent har angett att de har förvärvat sin fastighet inom den här perioden. Fyra personer valde att inte svara på denna fråga.



Figur 4.4 Förvärv av fastigheten inom 2005 – 2012, $n = 91$.

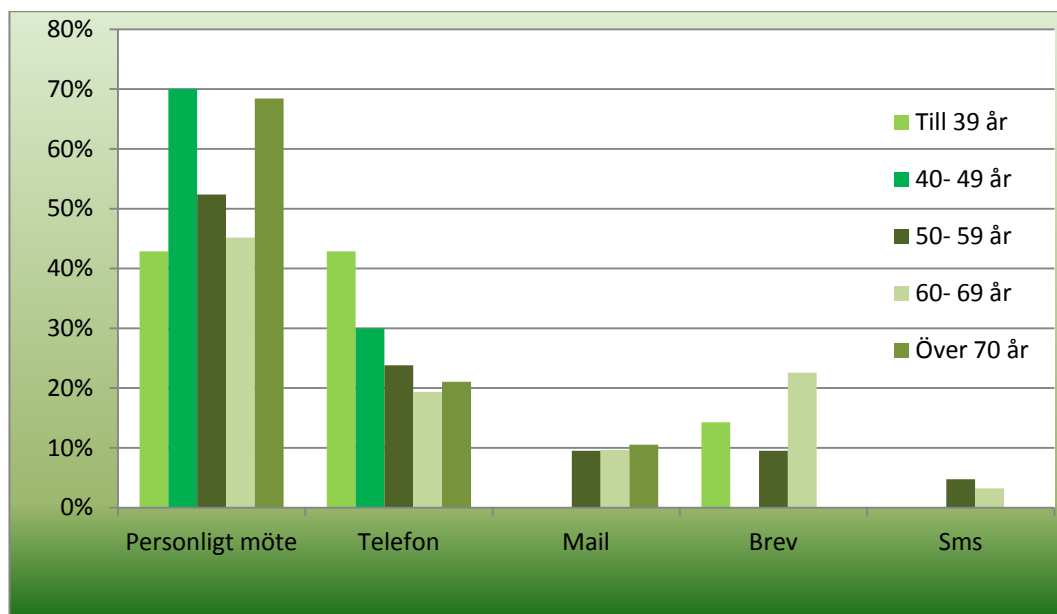
Nästa fråga ställdes för att kartlägga hur många som klassas som utbor respektive åbor inom Vimmerby verksamhetsområde. För att klassas som utbo i denna undersökning ska man bo mer än 5 mil ifrån fastigheten. Det är endast 14 procent som är utbor inom Vimmerby verksamhetsområde. Kategorifördelningen kan ses i figur 4.5 nedan. Svarsfrekvensen på denna fråga var 81 procent.



Figur 4.5 Utbor respektive åbor i undersökningen, n = 77.

4.2 Kontakt av inspektor

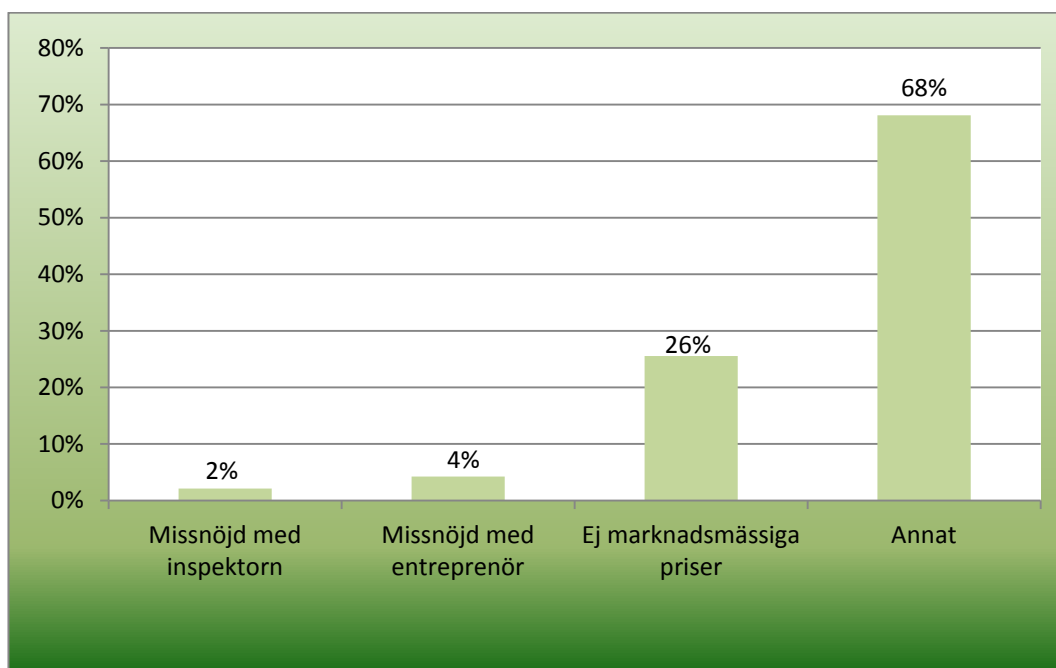
På frågan hur man helst vill bli kontaktad av sin inspektor så valde större delen av respondenterna att ange att de vill ha ett personligt möte. Hela 56 procent vill bli kontaktade på detta vis. Endast 2 procent vill bli kontaktade via sms. Kategorifördelningen kan man se i figur 4.6 nedan.



Figur 4.6 Hur man vill bli kontaktad av sin inspektor, n = 95.

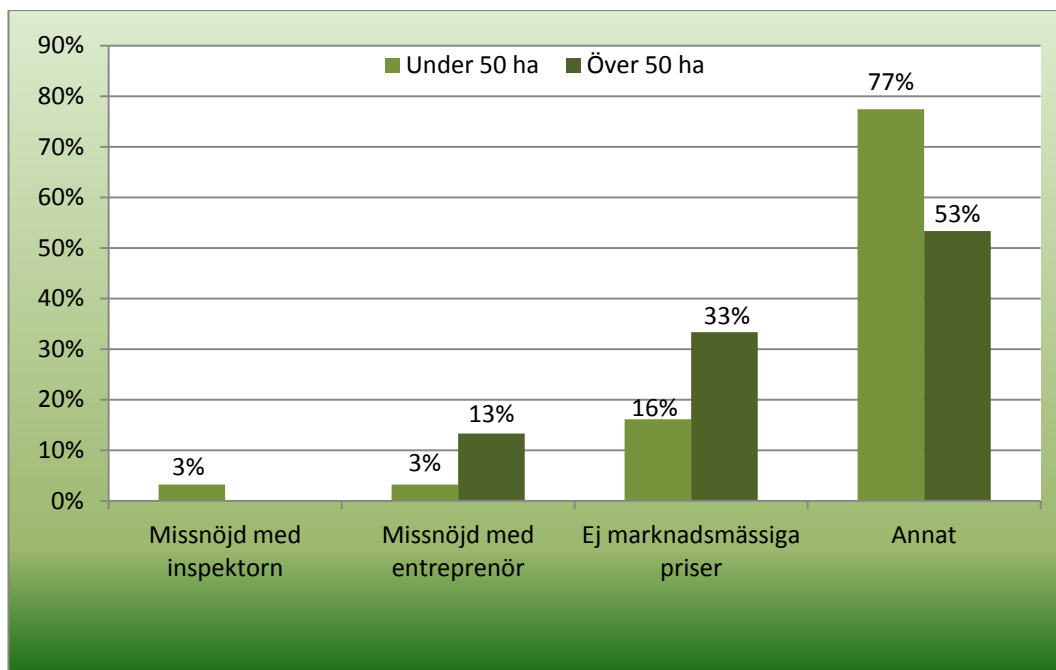
4.3 Orsaker till att man inte har levererat till föreningen

Om man inte har levererat till Södra under de senaste fem åren så hade man i frågeenkäten möjlighet att ange orsak. I figur 4.7 kan man utläsa att störst andel har angett alternativet "annat", hela 68 procent. På detta alternativ hade man också möjlighet att ange orsak. Bland svaren kan utläsas att man har bra kontakt med konkurrerande bolag och vill gynna den lokala industrin. Ungefär var fjärde skogsägare som besvarat frågan (26 procent) anger att ej marknadsmässiga priser gör att de inte har levererat till Södra. Endast 2 procent är missnöjda med inspektorn. Det partiella bortfallet blev 48 personer (51 %) på denna fråga.



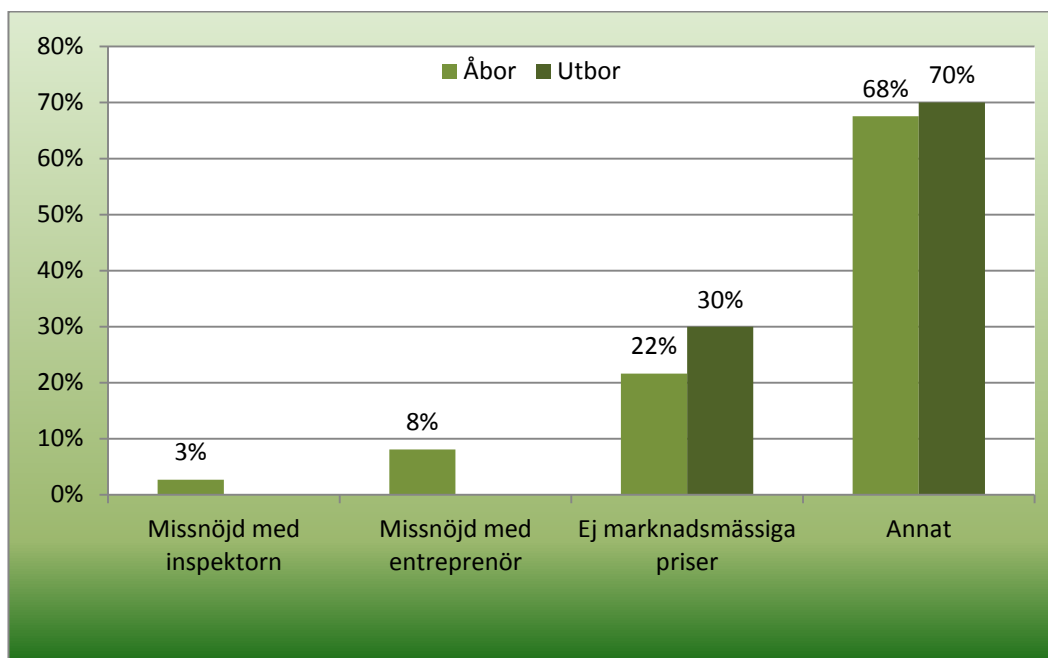
Figur 4.7 Orsak till att man inte har levererat till Södra under de senaste fem åren, n = 47.

Om man väljer att dela upp frågan på varför man inte har levererat sitt virke till Södra under de senaste fem åren mellan större och mindre skogsägare, så kan man utläsa i figur 4.8 att ingen av de större skogsägarna är missnöjd med inspektorn. 33 procent av de som äger en fastighet över 50 hektar anger ej marknadsmässiga priser som orsak. De flesta anger orsaken "annat", svaren på dessa kan utläsas i bilaga 3.



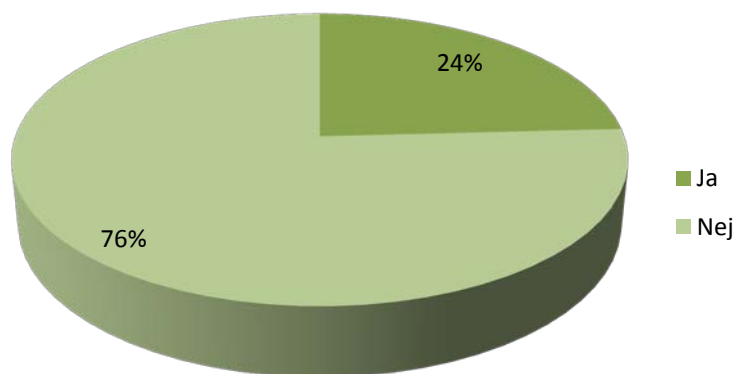
Figur 4.8 Orsak till att man inte har levererat till Södra under de senaste fem åren uppdelat på större och mindre skogsägare.

Vid en uppdelning på samma fråga mellan utbor och åbor kan man inte urskilja några större skillnader. Ingen av utborna är missnöjda med entreprenören medan 8 procent av åborna däremot är missnöjda med entreprenören (se figur 4.9).



Figur 4.9 Orsak till att man inte har levererat till Södra under de senaste fem åren uppdelat på utbor och åbor.

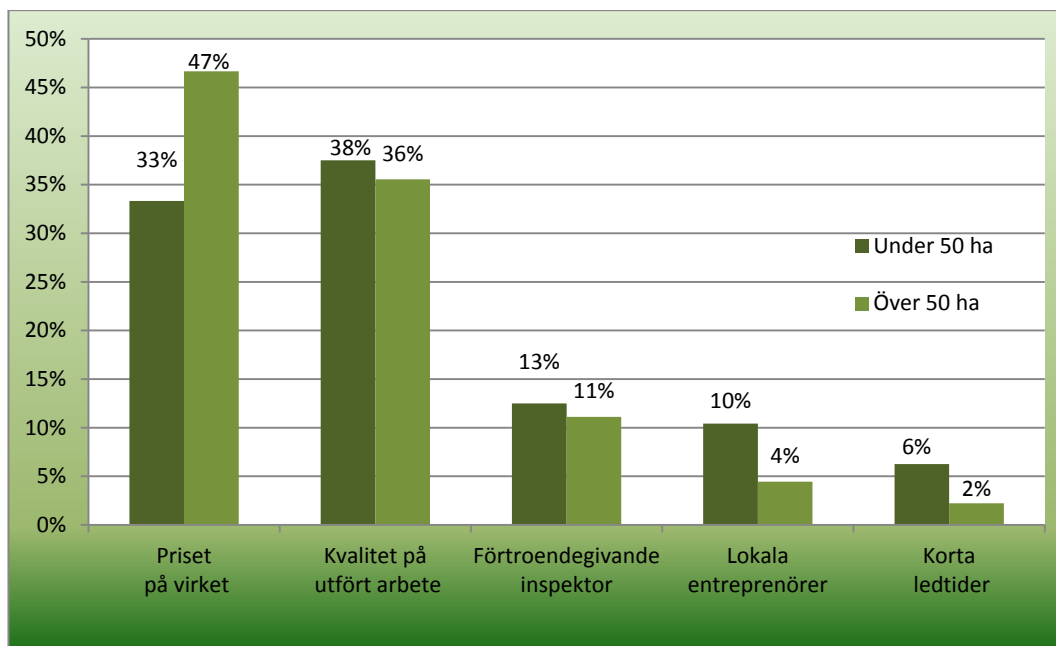
Det är 24 procent som anger att de saknar något i Södra som organisation (se figur 4.10). Om man valde att svara ja på frågan kunde man även ange varför. Bland dessa svar kan utläsas att man som skogsägare vill ha kontinuitet bland kontaktpersoner, personlig kontakt och större hänsyn till medlemmarna. Fler svar kan vid fördjupningsintresse utläsas i bilaga 3.



Figur 4.10 Om man som skogsägare saknar något i Södra som organisation, $n = 95$.

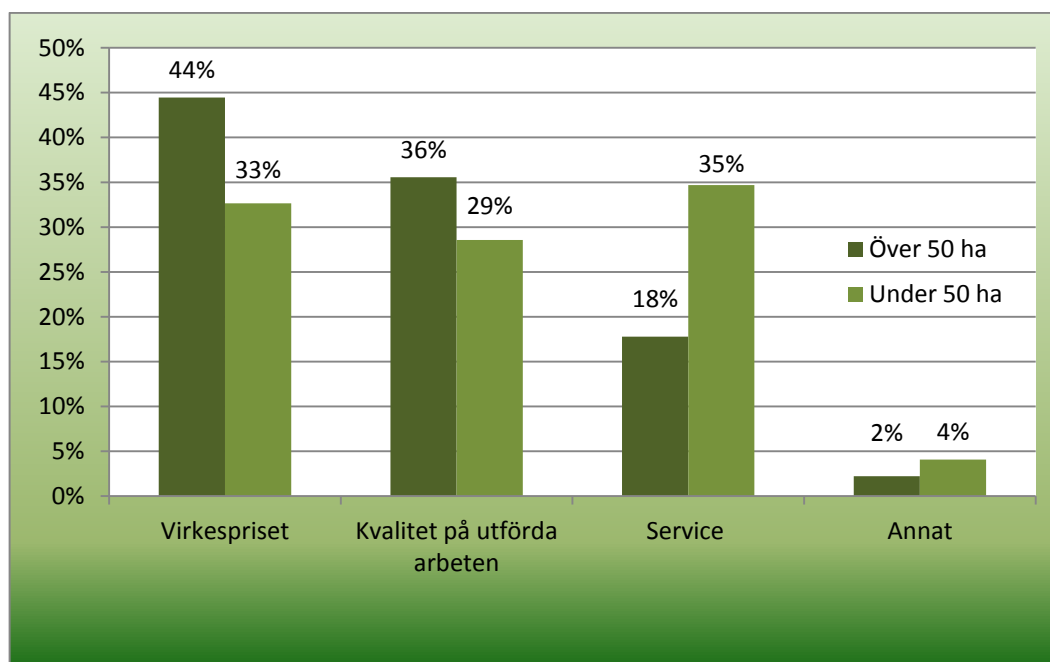
4.4 Viktigast vid virkesaffären och val av samarbetspartner

Vid en virkesaffär anser respondenterna att "priset på virket" och "kvalitet på utfört arbete" är allra viktigast. De svarande har fått rangordna från ett till fem vad de anser som viktigast. Här särredovisas svaren för två delgrupper; ägare med mer eller mindre än 50 ha produktiv skogsmark. I figur 4.11 kan man utläsa att priset på virket är väldigt viktigt för både större och mindre skogsägare. Men bland de mindre skogsägarna verkar "kvalitet på utfört arbete" vara något viktigare än "priset på virket". Alternativet "korta ledtider" är det som respondenterna anger som minst viktigt vid virkesaffären.



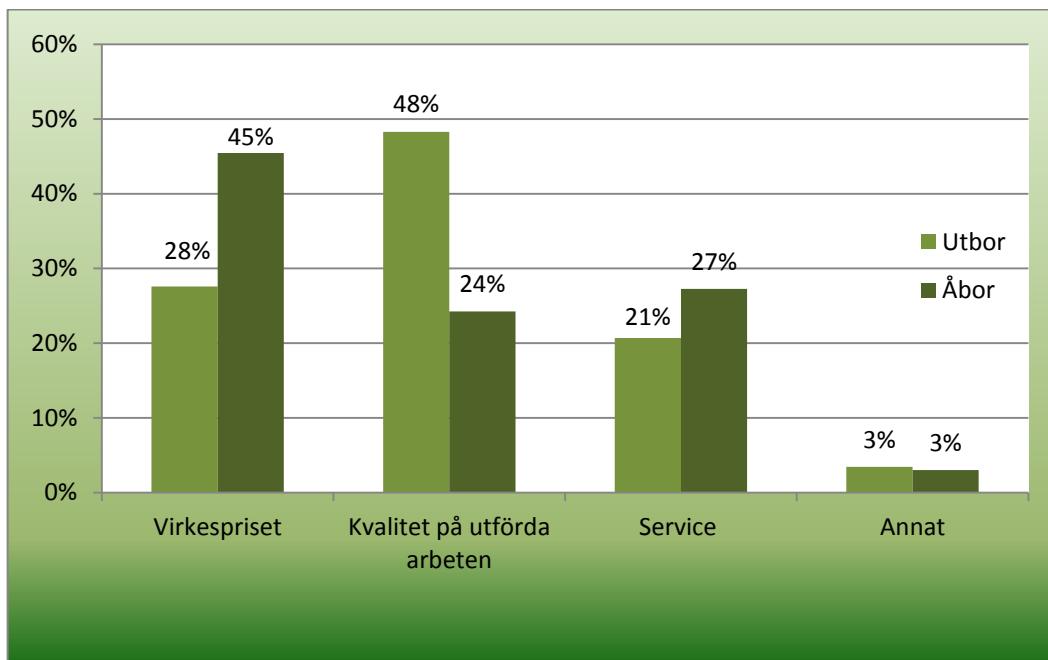
Figur 4.11 Viktigast i en virkesaffär beroende på stort skogsinnehav man har, n = 87.

På nästa fråga fick man som respondent rangordna vad som får skogsägaren att välja skoglig samarbetspartner på en skala från ett till fem. I figur 4.12 kan man utläsa att virkespriset är allra viktigast när de större skogsägarna ska välja skoglig samarbetspartner. När de mindre skogsägarna ska välja samarbetspartner, då är det service från skogsbolaget som är allra viktigast. Bland svaren i kategorin annat kan utläsas att det lokala är väldigt viktigt för den enskilde skogsägaren.



Figur 4.12 Viktigast vid val av skoglig samarbetspartner beroende på hur stort skogsinnehav man har, n = 93.

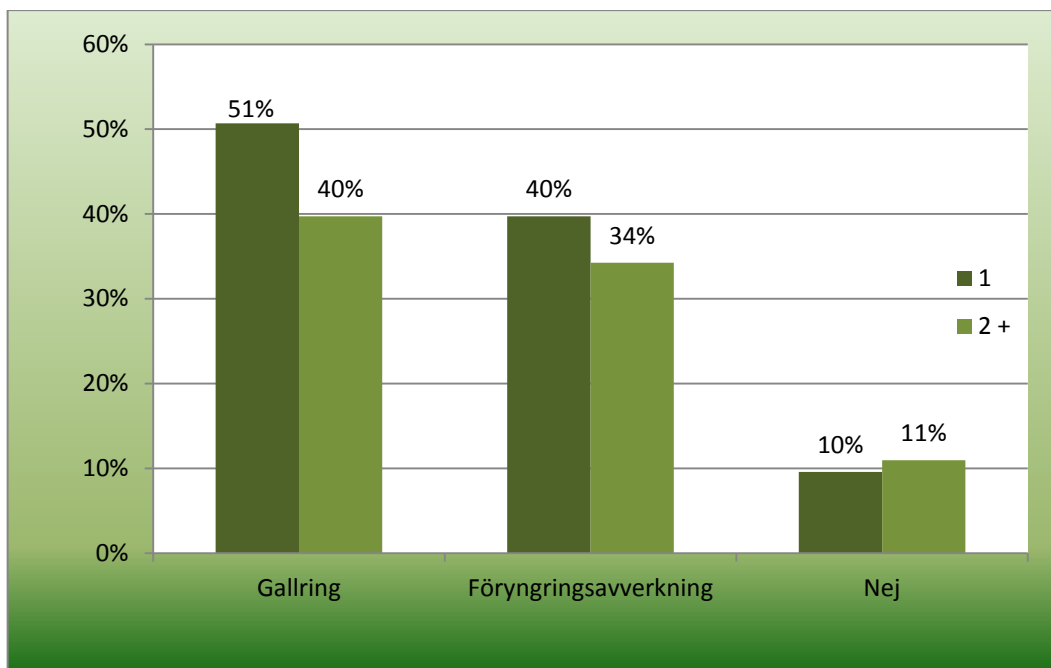
I figur 4.13 kan man utläsa vad som är viktigast vid val av skoglig samarbetspartner uppdelat på utbor och åbor. Bland åborna så anser hela 45 procent att virkespriset viktigast. Bland utborna är det kvalitet på utförda arbeten som är allra viktigast med 48 procent av svaren.



Figur 4.13 Viktigast vid val av skoglig samarbetspartner fördelat på utbor och åbor, n = 93.

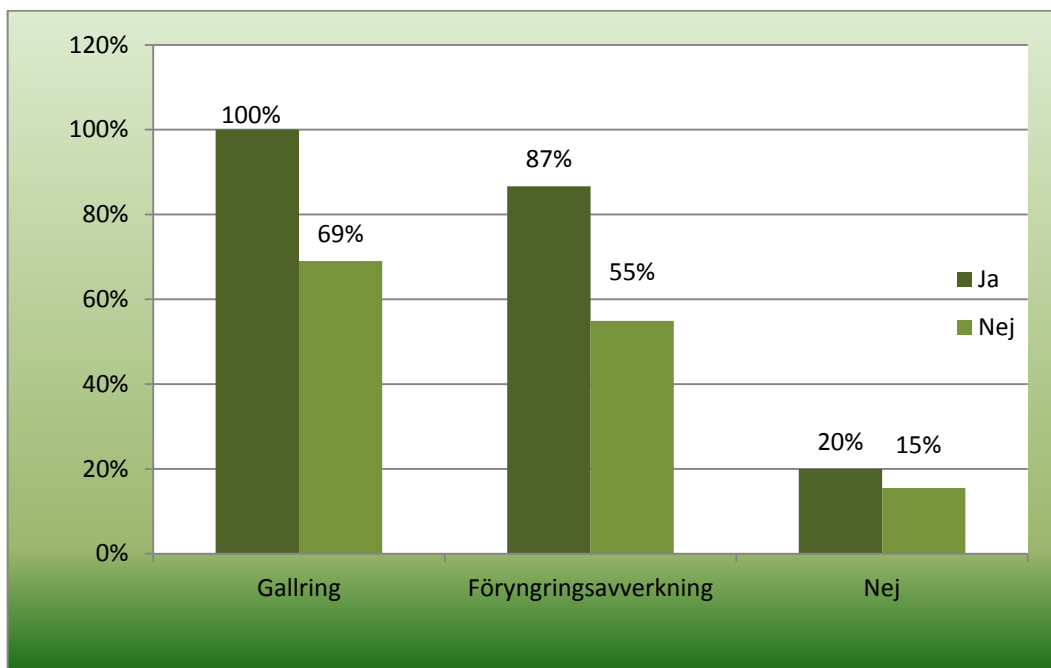
4.5 Avverkning på fastigheten

I figurerna nedan kan man utläsa avverkningsaktiviteten hos respondenterna. I figur 4.14 är resultaten särredovisade beroende på om fastigheten har en eller flera ägare. Det går att utläsa att om man är ensam beslutsfattare så ökar aktiviteten något på fastigheten. 11 procent av skogsägarna som inte bor på fastigheten uppger att det inte har utförts någon avverkning under de senaste fem åren.



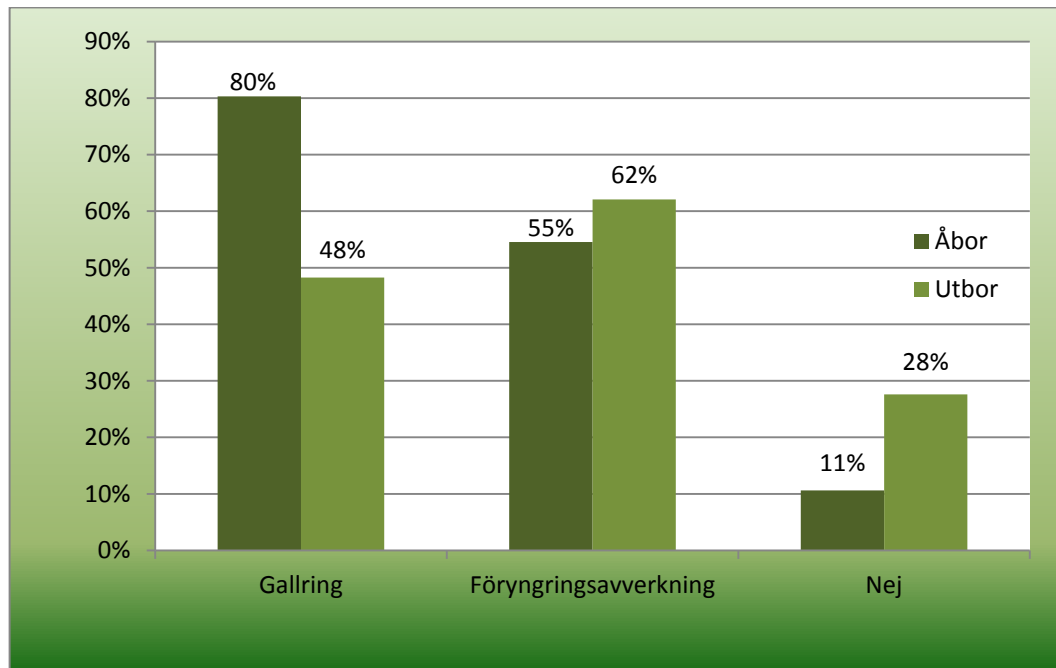
Figur 4.14 Avverkning på fastigheten fördelat på en eller flera beslutsfattare, n = 93.

I figur 4.15 kan man se att om fastigheten har förvärvats under de senaste åren så har det varit en större avverkningsaktivitet. 20 procent av dem som har förvärvat fastigheten inom denna tidsperiod har valt att avverka.



Figur 4.15 Avverkning på fastigheten om förvärv av fastighet inom 2005 – 2012 eller ej, n = 93.

I figur 4.16 ser man aktivitetsgraden fördelat på utbor och åbor. Det går att utläsa att om man bor på eller i anslutning till fastigheten så ökar aktiviteten. Hela 28 procent av utborna har inte utfört någon avverkning under de senaste fem åren.

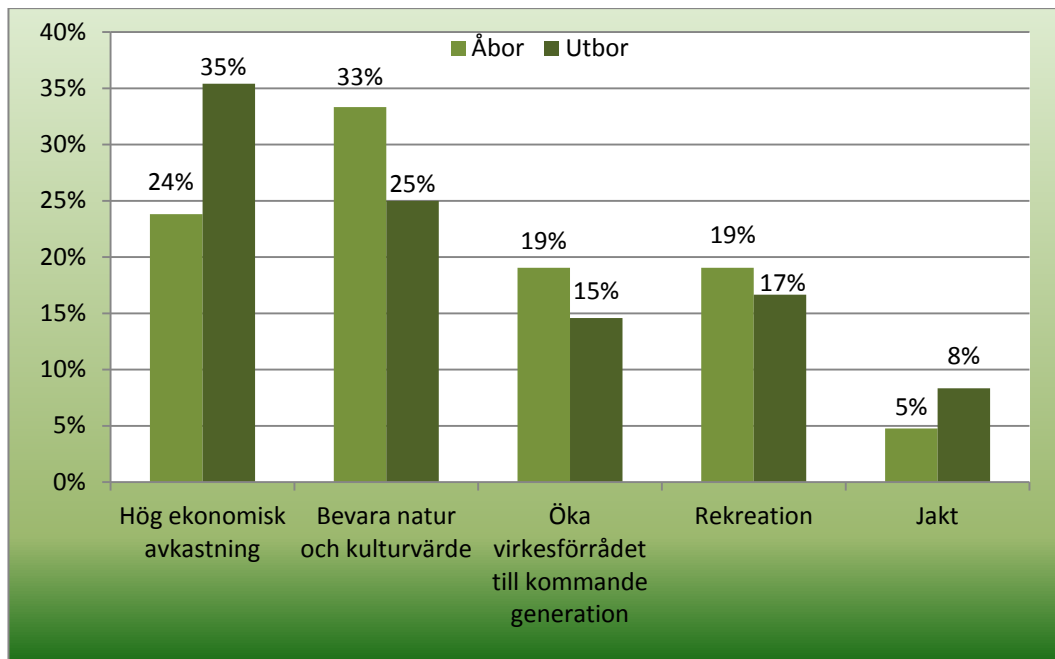


Figur 4.16 Avverkning på fastigheten fördelat på åbor och utbor, $n = 93$

4.6 Viktigaste målen för skogsägaren med skogen

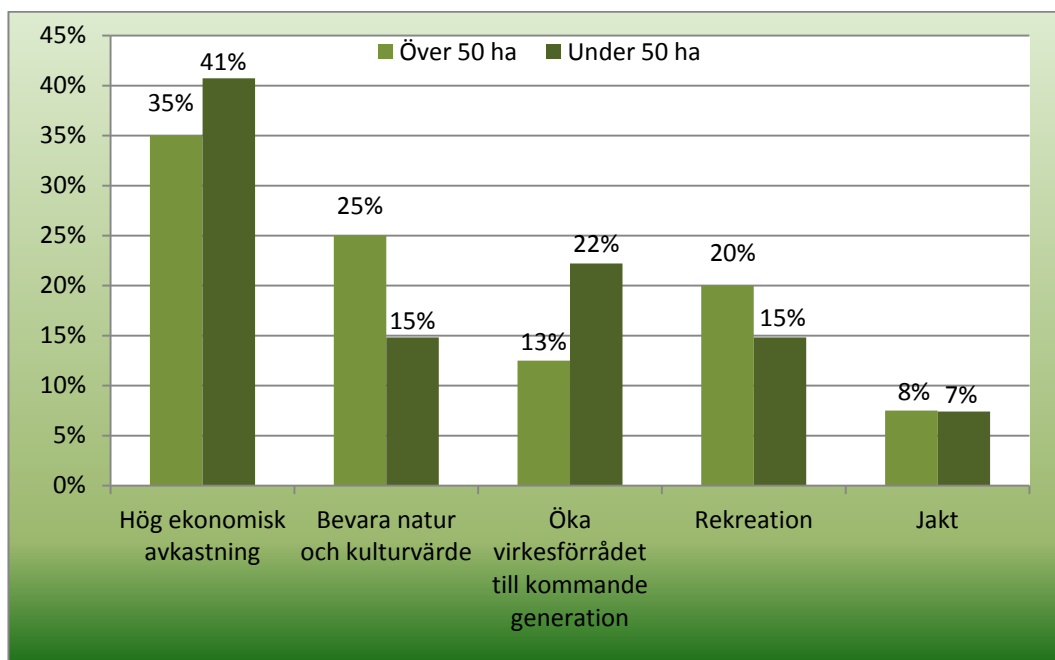
Om man studerar hela populationen kan man utläsa att hela 42 procent anger att det viktigaste målet med sin skog är att ha en hög ekonomisk avkastning.

Om man jämför viktigaste målen mellan utbor och åbor kan man se att åborna tycker det är allra viktigast att bevara natur och kulturvärde, med 33 procent av svaren. Utborna tycker det är viktigast med en hög ekonomisk avkastning. 35 procent anger detta. Jakt är minst viktigt (se figur 4.17).



Figur 4.17 Vad som är viktigast för skogsägaren med skogen uppdelat på utbor och åbor, n = 69.

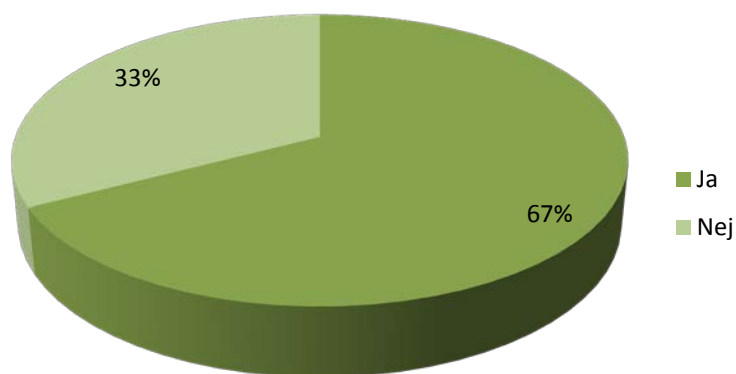
Vid en jämförelse mellan större och mindre skogsägare så skiljer det inte så mycket i vad man som skogsägare tycker är viktigast med sin skog. De allra flesta vill ha en hög ekonomisk avkastning. 41 procent av skogsägarna som äger under 50 hektar respektive 35 procent av dem som äger över 50 hektar vill ha detta (se figur 4.18).



Figur 4.18 Vad som är viktigast för skogsägaren med skogen beroende på hur stort skogsinnehav man har, n = 57.

4.7 Medlemsförmåner

En av frågorna handlade om man nyttjar någon av Södras alla medlemsförmåner. I figur 4.19 kan man se att hela 67 procent anger att de väljer att nyttja medlemsförmånerna. Samtliga som svarade på enkäten svarade också på denna fråga.



Figur 4.19 Om man som passiv medlem nyttjar Södras medlemsförmåner, $n = 95$.

5. DISKUSSION

I denna del kommer utfallet av enkätundersökningen att analyseras och diskuteras. Eftersom svarsfrekvensen blev något lägre än förväntat ska man tolka resultaten försiktigt och i första hand relatera till dem som har valt att svara på enkäten. I slutet av kapitlet kommer tips om framtida studier att ges och avslutningsvis kommer några rekommendationer till Södra skogsägarna och då främst till skogsinspektörerna.

5.1 Studiens styrkor och svagheter

Enkäten utformades med nitton frågor, denna gjordes så enkel som möjligt för att den inte skulle kunna misstolkas. Trots detta så kan man se att vissa har haft problem med att svara på frågorna. Enkäten skickades ut 2 november 2012 och svaren skulle vara tillbaka den 25 november 2012. De som valde att delta med sitt namn fick möjligheten att vara med i utlottningen av en GPS. När enkäten hade varit ute ett tag skickades en SMS-påminnelse ut för att om möjligt öka svarsfrekvensen.

Målet var att få en svarsfrekvens på 50 procent. Det kan jag med facit i hand se misslyckades. 35 procent kom tillbaka ifyllda och 8 procent returnerades till Södras huvudkontor i Växjö på grund av att adressaten var okänd. Detta berodde på att något gick fel vid urvalet av 0-leverantörerna. Det visade sig att några hade sålt sin skog och andra hade valt att lämna föreningen. Det är oerhört viktigt för Södra att ha ett aktuellt och uppdaterat register för att kunna anpassa sitt arbetssätt mot rätt medlemmar.

En annan stor svaghet med undersökningen är att det är svårt att få fram just det som var det stora syftet med undersökningen, varför man väljer att inte leverera sitt virke till föreningen. Kanske skulle man ha ställt fler frågor som direkt riktade in sig på just varför man inte väljer att leverera sitt virke till föreningen. Samtidigt som man inte bör ha för avslöjande frågor så att respondenterna känner sig utpekade. På den fråga som ändå ställdes i denna undersökning så kunde man eventuellt ha tagit med fler alternativ istället för att man fick välja orsaken "annat" vilket nu många gjorde. Denna variabel är svår att redovisa i resultatet.

En annan tanke kunde vara att man varit mer tydlig i följebrevet att arbetet riktar sig till de som har valt att inte leverera sitt virke till föreningen. Då kunde man enklare ha ställt tydligare frågor om just varför man väljer att inte leverera sitt virke till föreningen. Frågan är då bara hur många som hade valt att svara på undersökningen.

Vissa av de som fick enkäterna har ändå aktivt valt att inte svara på dessa, är man passiv medlem så kan det vara så att man inte är lika benägen att svara på utskick som kommer från Södra. Det är tråkigt att det blev en så låg svarsfre-

kvens, när man jämför liknande studier kan man utläsa att svarsfrekvensen brukar ligga på runt 50 procent. För att öka svarsfrekvensen så valde vi att skicka ut en SMS-påminnelse samt att lotta ut en GPS bland dem som valde att delta med sitt namn. Ytterligare åtgärder för att öka svarsfrekvensen kunde varit att ta kontakt via telefon med dem som valde att inte svara, men vi ansåg att det skulle bli för tidsödande så detta alternativ valdes bort efter förankring hos vår uppdragsgivare. Ett annat alternativ kunde vara att ge respondenterna längre svarstid, men personligen tror jag inte att det skulle påverka utgången något nämnvärt. I detta fall hade man som respondent tre veckor på sig att svara, vilket jag anser är fullt tillräckligt. Har man efter denna tid valt att inte svara på enkäten då så tror jag att det kvittar hur lång tid ytterligare man ger respondenterna.

Det finns ändå några styrkor med examensarbetet som t.ex. en väl utarbetad enkät som har gett svar på flera av de ursprungliga frågor som ställdes. Det var bara ett fåtal frågor som ställde till problem och missförstods av respondenterna, det gäller oftast de frågor där man skulle rangordna alternativen från ett till fem. Viktigt är att man är tydlig i följebrevet gällande dessa frågor. Det är också väldigt viktigt att man redan innan frågorna ställs funderar på hur resultatet ska presenteras. Detta gör det enklare att bearbeta och presentera dessa på ett tydligt sätt.

Litteraturstudien i detta examensarbete innehåller till stor del skogsägarföreningarnas historia. Detta för att få en förståelse för hur Södra är uppbyggt och varför de kom till. Denna inläsning har varit mycket intressant och lärorik och har skapat en större förståelse för hur och varför skogsägarföreningarna kom till. Litteraturstudien berörde också centrala ämnen för skogsinspektorer som utbor och virkespriser. När resultatet tolkades har jag haft stor nytta av den inläsningen som gjordes på området.

5.2 Enkätdiskussion

Bakgrundsvariabler

Det första som tas upp i resultatdelen behandlar hur stor areal skogsägarna har. I figur 4.1 kan man utläsa att hela 77 procent av de svarande äger under 100 hektar. Detta är inte så förvånande och inget oväntat resultat alls. Totalt av Sveriges skogsägare så är det 86 procent som äger en fastighet under 100 hektar. I kategorin från 25 – 49 hektar så är det 27 procent som äger en fastighet, vilket är den kategori som har flest antal svar. Det stämmer bra överens med hur stor den normala medlemsfastigheten är inom Södra skogsägarna. Medelfastigheten ligger på 45 hektar (Skogsstyrelsen, 2005). I kategorin under 24 hektar så finns 25 procent, bland dessa kan finnas en naturlig förklaring till varför man är 0-leverantör. Det har helt enkelt inte fallit in någon avverkning under de senaste fem åren.

Nästa fråga behandlar skogsägarnas ålder i undersökningen, de flesta skogsägarna i studien är mellan 60 och 69 år. Hela 38 procent anger detta. Inte heller detta

är något förvånande resultat utan det speglar den åldersfördelningen som det är bland skogsägare i stort.

Antalet beslutsfattare på fastigheten kan ha påverkan på hur aktiv man är i sitt skogsbruk. I figur 4.3 kan man utläsa att majoriteten är ensamma beslutsfattare på sin fastighet, 56 procent anger detta. Men samtidigt kan man utläsa att 44 procent är fler om att ta beslut om vilka skogliga åtgärder som ska utföras. Desto fler man är om besluten desto svårare kan det vara att komma till beslut om hur man vill sköta sin fastighet. Något som kan leda till en lägre aktivitet.

Vidare så ställdes frågan om fastigheten hade förvärvats inom 2005 – 2012. Vid ett förvärv av fastighet går det oftast åt mycket pengar vilket gör att det vore konstigt ifall dessa medlemmar vore passiva. Det är i övertaganadefasen samt i uppbyggnadsfasen av skogsfastigheten som det går åt mycket pengar. Detta stöds i litteraturstudien i beskrivningen av olika ägandefaser (Thörnqvist, 1995). Antingen har dessa skogsägare pengar sedan tidigare eller så har de valt att leverera sitt virke till någon annan. Det är 22 procent som uppger att de har förvärvat fastigheten inom den här perioden vilket troligtvis betyder att de har levererat sitt virke till någon annan aktör.

Avslutningsvis i denna del så ställs frågan om man bor på fastigheten eller inte. Detta kan delvis ge svar på varför man är passiv medlem. Man kan se att 14 procent av de som svarade på enkäten är utbor. Detta är klart mindre än vad som finns i landet i stort. Enligt Hofstedt (2003) fanns de år 2000 34 procent utbor i Sverige, denna siffra har troligtvis ökat en del fram till idag. Denna fråga var en viktig del i undersökningen eftersom min hypotes var att om man bor långt ifrån fastigheten så kanske aktiviteten i skogen minskar något automatiskt. Men några säkra slutsatser går inte att dra av detta eftersom det är så få av de svarande som faktiskt är utbor i denna undersökning (11 st). Av de utbor som ändå svarat verkar aktivitetsnivåerna inte skilja sig så mycket mot åbornas aktivitetsgrad. Se figur 4.13 i resultatdelen. Det är dock mycket viktigt att framhålla att här kan det finnas ett systematiskt fel i det att det bland de som avstått från att svara på enkäten kan finnas många utbor med låg aktivitetsgrad. Om intresset och aktiviteten från början är låg är säkert också benägenheten att svara på denna typ av enkäter begränsad.

Kontakt med inspektor

En annan fråga gällde hur man vill bli kontaktad av sin inspektor. Här kan man i figur 4.6 tydligt se vilket alternativ som vinner i undersökningen. Större delen av skogsägarna vill ha ett personligt möte. Detta är inte så förvånande egentligen, oftast är de enklare att bygga upp ett förtroende när man träffas öga mot öga. Då kan det vara enklare både för skogsägaren och inspektorn att ta kontakt via telefon nästa gång det är dags för en kontakt. Det är ändå förvånande att de yngre skogsägarna inte vill utnyttja de digitala kontaktmetoderna i större utsträck-

ning. En viktig lärdom av detta är att det är viktigt att inspektorn tar sig tid för medlemmen och bokar in ett besök på fastigheten.

Orsaker till att man inte har levererat till föreningen

I figur 4.7 kan man utläsa orsaker till att man inte har levererat sitt virke till Södra. Glädjande nog kan man läsa att det endast är 2 procent som är missnöjda med inspektorn. Man kan alltså dra slutsatsen att Södra har lyckats väl i rekryteringen av inspektorer till föreningen. Det är en väldigt stor andel som anger ej marknadsmässiga priser, troligtvis beror detta på att man inte förstår Södras filosofi för prissättning av virket. En viktig del i detta är att utbilda och undervisa medlemmar om hur Södramodeln är uppbyggd. 4 procent anger att de är missnöjda med entreprenören, och detta är ju ingen stor andel. Men allt kan bli bättre och här har produktionsledaren på verksamhetsområdet en viktig uppgift. Det gäller att se till att ha en god dialog med entreprenörerna. Man måste följa upp arbeten som utförs och se till att maskinförarna tar ett stort ansvar för att göra sitt yttersta i alla lägen. Samtidigt så kan man i figuren se att 68 procent anger orsaken "annat". Bland dessa svar kan man utläsa att man vill gynna den lokala industrin, bra kontakt med konkurrerande bolag, tuffheten mot entreprenörerna eller trög och långsam organisation (se bilaga 3).

När svaren mellan större och mindre skogsägare jämförs så kan man se vissa skillnader i hur dessa väljer att svara. De stora markägarna är i större utsträckning missnöjda med prisnivån på virket. En orsak till detta kan vara att man i större utsträckning är beroende av inkomsterna från skogen när man äger en större fastighet. Det kan vara så att detta är en del av inkomsten som man lever av. Mindre skogsägare förvaltar troligtvis fastigheten som någon form av "hobbyverksamhet" vid sidan av vanlig tjänsteinkomst eller pension.

Vid en uppdelning mellan utbor och åbor på frågan om orsaker till varför man inte har levererat sitt virke till Södra, så kan man utläsa att 3 procent av åborna är missnöjd med inspektorn. 8 procent av åborna anger att de är missnöjda med entreprenören. Ingen av utborna anger att de är missnöjda med entreprenören, detta kanske beror på att de inte har så stor kontakt med entreprenörerna eftersom de inte bor på fastigheten.

På frågan om man saknar något i Södra som organisation så är det endast 24 procent som anger att de gör det. Detta är lite förvånande eftersom om man är O-leverantör så borde detta tyda på att man saknar något i organisationen. Bland de fria svaren kan man tolka det som att de flesta har hittat någon annan kontakt som det fungerar bra med och man väljer därför att köra vidare med den samarbetspartner man har.

Viktigast vid virkesaffären och val av samarbetspartner

Vad som anses som viktigast i en virkesaffär varierar något beroende på hur stort skogsinnehav man har. Bland de större skogsägarna så är virkespriset allra viktigast och bland de mindre skogsägarna är det kvalitet på utfört arbete som sätts främst (Se figur 4.11). Det är något problematiskt att virkespriset är så viktiga i en virkesaffär. Särskilt i dessa tider när man minns toppåren 2010 – 2011. Man kan i prisstatistiken från Skogsstyrelsen (2013) utläsa att priserna trots allt är väldigt höga nu om man jämför historiskt över en längre period. Man måste alltid komma ihåg att det viktigaste är att avverka skogen när den är mogen för det, här har inspektorn en viktig roll att fylla. Det är många olika faktorer som sammanvägs när beslutet ska tas om att göra ett ingrepp i skogen. Det är därför viktigt att inspektorn är påläst och kunnig på området. Det gäller alltid att utgå från skogsägarens behov samt hur skogsinnehavet ser ut.

Det är glädjande att man kan utläsa att kvalitet på utfört arbete är viktigast för många skogsägare. Detta stöds också av tidigare studier genomförda av Gunnarsson och Mårtensson (2004). Även i deras studie kan man utläsa att kvalitet är väldigt viktigt för skogsägaren. Här spelar skogsbolagets entreprenörer en viktig roll. Det är nödvändigt att de gör ett bra arbete och försöker minimera körskadorna. Vid gallring är det viktigt att de försöker minimera skador på kvarvarande stammar. Mycket av förtroendekapitalet finns hos entreprenören så det är viktigt att skogsbolaget har en bra dialog med dessa samt kontinuerligt genomför kvalitetsuppföljning på utförda jobb.

Vid val av samarbetspartner så är det service från skogsbolaget som är allra viktigast när den mindre skogsägaren får välja (under 50 hektar). För de större markägarna med över 50 hektar så är det istället virkespriset som är viktigast (se figur 4.12). När det gäller service från skogsbolaget så gäller det för Södra att fortsätta hålla en hög servicenivå ut till sina medlemmar, vilket för mig innebär att man kommunicerar med kunden och är tillgänglig när de behöver det.

När man gör jämförelsen mellan utbor och åbor i undersökningen så kan man utläsa att kvaliteten på det utförda arbetet kommer före virkespriset om man frågar utborna. Bland åborna så är det däremot tvärtom (se figur 4.13). Detta kan vara bra för Södra att tänka på så att man anpassar sitt agerande efter den kund man har att göra med. Inspektorn måste anpassa sitt agerande och lyssna in skogsägarens mål och försöka kombinera detta utifrån skogsägarens önskemål.

Avverkning på fastigheten

Denna fråga behandlar om det har utförts någon avverkning på fastigheten. I undersökningen valdes att dela upp svaren på denna fråga i olika undergrupper för att kunna jämföra svaren mellan dessa. Om man jämför avverkningsaktiviteten mellan en eller flera beslutsfattare så kan man utläsa att det är en högre avverkningsaktivitet på fastigheter med en beslutsfattare, oftast kan det vara svårt

att komma överens mellan delägarna vilket gör att det istället blir så att inget blir utfört. Detta kan vara en förklaring till att man som medlem är passiv. Om man jämför mellan de skogsägarna som har förvärvat sin fastighet mellan 2005 och 2012 med dem som inte har det kan man se en högre aktivitet hos dem som har förvärvat fastigheten på senare tid. I denna ägarfas är det oftast inte svårt att motivera skogsägaren att avverka på fastigheten något som bekräftas av Törnqvist (1995).

Slutligen så jämförs avverkningsaktiviteten mellan utbor och åbor. I figur 4.13 kan man utläsa att avverkningsaktiviteten är något högre hos åborna om man jämför med utborna. Detta kan bero på flera olika saker. Närheten till fastigheten gör ju att åborna har möjlighet till god kontroll av sin skogsfastighet. Detta ställer krav på Södra och inspektorerna beträffande utborna. Personligen tror jag att det är viktigt att anpassa sitt agerande och vara mer utbildande mot dessa ägare. För Södra kan det vara bra att utöka sitt utbud med mer flexibla lösningar för förvaltningsuppdrag på utbors fastigheter.

Viktigaste målen för skogsägaren med sin skog

Det är viktigt för skogsägaren att sätta upp ett mål med sitt skogsbruk. Detta för att kunna anpassa sin skötsel av skogen. Utifrån detta kan inspektorn ge en mer anpassad rådgivning. Detta kan i sin tur göra att skogsägarna blir mer aktiva i sitt skogsbruk. De olika handlingarna påverkar skogsfastigheten olika, här har alla typer av rådgivare en viktig roll.

Vid en jämförelse mellan utbor och åbor så kan man i figur 4.17 se att åborna värderar natur och kulturvärde något högre än vad utborna gör. Detta beror säkerligen på att man som åbo har mer känslor för sin skog och för bygden. Utborna värderar en hög ekonomisk avkastning, oftast ser nog utborna sin skog som en investering och vill ha ut så mycket pengar som möjligt från skogen.

Om jämförelsen istället görs mellan större och mindre skogsägare, i detta fall över eller under 50 hektar så kan man inte utläsa några större skillnader. I figur 4.18 kan man se att hela 41 procent av de som äger skog under 50 hektar respektive 35 procent av de som äger över 50 hektar skog tycker att det viktigaste målet med skogen är en hög ekonomisk avkastning.

Eftersom så många skogsägare anser att en hög ekonomisk avkastning är det absolut viktigaste målet med sin skog, är det också viktigt att skogsägarna förstår vad viktigt det är att göra sina skogliga åtgärder i tid. Här finns mycket pengar att tjäna för skogsägaren. Att detta skulle vara det viktigaste målet med skogsägarnas skog bekräftas också av undersökningen i Skogsbarometern 2012.

Medlemsförmåner och övrigt

Hela 67 procent anger att de nyttjar någon av Södras medlemsförmåner. Detta tycker jag är lite förvånande då man som O-leverantör i Södra ändå väljer att nyttja medlemsförmånerna fast man väljer att leverera sitt virke åt något annat håll. Det kanske ska finnas någon form av regel kring detta.

Svaren på övriga frågor som inte presenteras i studiens resultatdel finns att läsa i bilaga 4. Bland dessa svar kan man utläsa att respondenterna anser att de viktigaste egenskaperna hos en inspektor är att han eller hon håller sina löften samt har stor skoglig kompetens. Anmärkningsvärt är också att endast 36 procent av de som svarade använder sig av Södras hemsida. Här kanske Södra ska göra mer reklam för denna, då den är väldigt välarbetad och kan leda till att göra fler aktiva om man som skogsägare förstår vad hemsidan kan användas till. Detta resultat kan dock delvis vara kopplat till den höga medelåldern på respondenterna i denna undersökning.

5.3 Framtida studier

I framtida studier bör man ha mer tid för att kunna göra en ännu mer genomarbetad enkät med frågor som är vinklade för att ge svar på det man faktiskt söker. Ett alternativ kan vara att man väljer att ringa upp vissa av de utvalda för att kunna vinkla frågorna beroende på vilka svar man får. Fördjupande studier öga mot öga med vissa O-leverantörer hade varit väldigt intressant för att verkligen förstå vad de tycker och tänker om Södra. Det kan ju vara så att de skogsägare som är mest missnöjda har valt att inte svara på enkäten.

Några frågor som kan vara intressanta missades att ta med i enkäten. Exempelvis en fråga där man får ange om man är manlig eller kvinnlig skogsägare, detta för att kunna jämföra om det skiljer sig i aktivitet mellan könen.

På frågor där man ska rangordna alternativ är det viktigt att det framgår hur man ska svara på dessa frågor, något som kan vara bra att tydliggöra i följebrevet. Det är också av yttersta vikt att studenter som tänker sig att göra något liknande examensarbete verkligen inser att det är oerhört viktigt att omge sig med en engagerad uppdragsgivare. Det är otroligt viktigt att man redan innan enkäten utformas tänker efter hur resultatet ska presenteras, detta sparar mycket tid vid rapportskrivandet. Se till att avsätta mycket tid och se till att strukturera upp tiden redan innan bearbetningen och analysen påbörjas.

5.4 Rekommendationer till Södra

Rekommendationerna till Södra riktar sig främst till inspektorerna som får dra det största lasset för att göra O-leverantörerna aktiva igen. Allt handlar om förtroende och det är därför viktigt att man bygger upp detta på ett bra sätt.

När avverkningsaktiviteten mellan utbor och åbor jämförs så kan man utläsa att avverkningsaktiviteten är något högre hos åborna om man jämför med utborna. Till största delen beror nog detta på avståndet till fastigheten. Rekommendationen till Södra i detta fall är att inspektorn tar sig tid och utför åtgärdsförslag på dessa fastigheter. Det är ett tydligt och enkelt sätt att presentera vilka åtgärder som bör utföras på just dessa ägares fastigheter. Personligen tror jag att det är viktigt att anpassa sitt agerande och vara mer utbildande mot dessa ägare. När man jämför utbor med åbor på frågan vad som är viktigast vid val av skoglig samarbetspartner så kan man utläsa att kvalitet på utfört arbete är viktigast för utborna. Extra kvalitetsuppföljning på dessa fastigheter är därför att rekommendera för att kunna följa upp utfört arbete mot dessa skogsägare på ett enkelt sätt.

Anmärkningsvärt är också att endast 36 procent av de som svarade använder sig av Södras hemsida. Här kanske Södra ska göra mer reklam för denna, och anordna fler utbildningar för att skogsägarna ska förstå vad hemsidan kan användas till. Detta kan dock delvis vara kopplat till den höga medelåldern på respondenterna i denna undersökning.

Det är oerhört viktigt för Södra att ha ett rätt uppdaterat register för att kunna anpassa sitt arbetssätt mot rätt medlemmar. Detta gäller inte bara i undersökningar liknande denna utan även vid utskick som görs vid andra tillfällen.

Utifrån studien kan man utläsa att de allra flesta vill bli kontaktade av sin inspektor med ett personligt möte. Detta innebär att det är av största vikt att inspektorerna är aktiva med att boka besök ute hos markägarna och att de visar upp vad Södra har att erbjuda.

Det är även slående hur viktig inspektorn är när beslut om skogliga frågor ska tas. Både hos yngre och äldre skogsägare anses detta som väldigt viktigt. Utifrån detta kan man alltså tolka det som att rekrytering av rätt personer är centralt för att kunna bygga upp en långsiktig relation med skogsägaren. Därmed blir det också viktigt att Södra satsar på att skapa en trygg arbetsmiljö som gör att inspektorerna trivs i sina roller. Det är också väldigt viktigt att inspektorerna får möjlighet till kompetensutveckling inom området samt en god löneutveckling.

6. SAMMANFATTNING

En enkätundersökning bland Södra skogsägarnas passiva medlemmar inom Vimmerby verksamhetsområdet har utförts under våren 2013. Huvudsyftet med studien var att analysera varför en del av medlemmarna inom Södra skogsägarna inte väljer att leverera sitt virke till föreningen. Studien är ett examensarbete vid Skogsmästarskolan i Skinnskatteberg.

Arbetet utfördes genom att en enkät med nitton frågor utformades och skickades ut till Södras passiva medlemmar inom Vimmerby verksamhetsområde. Med passiva medlemmar avses inom Södra att de inte har levererat sitt virke till föreningen under de senaste fem åren. Inom verksamhetsområdet klassades 273 skogsägare som passiva, 35 procent av dessa valde att svara på enkäten. På grund av den låga svarsfrekvensen får man tolka samtliga resultat med viss försiktighet.

Av de skogsägare som uppger att de inte levererar sitt virke till Södra kan man utläsa att de flesta äger under 50 hektar produktiv skogsmark och är mellan 60 – 69 år. Större delen av skogsägarna klassas som åbor, vilket innebär att de bor på eller i anslutning till sina fastigheter. Hela 86 procent anger detta.

Vid val av samarbetspartner så är det service från skogsbolaget som är allra viktigast när den mindre skogsägaren får välja (under 50 hektar). För de större markägarna med över 50 hektar så är det istället virkespriset som är viktigast.

På frågan varför man som skogsägare inte har levererat sitt virke till Södra så uppger 26 procent av respondenterna ej marknadsmässiga priser som anledning, 4 procent är missnöjda med anlitaad entreprenör och 2 procent med inspektorn. Hela 68 procent anger alternativet "annat" som förklaring. Bland dessa svar kan man bl.a. utläsa att man vill gynna lokal industri, att man har en personlig kontakt med en annan köpare eller att man upplever organisationen som krånglig och därför väljer att inte leverera sitt virke till Södra.

Till stor del handlar det om förtroende och det är därför viktigt att man bygger upp detta på ett bra sätt. En hög servicegrad anses oerhört viktigt. Utifrån studien kan man också utläsa att de allra flesta vill bli kontaktade av sin inspektor med ett personligt möte. Detta innebär att det är av största vikt att inspektorerna är aktiva med att boka besök ute hos markägarna och att de visar upp vad Södra har att erbjuda.

7. REFERENSLISTA

7.1 Publikationer

Andersson, B., Häckner, J. & Lönnstedt, L. (1980). *Skogsägareföreningarna i ett historiskt perspektiv*.

Bergh, J. (2006). Vad tycker skogsägare om virkesinköpare och inköpsorganisationer. (*Rapport/SLU, 2006:60*).

Bertholdsson, J., Lindberg, J., Roos, J. & Alstad, V. (2012) *Skogsägarens företagsbok*.

Gunnarsson, F. & Mårtensson, C. (2004). Vilka mål och behov har olika typer av skogsägare kring sitt ägande. (*Rapport/SLU, 2004:40*).

Hofstedt, K. (2003). Skogsägare på distans. Utvärdering av SVO:s riktade insatser för utbor. *Rapport 9 2003. ISSN 1100-0295*.

Ingemarsson, F., Lindhagen, A. & Eriksson, L. (2006). A typology of small-scale private forest owners in Sweden. *Scandinavian Journal of Forest Research 21: 249-259*.

Karlsson, I. (2011). *Samverkan för styrka och tillväxt*.

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

Skogsstyrelsen (2005). *Grundbok för skogsbrukare 2005*. Jönköping: Skogsstyrelsen.

Skogsstyrelsen (2012). *Skogsstatistisk årsbok 2012*. Jönköping: Skogsstyrelsen.

Stenhag, S. (2009). *Åt skogen med statistik*.

Torstensson, A. (2009). Medlemsundersökning Södra Skog. *Examensarbete nr 5, 2009*.

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

Törnqvist, T. (1995). *Skogsrikets arvingar: En sociologisk studie av skogsägarskapet inom privat, enskilt skogsbruk*. Institutionen för Skog Industri Marknad, SLU, Uppsala

7.2 Internetdokument

Länk A

Södra (2012). Södra skogsägarna. [Online] Tillgänglig:
<http://www.sodra.com/sv/Om-Sodra/> [2012-11-20].

Länk B

LRF (2013). LRF Skogsägarna. [Online] Tillgänglig:
<http://www.lrfkonsult.se/press/Nyheter/Skogsmarkspriser-2012/> [2013-03-06].

Länk C

Skogsstyrelsen (2013). [Online] Tillgänglig:
<http://www.skogsstyrelsen.se/sv/Myndigheten/Statistik/Skogsstatistisk-Arsbok/Skogsstatistiska-arsbocker/> [2013-03-06].

Länk D

LRF (2013). LRF Konsult. [Online] Tillgänglig:
<http://www.lrfkonsult.se/PageFiles/5540/SKOGSBAROMETERN2012.pdf> [2013-05-29].

8. BILAGOR

Bilaga 1 Frågeenkät, sida 50.

Bilaga 2 Följebrev, sida 51.

Bilaga 3 Kommentarer på frågeenkät, sida 52.

Bilaga 4 Resultatuppföljning, sida 56.

01 Vilket verksamhetsområde (vo) tillhör du?

- Gislaved Vimmerby

02 Ange ålder:

- 39 40-49 50-59 60-69 70+

03 Hur stort är ditt innehav av skog?

- 24 25-49 50-99 100-199 200-299 300+

04 Har du förvärvat din fastighet mellan 2005-2012?

- Ja Nej

05 Bor du på fastigheten eller i anslutning till fastigheten (inom 5 mil)?

- Ja Nej

06 Vad är viktigast för dig med din skog?

Rangordna följande alternativ från 1 till 5.

1 = Mest viktigt. 5 = Minst viktigt.

- Hög ekonomisk avkastning
- Jakt
- Rekreation
- Bevara natur och kulturarv
- Öka virkesförrådet till kommande generation

07 Vad är viktigt vid en skogsaffär?

Rangordna följande alternativ från 1 till 5.

1 = Mest viktigt. 5 = Minst viktigt.

- Priset på virket
- Lokala entreprenörer
- Förtroendegivande inspektor/virkesköpare
- Korta ledtider (Tid från kontrakt till avslut)
- Kvalitet på utfört arbete

08 Vad får dig att välja skoglig samarbetspartner?

Rangordna följande alternativ från 1 till 5.

1 = Mest viktigt. 4 = Minst viktigt.

- Virkespriset
- Kvalitet på utförda arbeten
- Service från skogsbolag (rådgivning, kontakt, information)
- Annat (ange orsak).....

09 Vem/Vad är din viktigaste rådgivare i skogliga frågor?

- Din inspektor/inköpare
- Tidningar/Böcker
- Skogstyrelsen
- Någon annan i din närhet som du känner förtroende för
- Behöver ingen rådgivare

10 Vilka av följande egenskaper tycker du helst att en inspektor ska ha?

Rangordna följande alternativ från 1 till 5.

1 = Mest viktigt. 5 = Minst viktigt.

- En som håller vad den lovar
- En som har skogliga kunskaper
- En som har stora ekonomiska kunskaper
- En som ger ett förtroendegivande intryck
- Annat (ange orsak).....

11 På vilket sätt skulle du vilja bli kontaktad av en inspektor?

Kryssa i ett av följande alternativ.

- Personligt möte
- Telefon Brev Mail SMS

12 Saknar du något i Södra som organisation?

- Ja Nej

Om du svarat ja, ange vad.....

13 Har det utförts någon av dessa skogsvårdsåtgärder på din fastighet under de senaste fem åren?

Kryssa i vilken/vilka som har utförts.

- Dikning Markberedning
- Plantering Røjning
- Det har inte utförts någon av dessa åtgärder

14 Har det utförts någon avverkning på din fastighet under de senaste fem åren?

Kryssa i vilken/vilka som har utförts.

- Gallring Slutavverkning
- Det har inte utförts någon avverkning

15 Hur många är ni som tar beslut?

- 1 2 3 eller fler

16 Till vilken/vilka har du levererat?

- Södra Holmen Sydved
- Sveaskog Derome
- Annan leverantör.....

17 Om du inte levererat ditt virke till Södra under de senaste fem åren, ange orsak:

- Missnöjd med inspektorn Missnöjd med entreprenören
- Ej marknadsmässiga priser
- Annat (ange orsak).....

18 Använder du dig av Södras hemsida?

- Ja Nej

Om du svarat nej, ange varför.....

19 Nyttjar du någon av Södras medlemsförmåner?

Kryssa i vilken/vilka du använder dig av:

- Medlemsaktiviteter (skogsdagar, resor, virkeskvällar)
- Södrabutiken
- El
- Agrolkortet
- Nej, jag använder inga av dessa medlemsförmåner

Önskar du delta i utlottningen av en GPS Garmin Nuvi 40?

- Ja

Namn.....

Telefon.....

TACK FÖR DIN MEDVERKAN!

Hälsningar Andreas och Johannes i samarbete med Södra Skog



Marknadsundersökning till Södras medlemmar

Hej, vi heter Johannes Ottosson och Andreas Axelsson och studerar nu sista året vid Skogsmästarskolan i Skinnskatteberg. I utbildningen ingår ett examensarbete och vi har valt att göra en marknadsundersökning åt Södra.

Du är en av de utvalda att medverka på denna marknadsundersökning som vi genomför bland Södras medlemmar. Syftet med undersökningen är att förbättra den service som ges till dig som medlem. Vi tillsammans med Södra ser detta som ett bra tillfälle att framföra dina synpunkter och om det är något som du inte är nöjd med hos Södra. Undersökningen kommer att utföras på två verksamhetsområden: Gislaved och Vimmerby. Vi vore väldigt tacksamma om du ville ta några minuter av din tid för att medverka och fylla i enkäten.

Som ett tack för att du deltar i undersökningen har du möjlighet att vara med i en utlottning av en GPS: Garmin Nuvi 40. För att delta anger du ditt namn och telefonnummer i enkäten. Självklart går det även bra att medverka anonymt. Vi kommer inte att redovisa några enskilda svar i examensarbetet.

Vi ser gärna att vi har ditt svar **senast den 25 november**. Har du några frågor så tveka inte att ta kontakt med någon utav oss nedan. Vi ser fram emot ditt svar!

Med vänliga hälsningar

Andreas Axelsson, Mörlunda
070-261 01 03, anax0006@stud.slu.se

Johannes Ottosson, Skillingaryd
070-302 66 01, joot0001@stud.slu.se

Fråga 8

Vad får dig att välja skoglig samarbetspartner?

- ✓ Lokal entreprenör
- ✓ Förtroende
- ✓ Tydlighet
- ✓ Goda vitsord
- ✓ Viktigt att ej förstöra marken (spårbildning)
- ✓ Egen inspektor
- ✓ Ärlighet och tillit
- ✓ Efterlikvider
- ✓ Personlig kontakt
- ✓ Lokala köpare och entreprenör
- ✓ Inställning till alternativt skogsbruk
- ✓ Känd uppköpare
- ✓ Viktigt att respektera skogsägaren
- ✓ Lokal industri
- ✓ Lokal anknytning
- ✓ Lokal entreprenör
- ✓ Närhet

Fråga 10

Vilka av följande egenskaper tycker du helst att en inspektor ska ha?

- ✓ Tillgänglighet
- ✓ Goda vitsord
- ✓ Känner bygden
- ✓ Kombinationen av skoglig och ekonomisk kunskap
- ✓ Seriös
- ✓ Återkoppling
- ✓ Anträffbar
- ✓ Ta intryck av skogsägarens önskemål
- ✓ Hänsyn
- ✓ Tar kontakt och gör besök
- ✓ Ansvarskännande
- ✓ Koll gentemot entreprenörer

Fråga 12

Saknar du något i Södra som organisation?

- ✓ Kontinuitet
- ✓ Personliga kontakten
- ✓ Större hänsyn och tillit till Södras medlemmar
- ✓ Södras brist på att lyssna på medlemmarna

- ✓ Mera personliga möten
- ✓ Telefonkontakt
- ✓ Konkurrens utsätta timret för att få veta rätt pris till ägare
- ✓ Mera hänsyn till skogsägaren (förståelse för)
- ✓ Kan tyvärr inte komma på något
- ✓ Ärlighet och trovärdighet
- ✓ Verklighetsbedömning
- ✓ Att man behandlar alla lika
- ✓ Bättre upphandlingar med lokala entreprenörer
- ✓ Kontinuitet bland kontaktpersoner
- ✓ Gallringsskotare som inte kräver breda gator och som inte orsakar markskador
- ✓ Vimmerby ligger för avlägset för personlig kontakt och möten
- ✓ Finns ingenstans angivet vem som har ansvar för området där min gård ligger. Ringde till en person som fanns med på listan men fick till svaret: det är inte mitt område, dåligt!
- ✓ Södra måste ut på nätet och visa sig för våra ungdomar (ex Facebook)
- ✓ Bättre priser
- ✓ Tydligare information jämfört med övriga bolag
- ✓ Uppföljning efter möte
- ✓ Vet ej
- ✓ Personlig service
- ✓ Personalen har inte samma tid till skogsbrukaren som förr
- ✓ Kunskap om natur och kulturlandskap

Fråga 16

Till vilken/vilka har du levererat till under de senaste fem åren?

- ✓ Vida
- ✓ Sevedeskog
- ✓ Hällorum trä AB
- ✓ Hanåsa sågen i Högsby
- ✓ Skogssällskapet
- ✓ Ekenäs timmer
- ✓ Frödinge sågverk
- ✓ Bergs
- ✓ Grannsåg
- ✓ Örsåsa skogstjänst
- ✓ Rörvik
- ✓ Ingen leverans, liten areal 12 ha.
- ✓ Setra
- ✓ Eksjö trähus
- ✓ Sågat själv

Fråga 17

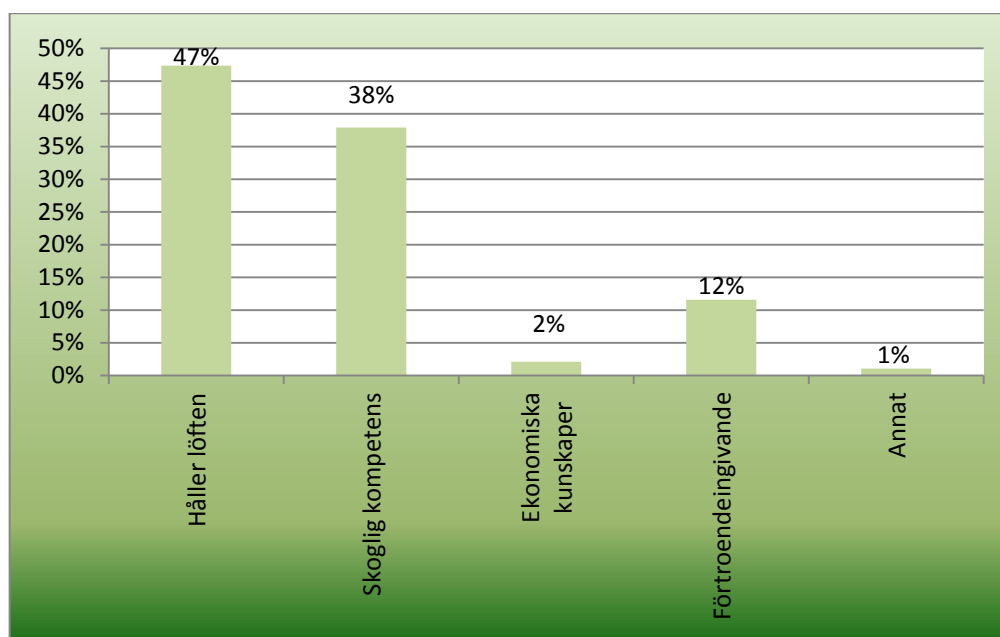
Om du inte levererat ditt virke till Södra under de senaste fem åren, ange orsak:

- ✓ Min son är distriktschef på Sydved
- ✓ Nettot
- ✓ Ingen avverkning
- ✓ Södras vägran att emot mitt virke pga. att jag ej varit "trogen" Södra, d.v.s. levererat till andra leverantörer
- ✓ Dålig kontakt vid första mötet
- ✓ Gudrun och Per
- ✓ Har haft mycket bra samarbete med Sevedeskog, Södra var intresserade när jag tog över Gården 1995.
- ✓ Ej marknadsmässiga priser vid slutavverkning av timmerställning tall
- ✓ Missnöjd med behandlingen under stormen Gudrun
- ✓ Något krånglig organisation
- ✓ Har god kunskap i familjen och kunnig skogsentreprenör
- ✓ 24 timmerstockar hämtades ej
- ✓ Bättre pris från lokal entreprenör
- ✓ Lovar stort håller tunt
- ✓ Tuffheten mot entreprenörer och lastbilsåkare
- ✓ Total skoglig okunskap
- ✓ Liten areal
- ✓ Stora körskador hos grannar där Södra varit
- ✓ Har ej avverkat
- ✓ Nöjd med Sydved som hjälpte oss efter Gudrun. Södra hörde inte av sig på inlästa telefonmeddelanden.
- ✓ Vill gynna lokal industri
- ✓ Arbetat åt Holmen skog under de senaste åren
- ✓ Missnöje med Södras inställning till alternativt skogsbruk. Södra är en medlemsorganisation och de krävs att man sympatiserar.
- ✓ Tidigare slutavverkning
- ✓ Lokal kontakt
- ✓ Södra handlar ej med rotposter och leveransrotköp
- ✓ Personlig kontakt med annan köpare
- ✓ Prissättningen, tar in anbud offentligt
- ✓ Ingen avverkning
- ✓ Jag/Vi värnar väldigt mycket om den lokala industrin
- ✓ Sålt som ved
- ✓ Haft bra kontakt med Bergs
- ✓ Bättre service från annan entreprenör
- ✓ För att se om Sydved kunde konkurrera, vilket de inte kunde.
- ✓ Trög och långsam organisation

Fråga 18**Använder du dig av Södras hemsida?****Om du svara nej, ange varför:**

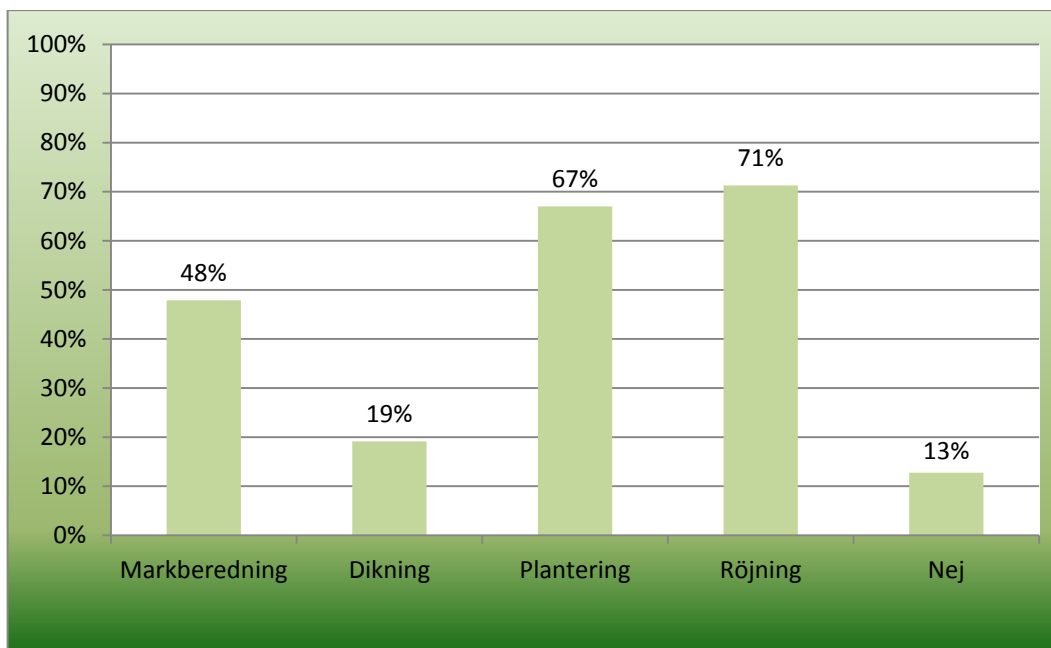
- ✓ Har ingen dator
- ✓ Har inte blivit av
- ✓ Ger mig inte tillräcklig information
- ✓ Har inte haft behov
- ✓ Har inte blivit än men ska börja
- ✓ Är inte aktiv medlem
- ✓ Försöker använda datorn så lite som möjligt
- ✓ Ja de undrar jag också
- ✓ Tidsbrist och alldeles för mycket information
- ✓ Har ingen dator
- ✓ Okunnighet vad gäller Internet
- ✓ Dålig internetkommunikation
- ✓ Ej intresserad
- ✓ Har glömt koden
- ✓ Brukar inte kolla hemsidor
- ✓ Inte känt behov
- ✓ Har tänkt det men inte kommit dit än
- ✓ Har inte "känt till den"
- ✓ Sällan
- ✓ Har inte lärt mig eller haft tid
- ✓ Orkar inte med att kolla sånt i datorn, läser hellre info i brev.
- ✓ Krånglig
- ✓ Lite opersonlig
- ✓ Behöver den inte

Fråga 10 "Vilka av följande egenskaper tycker du helst att en inspektor ska ha?" Denna fråga behandlar alltså vilka egenskaper man tycker att en inspektor ska ha. På denna fråga fick man rangordna från ett till fem. I figur 1 nedan presenteras vad skogsägarna har angett som nummer ett. 47 procent anger att en som håller löften är de allra viktigaste. 38 procent anger att det är viktigt med skoglig kompetens och 12 procent anger att en förtroendeingivande inspektor är de allra viktigaste. Endast 2 procent anser att det är viktigt med stora ekonomiska kunskaper, 1 procent anger annat och dessa svar redovisas i bilaga 3. Samtliga i undersökningen svarade på frågan.



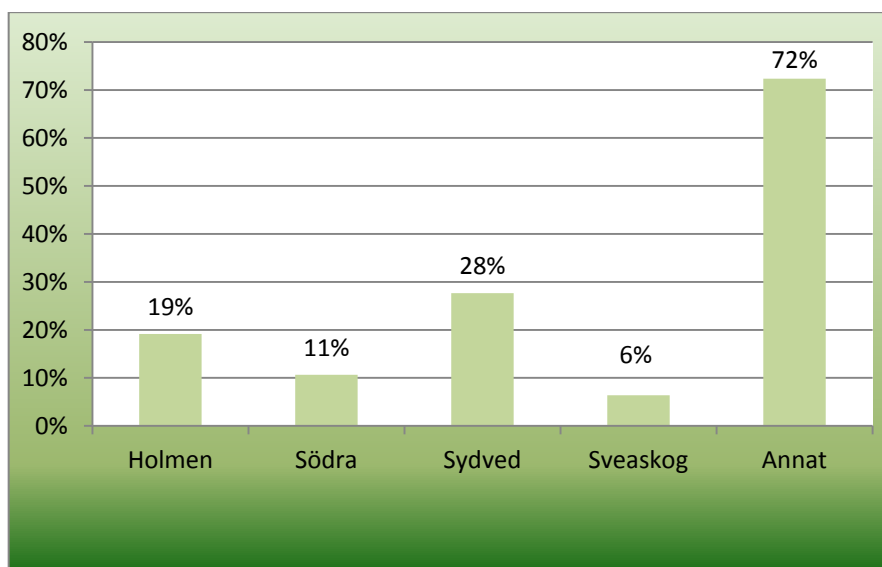
Figur 1. Viktigaste egenskaper hos en inspektor

Fråga 13 "Har de utförts någon av dessa skogsvårdåtgärder på din fastighet under de senaste fem åren?" Denna fråga behandlar vilka skogsvårdsåtgärder som är utförda hos skogsägarna som medverkande i undersökningen under de senaste fem åren. Man hade här möjlighet att fylla i flera alternativ. I figur 2 kan man se att 71 procent anger att Røjning är utförd, 67 procent anger att plantering är utförd, 48 procent anger att markberedning är utförd. Dikning är utförd hos 19 procent av skogsägarna och 13 procent anger att de inte har utförts någon skogsvårdsåtgärd på deras fastighet under de senaste fem åren. Endast en person valde att inte svara på denna fråga.



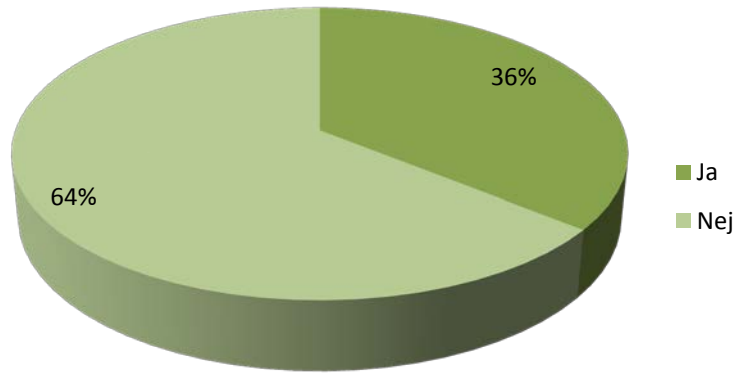
Figur 3. Skogsvårdsåtgärder på fastigheten de senaste fem åren

Fråga 16 "Till vilken/vilka har du levererat till under de senaste fem åren?" Här hade man möjlighet att fylla i till vilken leverantör man levererat de sista fem åren. I figur 4 kan man se att 72 procent har angett annat, dessa redovisas i bilaga 3 vid fördjupningsintresse. 28 procent anger att de har levererat till Sydved och 19 procent anger att de har levererat till Holmen. Endast 47 personer valde att svara på frågan.



Figur 4. Skogsägarnas leverantörer under de senaste fem åren

Fråga 18 "Använder du dig av Södras hemsida?" På denna fråga har de som svarat på enkäten fått ange om man använder sig av Södras hemsida eller inte. Även på denna fråga har man fått ange om orsak om man så önskar. Svaren finns redovisade i bilaga 3. Samtliga valde att svara på denna fråga.



Figur 5. Använder du dig av Södras hemsida?