



Framtidens rådgivning till skogsägare - Hur och var vill skogsägare ha sin skogliga rådgivning.

*The future of counselling to forest owners
- How and where do forest owners want their business
counselling*

Fredrik Alström

**Arbetsrapport 21 2015
Examensarbete 15hp G2E
Jägmästarprogrammet**

**Handledare:
Oscar Hultåker**

Sveriges lantbruksuniversitet
Institutionen för Skogens Biomaterial och Teknologi
S-901 83 UMEÅ
www.slu.se/sbt
Tfn: 090-786 81 00
Rapport från Institutionen för Skogens Biomaterial och Teknologi

Framtidens rådgivning till skogsägare - Hur och var vill skogsägare ha sin skogliga rådgivning.

*The future of counselling to forest owners
- How and where do forest owners want their business
counselling*

Fredrik Alström

Nyckelord: *LRF Konsult Affärsrådgivning Enkätundersökning Företagsekonomi*

Arbetsrapport 21 2015

Jägmästarprogrammet

EX0593, G2E, Kandidatarbete med företagsekonomisk inriktning 15 hp

Handledare: Oscar Hultåker, Skogens produkter och marknad, SLU

Extern handledare: Axel af Petersens, LRF Konsult

Examinator: Anders Roos, Skogens produkter och marknad, SLU

Sveriges lantbruksuniversitet

Institutionen för Skogens Biomaterial och Teknologi

Utgivningsort: Umeå

Utgivningsår: 2015

Rapport från Institutionen för Skogens Biomaterial och Teknologi

Sammanfattning

Denna uppsats skrevs på uppdrag av LRF Konsult. Den utgör en C-uppsats vid Jägmästarprogrammet, Sveriges Lantbruksuniversitet. Syftet med uppsatsen är att utreda vilken typ av rådgivning som utboskogsägare vill ha på den ort där de bor, vilken typ av rådgivning de vill ha där fastigheten finns och vilken typ av rådgivning de önskar som webb-tjänster.

Som bakgrund genomfördes en mindre litteraturstudie av dels publikationen Skogsbarometern 2014, som årligen gör en större statistisk undersökning bland skogsägare i Sverige, dels två vetenskapliga artiklar med snarlika frågeställningar.

Studien är en kvantitativ undersökning i form av ett enkätutskick till 400 slumpvis utvalda skogsägare i Stockholm, som äger en eller flera skogsfastigheter på annan ort. Enkäten behandlade dels grundläggande frågor såsom ålder, kön och markareal, dels mer fördjupade frågor kring skoglig rådgivning. En svarsfrekvens på 43 procent uppnåddes på enkätutskicket. Vilka andra frågor ingick?

Resultatet som kan utläsas visar att det finns tydliga trender för ett ökat intresse för rådgivning där man är bosatt och användning av webbaserade verktyg bland yngre skogsägare. Detta ökande intresse för webbtjänster neråt åldrarna tyder med största säkerhet på att intresset kommer öka med kommande generationsskiftet bland skogsägarna.

Resultatet visar också att det finns störst intresse och betalningsvilja bland utboskogsägare för skogsbruksplan följt av finansiella tjänster så som deklaration och bokföring.

Slutsatsen som kan dras är att det framförallt är ålder som styr var och hur utboskogsägare vill ha sin rådgivning och inte lika mycket andra faktorer som avstånd till fastighet. Med kommande generationsväxlingar inom skogsägandet kan man förutse att intresset för webbtjänster kommer att öka och med det även intresset för rådgivning där personen ifråga är bosatt. Förbättringar i webbtjänsterna, som ökande funktionalitet och ökad användarvänlighet bidrar dessutom ytterligare till intresset för webbaserade verktyg.

Nyckelord: LRF Konsult Affärsrådgivning Enkätundersökning Företagsekonomi

Summary

This essay was written on behalf of LRF Konsult as part of the Forestry program; Jägmästare. The main purpose was to investigate what kind of counselling that is requested by forest owners who live in the city but have their property elsewhere. The study also looks into the interest for web-based administrative services facilitating the forest ownership.

As a theoretical base in the essay a minor literature study was carried out. It was partly based on Skogsbarometern which is a major statistical survey among forest owners in Sweden that is done on yearly basis. It's carried out as a joint project among some of the bigger actors within forest consulting and banking. It also looked into two scientific essays based on similar purposes as this one.

The data sampling was based on quantitative method that used a questionnaire form that was sent out to four hundred randomly chosen forest owners in the city of Stockholm, Sweden. All who took part in this survey had in common that they own a forest property elsewhere from where they live.

The result indicates that there is an increasing interest among forest owners the further down you come in age to receive counselling where they live instead of where their property is situated. This is also applicable to the interest of web-based services for forest owners. This implies that the interest and demand for such services most certainly will increase with the next generation forest owners.

The result also shows that there is a major demand and will to pay among forest owners who live elsewhere from the property for forest planning advising. Followed by financial services such as assistance with tax-declaration and accounting.

The conclusion to be drawn from this is with the next generation there will be an increased demand for web-based services as well as counselling where the forest owner is living and not where he or she has their property through web-based services.

Keywords: LRF Konsult Survey Forestry Business and administration

Förord

Uppsatsen skrivs på uppdrag av LRF Konsult inom ramen för kandidatuppsats vid Sveriges Lantbruksuniversitet. Uppsatsen motsvarar en C-uppsats inom Skoglig Ekonomi om 15 högskolepoäng och skrivs inom Jägmästarprogrammet med Ekonomisk inriktning.

Jag vill tacka min handledare Axel af Petersens vid LRF Konsult för idén till uppsatsen samt all hjälp och alla uppmuntrande ord under projektets gång. Jag vill också tacka min handledare vid SLU Oscar Hultåker för handledning med uppsatsen. Sedan vill jag också rikta ett stort tack till min flickvän Louise och min far Axel som kommit med mycket värdefulla idéer och tankar under arbetets gång. Sist vill jag framföra ett stort tack till alla skogsägare som tagit sig tid att svara på min enkät.

Innehållsförteckning

1. Inledning	6
1.1 Bakgrund.....	6
1.2 Syfte.....	6
2. Litteratur	7
2.1 Skogsbarometern (LRF, 2014c).....	7
2.2 Sundby 2013.....	8
2.3 Eriksson, 2014.....	9
3. Material och metod	11
3.1 Kvantitativ undersökning	11
3.2 Urval.....	11
3.3 Enkät.....	12
3.4 Svar och bortfall.....	14
3.5 Bearbetning.....	15
3.6 Etik kring enkäter och Personuppgiftslagen.....	16
4. Resultat.....	17
4.1 Kvantitativ studie.....	17
4.2 Beskrivning av respondenterna	18
4.3 Specifika frågor kring de tillfrågades skogsägande.....	20
4.4 Specifika frågor kring skoglig rådgivning och webbtjänster	22
4.5 Specifika frågor kring ekonomiska investeringar	27
5. Diskussion	28
5.1 Metodkritik.....	28
5.3. Grundläggande data	29
5.3. Hur efterfrågar Stockholmare rådgivning	30
5.4. Skog som investering.....	33
6. Slutsats.....	36
Referenser	37
Bilaga 1	38

1. Inledning

I dagens samhälle, med den urbanisering vi har sett de senaste 100 åren, kommer det förmodligen bli allt vanligare att skogsägare bor på en ort och äger en fastighet på annat ställe. Idag är närmare 25 procent av Sveriges fysiska skogsägare så kallade utbor (Skogsstyrelsen, 2014). Många skogsfastigheter står inför ett generationsskifte vilket förmodligen kommer leda till ytterligare avfolkning av landsbygden vilket indikerar att de idag 25 procent utbor i framtiden drastiskt kommer att öka. (Löfvendahl, 2008)

Många skogsrådgivningsföretag, såsom LRF Konsult, har tidigare haft sin verksamhet i anslutning till sina kunders fastigheter då kunderna ofta varit bosatta i närheten av dessa. Detta har för LRF konsult yttrat sig i att de har 1 500 medarbetare fördelade på över 135 kontor - från Trelleborg i söder till Luleå i norr (LRF, 2014). Frågan är om detta på ett strategiskt plan är rätt positionering när alltfler ägare av skogsfastigheter bor i storstäder och har sin fastighet på annan ort. I framtiden kanske det snarare blir aktuellt att centralisera mer av LRF Konsults funktioner dit där kunderna är bosatta.

1.1 Bakgrund

1.1.1 LRF Konsult

LRF Konsult är ett företag som erbjuder kvalificerad rådgivning inom ekonomi, juridik, affärsrådgivning och fastighetsförmedling. LRF Konsult inriktar sig huvudsakligen mot tre segment; Lantbruk, Skog och Företag. (LRF, 2014). LRF Konsult har 1 500 anställda fördelade på drygt 130 kontor runtom i Sverige där de anlitas av över 75 000 kunder (LRF, 2014)

LRF Konsult är helägt av Lantbrukarnas Riksförbund, som är en partipolitiskt obunden medlemsorganisation för människor och företag som verkar inom de så kallade gröna näringarna. LRF har drygt 172 000 medlemmar som tillsammans driver 90 000 företag. (LRF, 2014b).

1.1.2 Skogsägare i Sverige

Det finns år 2014 cirka 329 500 enskilda skogsägare i Sverige vilka utgörs av 38 procent kvinnor och 62 procent män. Tillsammans äger de knappt 12 miljoner hektar skogsmark fördelat på 229 000 brukningsenheter, 74 procent av dessa brukningsenheter har en areal på mindre än 50 hektar. (Skogsstyrelsen, 2014b) Enligt skogsstyrelsen ägs 227 129 brukningsenheter av fysiska personer och av dessa utgörs 25 procent av så kallade utboägare vilket innebär att de är bosatta i en annan kommun än där deras skogsfastighet är belägen. Motsatsen är Åbor. (Skogsstyrelsen, 2014)

1.2 Syfte

Syftet med uppsatsen är att utreda vilken typ av rådgivning som utboskogsägare önskar på den ort där de bor, vilken typ av rådgivning de vill ha där fastigheten finns och vilken typ av rådgivning de tillgå som webb-tjänster.

Skogsägare i Stockholm utgör en bra målgrupp då där finns en stor andel markägare som är bosatta i Stockholm och äger skogsfastighet på annan ort.

2. Litteratur

2.1 Skogsbarometern (LRF, 2014c)

Skogsbarometern är en årligt återkommande undersökning som utförs av SIFO på uppdrag av LRF Konsult, Swedbank och Sparbankerna. Syftet är att kartlägga skogsägarnas syn på marknaden och förväntningar på konjunkturen. Grund för skogsbarometern är en telefonintervju där 750 skogsägare över hela landet tillfrågas. Intervjun kompletterades med officiell statistik samt av författarna till Skogsbarometern gjorda egna analyser och slutsatser.

Det som är av störst intresse för denna studie är skogsägars syn på skog som investering, framtidsutsikter och marknaden för skogsfastigheter då dessa återkopplar till efterfrågan på rådgivningstjänster. Av denna anledning utelämnas andra intressanta fakta och trender som framförallt rör skogsindustrin och prissättning.

Enligt Skogsbarometern (referens) skulle 57 procent av de tillfrågade skogsägarna investera i skog om de hade 1 miljon SEK till övers. Endast 11 procent av skogsägarna planerar att överlåta sin fastighet inom släkten de närmaste fem åren. Skog till ett värde av ca 89 miljarder SEK kommer enligt Skogsbarometern (år) att byta ägare de kommande fem åren 2015-2020. Motivet för att äga skog skiljer sig enligt undersökningen. 40 procent anger känslan av att äga skog som den viktigaste faktorn för ägande medan 33 procent i första hand ser det som en långsiktig investering. 11 procent anser att det viktigaste är att skogen ger en god löpande avkastning och ytterligare 11 procent uppger rekreation och jakt som den viktigaste orsaken. 5 procent är tveksamma eller vet ej. Trenden är att mjuka värden såsom rekreation, jakt och känslan av att äga skog blir allt viktigare för skogsägandet.

Fastighetsmarknaden har varit stabil under 2014 och priserna på skogsmark är i princip oförändrade från föregående år. 55 procent av de tillfrågade skogsägarna ser skog som en lönsam investering.

73 procent bor på sin fastighet, knappt 20 procent bor inom tre mil och resterande har mer än tre mil till sin fastighet. Vanligast är att skogsfastigheter förvärvas från föräldrar, syskon eller annan släkting. Vanligast är att detta sker genom gåva, arv eller ett förmånligt köp. 67 procent av de som blivit tillfrågade uppger att de förvärvat sin fastighet från förälder eller syskon medan 12 procent uppger att de förvärvat fastigheten från annan släkting. Resterande 19 procent uppger att de förvärvat sin fastighet på öppna marknaden.

2.2 Sundby (2013)

Sundby (2013) undersökte vad olika typer av skogsägare förknippar med ordet affärsrådgivning samt vilka typer av affärsrådgivningstjänster som 2013 var intressanta för olika kategorier av skogsägare. Detta beroende av om de var bosatta på sin fastighet eller i en storstad samt hur huvuddelen av deras skogsinnehav förvärvats.

Sundby gjorde en kvantitativ undersökning i form av en postenkät som skickades till fysiska skogsägare i Västmanlands-, Uppsala-, Stockholms- och Södermanlands län. Han använde sig av avgränsningen att de tillfrågade personerna skulle äga minst 100 hektar produktiv skogsmark. Genom ett sannolikhetsurval utvaldes 400 personer icke-proportionellt och fördelades på tre strata; Boende på sin fastighet, boende i Stockholm och ej boende på sin fastighet eller i Stockholm. Han uppnådde en svarsfrekvens på strax över 50 procent med sina 400 utskick.

Sundby kom fram till att investeringsrådgivning i samband med köp av skogsfastighet var den tjänst som var mest intressant bland skogsägarna. Där var det skogsägare som i första hand ärvt eller delvis köpt sin skogsfastighet av släkting som är mest intresserade av investeringsrådgivning till skillnad från de som köpt skogsfastigheten på öppna marknaden. Skogsägare boende i tätorter (definierat som samhälle med population större än >30 000 invånare) var mer intresserade av rådgivning i samband med virkesförsäljning än boende på landsbygden. Dessa skogsägare var likaså mer intresserade av rådgivning i samband med köp av skogstjänster än boende på landsbygden.

Sundby kom fram till en rad resultat med sin enkätundersökning, här nämns de som är mest relevanta för denna studie.

Med ”affärsrådgivning till skogsägare” förknippar främst skogsägare ”skogsbruksplaner” och i andra hand ”skatteplanering” och ”bokslut och deklaration”. Detta var ett genomgående resultat för de olika strata, fast med olika procentuella nivåer. Intressant är att boende i tätort förknippar ”affärsrådgivning till skogsägare” med skogsbruksplan mer än vad boende på landsbygden gör.

När det gäller skog som investering ser man en tydlig skillnad mellan landsbygd och boende i tätort. På frågan vad skogsägarna skulle investera i om de hade 1 miljon kronor över så svarade en majoritet av de tillfrågade som bodde på sin fastighet att de skulle investera i mer skogsmark vilket följdes av sparalternativen aktier och fonder. När gällde boende i Stockholm var det aktier och fonder som utgjorde det populäraste sparalternativet därefter följt av skogsmark.

De flesta anser skog vara en ”ganska lönsam” investering med viss procentuell skillnad mellan de olika strata. Den viktade andelen säger att 50 procent ser den som en ganska lönsam investering medan 38 procent anser att det knappast är lönsamt att investera i skog. Här råder det skillnad mellan landsbygden och boende i tätort där det är större skillnad mellan alternativen med fördel till att det är ganska lönsamt att investera i skog jämfört med boende i tätort där skillnaden är marginell mellan de två svarsalternativen.

När det handlar om vikten för skogsägaren att öka avkastningen på sitt skogsinnehav så är resultatet jämnt fördelat över strata. Merparten av de tillfrågade anser att detta är ganska

viktigt följt av mycket viktigt. Endast en liten del av de tillfrågade anser det vara helt oviktigt.

En annan frågeställning som lyfts fram av Sundby är hur skogsägare tror att de skulle kunna öka avkastningen på sin skog. De fick välja mellan ”Skatteplanering”, ”Öka produktionen”, ”Bättre avtal vid försäljning”, ”Alternativa verksamheter” och ”Inte intresserade”. Merparten tror på ökad produktion följt av bättre avtal vid försäljning.

Rådgivning vid köp av skogstjänster är också en frågeställning som undersöks. Här svarade 18 procent av de tillfrågade att de är mycket intresserade och 34 procent av skogsägarna att de är ganska intresserade. När Sundby tittade på Strata Stockholm så var merparten, 63 procent, av skogsägarna ganska eller mycket intresserade av rådgivning.

2.3 Eriksson (2014)

Filip Eriksson skrev våren 2014 sitt examensarbete vid Jägmästarprogrammet, Sveriges Lantbruksuniversitet. Arbetet behandlade privata skogsägars betalningsvilja för skogsförvaltning. Eriksson syftar på att alltför många skogsägare flyttar från sina skogsfastigheter och blir så kallade utbor. De får dessutom allt mindre tid att lägga på sina fastigheter. Detta skapar nya möjligheter för skogsförvaltningsbolag att öka sin andel kunder. Det ställer dock höga krav på förvaltningsbolagens kännedom om vilken typ av tjänster olika skogsägare efterfrågar och vad de är villiga att betala för dessa tjänster.

Erikssons syfte med arbetet är att klargöra begreppet skogsförvaltning. Vad olika typer av skogsägare är intresserade av för olika typer av förvaltningstjänster och likaså vad deras betalningsvilja är för dessa.

Eriksson baserade sitt arbete på både en kvantitativ undersökning i form av en enkätundersökning och en kvalitativ undersökning i form av semistrukturerade intervjuer med fyra personer verksamma inom ett skogsförvaltningsbolag. Den kvantitativa delen som är av mest intresse för detta arbete utgjordes av 400 slumpmässigt utskickade enkäter till utvalda skogsägare inom skogssällskapets marknadsområden öst och väst. Undersökningen hade avgränsningen på 200 hektar produktiv skogsmark. Eriksson fick en svarsfrekvens på närmare 50 procent.

Försöket att klargöra begreppet skogsförvaltning visade på att det var ett komplicerat och tvetydigt begrepp men ändå att det var viktigt för skogsägarna. Framförallt genomsyrades begreppet av långsiktighet och helhetssyn. Eriksson kom fram till att inom sitt målområde var de tre vanligaste köpta tjänsterna; skogsbruksplan, bokföring, bokslut och deklaration. Skogsägare har störst betalningsvilja för finansiella tjänster. Skogsägare som äger mark tillsammans med andra var beredda att betala mer för förvaltningspaket än så kallade ensamägare. Kanske inte så förvånande så var utbor även mer intresserade av skogliga tjänster än åbor som hellre betalar för finansiella tjänster.

Erikssons slutsats är att det råder stora skillnader mellan olika grupper av skogsägare beroende på om de är delägare av en skogsfastighet eller äger de själva. I skogsförvaltningsbolagens jakt på nya kunder bör de framförallt fokusera på delägare till skogsfastigheter då de har högre betalningsvilja än ensamägare.

Vad gäller den kvantitativa delen av Erikssons arbete så fick han in 192 svar av 400 utskickade enkäter där 81 procent utgjordes av män och 19 procent av kvinnor. Eriksson hade en medelålder på 62 år på de som besvarat enkätundersökningen och medelstorleken på de tillfrågades fastigheter var 586 hektar. 71 procent av de tillfrågade utgjordes av så kallade åbor, dvs. de bodde i anslutning till fastigheten. 48 procent utgjordes av samägda fastigheter. De tillfrågades mål med sitt skogsbruk var i första hand att ha en så hög ekonomisk avkastning som möjligt följt av att öka sitt virkesförråd.

Studien visade också att 64 procent av de tillfrågade inte var beredda att betala för ett förvaltningstjänstepaket medan resterandes betalningsvilja föll med ökande pris. Fördelat på strata utbor mot åbor så visar undersökningen att utbor är mer benägna att betala för ett förvaltningstjänstepaket. Som nämnts tidigare finns det dock en skillnad i betalningsvilja mellan samägda fastigheter och ensamägda fastigheter.

3. Material och metod

Det finns två huvudsakliga metoder för att finna ett vetenskapligt svar på en frågeställning, kvantitativa respektive kvalitativa metoder. För denna studies syfte skulle exempelvis en enkätundersökning vara en möjlig kvantitativ metod medan djupintervjuer med ett fåtal respondenter utgör en kvalitativ ansats. (Trost, 2010). I detta fall valdes den kvantitativa angreppssättet.

3.1 Kvantitativ undersökning

Datainsamlingen baseras på ett enkätutskick utformat av författaren tillsammans med handledare från LRF Konsult och med stöd av handledare vid SLU. Enkäten skickas ut till 400 slumpvis utvalda skogsägare med en förväntad svarsfrekvens på 30-50 procent vilket baseras på motsvarande enkätundersökningar gjorda med ungefär samma utgångsläge (Sundby, 2013; Eriksson, 2014).

3.2 Urval

Data över fastighetsägare har hämtats från fastighetsregistret med hjälp av Lantmäteriet, Geodatasupport. Fastighetsregistret administreras av Lantmäteriet som är en svensk myndighet med ansvar att kartlägga Sverige och knyta register till geografisk data. Lantmäteriets uppgift är bland annat att administrera fastighetsregistret för att därigenom säkra ägandet av alla fastigheter i Sverige och hantera deras gränser. (Lantmäteriet, 2015)

Fastighetsregistret i sig syftar till att administrera fastighetsägande i Sverige. Registret innehåller en mängd information med allt från byggnader, byggnadstyper, fastighetstyper, arealer, ägare (namn, adress etc.), inteckningar, lagfarter, planer, taxeringsvärden och mycket mer. Av intresse för denna studie är fastighetstyp, areal produktiv skogsmark, ägare, adress och postort. (Lantmäteriet, 2015b).

3.2.1 Avgränsning

En avgränsning måste göras för att datainsamlingen ska vara hanterbar även om en totaldatainsamling varit eftersträvaransvärt för att få en exakt återspeglings av verkligheten. Målet med avgränsningen är att få en målgrupp för enkäten som representerar eller kommer att ge ett så nära som möjligt svar som en total datainsamling skulle ha gett. (Trost, 2012).

Diskussionen kring avgränsning handlade om att få ett så representativt urval som möjligt. Därför valdes att fokusera på fastighetsägare inom LRF Konsults kundsegment, det vill säga fastighetsägare som redan är kunder eller är potentiella kunder. Följande tre kriterier definierades.

- Mantalsskriven inom postort Stockholm
- Skogsfastighet belägen utanför Stockholms län
- 20 hektar produktiv skogsmark eller större fastighet

Fokusområde för denna studie är just Skogsägande Stockholmare varvid detta valdes som första kriteriet. Uppgiften är att kartlägga fastighetsägare som bor på annan ort än där de har sin fastighet och de ska vara skogsägare. För att vara en aktiv skogsägare och kunna dra ekonomisk vinning av ägandet behöver man ha en viss areal skog. Detta diskuterades med både LRF Konsult och SLU varvid brytpunkten bestämdes till 20 hektar.

3.2.2 Bearbetning adressdata

Datasetet levererat från Lantmäteriet och var avgränsat till samtliga fastighetsägare inom postort Stockholm som är ägare till fastighet med produktiv skogsmark på annan ort. Datasetet innehöll 2060 poster före initial databehandling. Först gjordes en avgränsning i data baserat på areal där alla med mindre än 20 ha produktiv skogsmark avgränsades bort.

254 dubletter raderades därefter från datasetet genom att sökverktyget ”sök efter dublett” i Microsoft Excel. Raderingen baserades på fastighetsägarnas adress och namn då detta var de två mest unika nycklarna i datasetet. På detta sätt minskades risken att en person som äger flera fastigheter skulle få svara på enkäten flera gånger. Likaså användes nyckeln adress för att samlevande par som äger en fastighet ihop inte ska få två enkäter.

Fastigheter som inte ägs av fysiska personer, som statliga myndigheter, Naturreservat, aktiebolag och stiftelser rensades bort. Kvar återstod cirka 700 fastighetsägare. Av dessa 700 slumpades 400 stycken fram genom Excel verktyget ”random” som slumpmässigt tar fram siffervärden inom valt intervall. Intervallet bestämdes till 1-n där n är antalet adresser som är kvar efter avgränsningarna, dvs. 700 stycken. Därefter sorterades dessa i fallande ordning och de 400 första adresserna valdes.

3.3 Enkät

Enkäten utformades med hjälp av Eriksson (2014) och Sundby (2013) enkäter som förlaga. Frågorna arbetades fram tillsammans med LRF Konsult. Se bilaga 1.

En enkät är en förenklad form av intervju och består huvudsakligen av två typer av frågor, öppna och stängda. Öppna frågor innebär att intervjuobjektet får möjlighet att svara fritt med egna ord på frågorna. Detta ger en större frihet och förmodligen mer sanningsenliga, verklighetsnära svar även om frågorna i sig kan vara ledande. (Trost, 2012) Det andra sättet är stängda frågor där intervjuobjektet har ett par olika förutbestämda svar att välja bland. Även om inte något av svarsalternativen passar in på intervjuobjektet så väljer den tillfrågade personen det alternativ som ligger närmast. Detta ger inte lika hög upplösning i svaren och innebär att svar som både intervjuobjektet vill förmedla och intervjuaren vill få fram, utan att kanske veta det, därmed missas. Detta kan minimeras genom en förstudie med öppna svar till en testgrupp för att få fram vilka svarsalternativ som behövs vid den senare större undersökningen. (Bryman, 2011)

Fördelen med stängda svar är att bearbetningen av svarsresultat underlättas avsevärt, både inläsning, sammanställning och redovisning av svarsdata. Därför är det ett av de vanligaste alternativen vid just enkätundersökningar. För att gardera enkäten mot alltför låsta alternativ så kan man avsluta frågor med ”annat”, ”övrigt” etc. Gärna följt av ett öppet svarsalternativ där intervjuobjektet kan fylla i själv vad de tycker är ett mer passande svar. Detta lämnar möjlighet att i analysen både behandla svaret som ett stängt svar som dock kan kompletteras med ett öppet svar. (Bryman, 2011)

3.3.1 Utformning av frågor

Frågorna utformades tillsammans med LRF Konsult utifrån arbetets frågeställning. Vad vill studien besvara och vilka frågor behöver därmed ställas (Trost, 2012). Så långt som möjligt valdes frågeformuleringar från tidigare liknande arbeten som Sundby, 2013 och den årliga skogsbarometern som ges ut av LRF Konsult. Detta för att skapa möjlighet att korsköra resultatet från denna enkätundersökning mot tidigare undersökningar och därmed utläsa skillnader och likheter.

Eriksson (2014) listar elva minnesregler som togs i beaktande vid utformandet av frågorna och enkäten:

- Enkelhet ska alltid eftersträvas vid utformning av frågorna.
- Ett begrepp kan tolkas olika av olika individer
- Människor minns inte speciellt långt tillbaks i tiden
- Ledande frågor ska undvikas.
- Ev. mittenkategori eller ”vet inte” kategori ska noga övervägas att ta med bland svarsalternativen
- Komplettera gärna slutna frågor med öppna
- Filterfrågor ska användas med försiktighet
- Tidigare frågor kan ha stark påverkan på följande frågor.
- Variera frågornas riktning
- Testa formuläret

För denna studie valdes en kombination med öppna och stängda frågor. Framförallt mindre frågor med specifika svar så som areal på fastighet, ålder på fastighetsägare etc. hölls öppna för att få ett mer exakta svar. Större frågor som ger möjlighet för intervjuobjektet att ge alltför spretiga eller subjektiva svar, som därmed kan vara svårtolkade, valdes därför att hållas stängda med två eller flera svarsalternativ.

Enkäten delades upp i fyra delar där den första delen behandlade bakgrundsfrågor som ålder, kön, areal, ägarförhållanden, vanor kring skogsskötsel och förvaltning. Del två behandlade mer specifikt skoglig rådgivning och frågor knutna till detta ämne. Del tre ställde raka frågor kring problemformuleringen för den här analysen kring var och hur intervjuobjektet vill ha skoglig rådgivning. Del fyra avslutar och knyter ihop enkäten med frågor från skogsbarometern kring investering för att se intervjuobjektets syn på skog som investering. Enkäten avslutas med en fråga om intervjuobjektet är kund idag hos LRF-konsult.

3.3.2 Utformning av enkät

Enligt Bryman (2011) ska man lägga stor vikt vid den estetiska utformningen av enkäten. Frågorna och utformningen av enkäten testades på personer i författarens omgivning så som familj och kollegor.

För att respondenterna till enkäten ska förstå vad utformaren söker svar på är det viktigt med tydliga frågor, beskrivningar och klargöranden där det behövs. Likaså ska det, där det behövs, finnas textförtydligande till frågorna (Eriksson, 2014). Ett följebrev som förklarar syftet med enkäten, hur insamlad data kommer användas, hur personen ifråga blivit utvald till undersökningen, frivilligheten i undersökningen samt ett avslutande tack, är likaså av stor betydelse. Ovanstående aspekter togs i beaktande vid enkätutformningen. Frågorna

delades in i fyra kategorier inpassade på tre blad där de två kategorierna med mer specifika frågor inleddes med beskrivande texter om vad affärsrådgivning är mm.

3.3.3 Utskick enkät

Utskicket av enkäten gjordes i Sveriges Lantbruksuniversitets regi med kuvert märkta SLU för att trycka på objektivitet och seriositet. Risken med att använda sig av LRF-kuvert hade kunnat innebära att intervjuobjekten tolkade enkätutskicket som ett reklamutskick eller annan typ av riktad företagsinformation. Efter 14 dagar skickades en påminnelse, innehållandes en ny enkät, svarskuvert och ett påminnelsebrev till de i urvalet som inte besvarat enkäten. Totalt skickades 260 påminnelser ut.

3.4 Svar och bortfall

Det finns fördelar och nackdelar med olika former av enkäter. Ett stort problem med postala enkäter är det ofta stora svarsbortfallet. Detta kan ge en missvisande bild i resultatet då det kan vara olika grupperingar mellan de som svarar och inte svarar vilket innebär att man missar viktiga åsikter som skulle ha en betydande inverkan på resultatet. (Bryman, 2011).

Som nämnts tidigare så är risken med postala enkäter en låg svarsfrekvens och visst bortfall (Bryman, 2011). Detta måste tas i beaktande genom bortfallsanalys. (Svenska statistikersamfundet 2005) delar in inkomna svar i fyra alternativ.

1. Svar
2. Bortfall
3. Okänd status
4. Övertäckning

Inom kategorin svar kategoriseras alla inkomna enkäter med fullständiga eller delvis fullständiga svar som fortfarande är användbara. Kategorin bortfall omfattar alla inkomna enkäter med svar som är otillräckliga eller enkäter som är blankade, returnerade utan några svarsalternativ ifyllda. Okänd status samlar enkäter med svar som missat målgruppen vilket kan utläsas med helt eller konstigt ifyllda svar. I övertäckning kategoriseras alla enkäter som inte tillhör målgruppen. (Sundby, 2013)

Bortfall kan delas in i tre kategorier; svarsvägran, oförmögenhet att svara samt att målpersonen för enkäten inte var anträffbar (Eriksson, 2014).

3.4.1 Svars- och bortfallsanalys

Svenska statistikersamfundet (2005) rekommenderar följande formel för beräkning av svarsandel vilket även författaren till denna studie gjorde;

$$SA = \frac{n_s}{n_s + n_b + n_o}$$

SA	Svarsandel
n_s	Enheter med fullständiga eller partiella svar
n_b	Enheter i kategorin bortfall
n_o	Enheter med okänd status

Formel 1. Beräkning av svarsandel efter bortfallsanalys (Svenska statistikersamfundet 2005)

3.5 Bearbetning

3.5.1 Inläsning av svar

Enkätsvaren registrerades i Excel två gånger av två olika personer. De två inläsningarna jämfördes och eventuella olikheter kontrollerades mot enkäterna och rättades, allt för att minska risken för felregistreringar.

Inlästa enkätsvar sammanställdes i den utformade svarsmatrisen och nödvändiga beräkningar gjordes i Microsoft Excel för Mac 2011 v.15.

Data presenteras i tabellform under resultat. Där författaren ansåg det nödvändigt förstärktes tabellerna med grafisk presentation i form av diagram - främst stapeldiagram.

3.6 Etik kring enkäter och Personuppgiftslagen

3.6.1 Etiska aspekter kring enkäter

Bryman (2011) tar upp etiska aspekter kring enkätutskick och enkätutformning och lyfter fram tre viktiga principer;

- *"Informationskravet: De som berörs av undersökningen skall informeras om dess syfte, de ska också få reda på att deras deltagande är frivilligt."*
- *"Konfidentialitetskravet: Alla uppgifter om de personer som ingår i undersökningen skall behandlas med högsta konfidentialitet, och uppgifterna måste förvaras på ett sådant sätt att obehöriga ej har tillgång till eller kan komma åt dem."*
- *"Nyttjandekravet: Uppgifterna som samlas in i samband med undersökningen får endast användas för forskningsändamålet."*

Likaså tar Bryman (2011) upp fyra etiska punkter som en enkät riskera att bryta mot. Därför man vid utformande av enkäten som utformare därför ska fråga sig själv följande;

- *"Förekommer det någon skada för deltagarnas del?"*
- *"Förekommer det någon brist på samtycke från deltagarnas sida?"*
- *"Inkräktar man på privatlivet?"*
- *"Förekommer det någon form av bedrägeri, falska förespeglingar eller undanhållande av viktigt information?"*

Dessa aspekter vägdes in vid utformning av enkäten och den medskickade informationen till enkäten. Avsikten var att hålla en genomgående hög etisk nivå på hela datainsamlingen.

3.6.2 Personuppgiftslagen

I Sveriges lagstiftning finns det framförallt en lag som inverkar på denna studie, personuppgiftslagen, betecknad PUL. Personuppgiftslagen instiftades 1998 med avsikt att skydda människors personliga integritet så den inte kränks vid behandlande av personuppgifter. Den innefattar insamling, registrering, lagring, bearbetning, spridning med mera av personuppgiftsdata. Lagen baseras på dataskyddsdirektivet som är gemensamma regler vilka beslutats inom Europeiska unionen. (Datainspektionen, 2015)

Enkätundersökningen utformades med tanke på personuppgiftslagen vilket innebär att ingen information som kan knytas till individer ska lagras. Enkätundersökningen behandlades anonymt och det var enbart svarskuverten som var numrerade för att kunna se vilka som svarat för att möjliggöra påminnelsebrev till de som inte ännu svarat.

4. Resultat

4.1 Kvantitativ studie

Totalt inkom 172 användbara svar av 400 utskickade enkäter. Svarsandelen visade på en jämn fördelning mellan män och kvinnor. Medelåldern på de tillfrågade var hög och medelarealen var låg. Tre enkäter kom i retur då de inte hittade vägen till sin mottagaradress. Fem svar utgjordes av svarsvägran vilka var otillräckligt ifyllda eller inte alls ifyllda. Åtta utgjordes av överteckning vilka framförallt bestod av personer som nyligen avyttrat sitt skogsinnehav alternativt hade för liten andel produktiv skogsmark.

Enkätundersökningen hade ett bortfall på 228 utskickade enkäter av 400 vilket innebar en svarsfrekvens på 43 procent (tabell 2). Bortfallet fördelar sig enligt tabell 1.

Tabell 1. Bortfallsanalys

Table 1. Number of no returns

Stickprovs- storlek	Svar (n_s)	Överteckning	Postreturer	Svarsvägran (n_b)	Bortfall (n_b)
400	172	8	3	5	212

$$SA = \frac{172}{172 + 217 + 11} = 43\%$$

Tabell 2. Svarsandel

Table 2. Respondents

Svar	Bortfall (n_b)	Svarsandel
172	228	43%

4.2 Beskrivning av respondenterna

Av de som besvarade enkäten utgjorde 57 procent män och 43 procent kvinnor. Nedan redovisas grundläggande data från respondenterna.

4.2.1 Ålder hos respondenterna

Medelåldern är 58,2 år och marginellt högre för kvinnor än för män.

Tabell 3. Medelålder respondenter

Table 3. Average age

Medelålder/ könsfördelning	Ålder
Medelålder	58,2
varav män	57,8
Kvinnor	59,0

4.2.2 Areal produktiv skog bland de tillfrågade

Medelarealen 373,3 hektar är förhållandevis hög och dras upp tack vare ett par extremvärden i form av betydande större fastigheter på 6000 hektar och mer. I det här fallet speglar medianvärdet nog bättre verkligheten av fastighetsstorlek hos de tillfrågade. Medianarealen var 90 hektar.

Tabell 4. Medel- och medianareal skogsinnehav bland de tillfrågade samt total areal för samtliga tillfrågade.

Table 4. Average and median acreage among the respondent

Areal skogsinnehav	Hektar
Medelareal produktiv skog	373
Medianareal produktiv skog	90
Summar Areal	58 983

4.2.3 Hur stor andel av respondenterna som samäger sin fastighet med någon annan

Av de 172 respondenterna i enkätundersökningen ägde 42,8 procent sin fastighet själva. 32,8 procent samäger sin/sina fastigheter med familjemedlem/ar medan 22,8 procent samäger med släkting/ar. 1,7 procent av de tillfrågade, motsvarande tre stycken respondenter uppger att de äger sin fastighet med en utomstående utan släktskap.

Tabell 5. Andel av respondenterna som äger sin fastighet själva och hur stor andel som samäger med annan.

Table 5. Percentage of respondents who own their property by themselves and percentage that co-owns it with third part.

Samägande	Procent
Nej	42,8%
Ja, med familjemedlem	32,8%
Ja, med släkting	22,8%
Ja, med annan	1,7%

4.2.4 Hur stor andel där någon delägare bor vid fastigheten

På frågan ifall någon delägare bor i nära anslutning till fastigheten svarade 25,9 procent att en eller flera delägare bodde i anslutning till fastigheten. 74,1 procent svarade att ingen delägare bor i nära anslutning till fastigheten.

Tabell 6. Hur stor andel av respondenterna har en eller flera delägare som bor i anslutning till fastigheten och hur stor andel har inte någon delägare boende i anslutning till fastigheten.

Table 6. Percentage of respondents who own their property by themselves and percentage that co-owns it with third part.

Delägare i anslutning till fastigheten	Procent
Ja	25,9 %
Nej	74,1 %

4.2.5 Hur ofta besöker respondenterna besöker sin fastighet

Bland de som besvarade enkäten uppger respondenterna att de i genomsnitt besöker sin fastighet 20 gånger per år. Medianvärdet ligger på 7,5 gånger per år.

4.2.6 Hur respondenterna förvärvat huvuddelen av sin fastighet

Merparten av de tillfrågade, 60,4 procent, uppger att de förvärvat huvuddelen av sin fastighet genom arv. 15,6 procent uppger att de köpt huvuddelen av sin fastighet av släkting. 15,1 procent uppger att de köpt huvuddelen genom mäklare och 8,9 procent uppger att de köpt huvuddelen utan mäklare.

Tabell 7. Hur har respondenterna förvärvat huvuddelen av sin fastighet fördelat i procent.

Table 7. How the respondents have acquired the major part of their forest holding.

Förvärv genom	Procent
Arv/gåva	60,4%
Köp av släkting	15,6%
Köp genom mäklare	15,1%
Köp utan mäklare	8,9%

4.2.7 Var i Sverige respondenterna har huvuddelen av sitt skogsinnehav

De tillfrågade hade sitt huvudsakliga skogsinnehav spritt över Sverige. Vanligast var Jämtlands län följt av Södermanlands län. Få hade huvuddelen av sitt skogsinnehav i Stockholms län.

Tabell 8. Procentuell fördelning av de tillfrågades skogsfastighetsinnehav

Table 8. Distribution of where in Sweden the respondents have their forest holding.

Geografisk fördelning av skogsinnehav	Andel
Götaland	30,8%
Svealand	35,2%
Norrland	34,1%

4.3 Specifika frågor kring de tillfrågades skogsägande

4.3.1 Hur många dagar de tillfrågade är beredda att spendera på sitt skogsägande

De tillfrågade som svarade var beredda att lägga förhållandevis många dagar på sitt skogsägande. I medeltal var de beredda att lägga 18 dagar per år på sitt skogsägande. Medianvärdet var 10 dagar per år. Detta varierade efter storlek på fastighet och ålder på den tillfrågade. Person som uppnått pensionärsålder var mer benägna att lägga fler dagar på sitt skogsägande än person som är yrkesverksamma.

Tabell 9. Antal dagar respondenterna är beredda att spendera på sitt skogsägande.

Table 9. Number of days the respondents are willing to spend on their owning. Average and median value.

Nedlagd tid	Dagar
Medel	18
Median	10

4.3.2 Hur ofta respondenterna genomför skogsvårdsåtgärder på sin fastighet

Hur ofta de tillfrågade genomförde skogsåtgärder som slutavverkning eller gallring varierade också, resultatet kan utläsas i tabell 10.

Tabell 10. Hur ofta de tillfrågade genomför någon form av skogsvårdsåtgärd såsom gallring eller slutavverkning.

Table 10. How often the respondents tend to carry out any type of major forest action. Like thinning or clear-cutting.

Skogsvårdsåtgärder	Procent
Varje år	8,2%
Vart 2:a år	21,8%
Vart 5:e år	25,9%
Mer sällan	44,1%

Om man sätter svaren i relation till fastighetsstorlek ser det ut enligt tabell 11.

Tabell 11. Procentuell fördelning av hur ofta respondenterna genomför en skogsbruksåtgärd fördelat på fastighetsstorlek

Table 11. By percentage how often the respondents carry out a major forest action divided by acreage

Skogsvårdsåtgärder	0-50 hektar	51-100	101-200	201-500	501-1000	1001+
Varje år	0,0%	2,2%	10,3%	10,0%	60%	40%
2 år	7,7%	17,8%	31,0%	40,0%	20%	20%
5 år	28,8%	28,9%	27,6%	26,7%	0%	0
Mer sällan	63,5%	48,9%	31,0%	16,7%	20%	40%

4.3.3 Vilka respondenterna i första hand anlitar för skoglig rådgivning

Det råder även en stor spridning kring vilka de tillfrågade vänder sig till för skoglig rådgivning. Populärast är skogsägarföreningar med 34,6 procent, följt av annan virkesköpare på 23,2 procent.

Tabell 12. Vilka respondenterna i förstahand anlitar för skoglig rådgivning

Table 12. *Who the respondents as first choice hire for forest counselling*

Rådgivare	Procent
Skogsägarförening	34,6%
Annan virkesköpare	23,2%
Annan, vem?	19,5%
Skogsstyrelsen	8,6%
LRF Konsult	8,1%
Skogssällskapet	3,2%
Areal	1,6%
Banken	0,5%
Hushållningssällskapet	0,5%
Ingen	0,0%

4.4 Specifika frågor kring skoglig rådgivning och webbtjänster

4.4.1 Ifall respondenterna känner att de får rådgivning som utvecklar deras skogsä- gande

En inledande fråga till skoglig rådgivning berörde respondenternas syn på om de får rådgivning som utvecklar deras skogsä- gande och ökar intäkterna. 64 procent av de tillfrågade anser att de idag får sådan rådgivning medan 36 procent anser att de inte får det. Viktat mellan män och kvinnor så är det fortfarande förhållandevis jämt. Dock är det en större andel kvinnor som är nöjda med sin rådgivning, cirka 69 procent. Medan cirka 60 procent av männen är nöjda med sin rådgivning vilket kan utläsas i tabell 13.

Tabell 13. Andel av respondenterna som är nöjda med sin rådgivning

Table 13. Percentage of the respondents who today is satisfied with there forest counselling

Resultat av rådgivning	Totalt	Män	Kvinnor
Nöjda	64,0%	60,2	68,9
Ej Nöjda	36,0%	39,8	31,1

4.4.2 Vad de som inte är nöjda med sin rådgivning efterfrågar och inom vilka områ- den

Av de respondenter som svarade att de inte fick tillräcklig rådgivning fanns det en efterfrå- gan och betalningsvilja som procentuellt fördelades sig enligt tabell 14 för nämnda tjänster. Störst efterfrågan och betalningsvilja finns för skogsbruksplan följt av deklaration.

Resultatet delades upp mellan män och kvinnor resulterade i fördelning enligt tabell 14. Där män är mer intresserade av skogsbruksplan än kvinnor även om det är det populäraste alternativet för båda. Kvinnor efterfrågar i högre grad råd om virkesförmedling och utbild- ning medan det är flest män som önskar hjälp med deklaration och är beredda att betala för detta.

Tabell 14. Procentuell fördelning av vad respondenterna som inte är nöjda med sin rådgivning efterfrågar och inom vilka områden

Table 14. What the respondents who are not satisfied with there counselling today requests more counselling within

Efterfrågade tjänster	Totalt	Män	Kvinnor
Skogsbruksplan	33,0%	34,2%	27,3%
Deklaration	17,8%	20,5%	11,3%
Skatteplanering	13,4%	11,0%	15,9%
Utbildning	13,4%	9,6%	18,2%
Bokföring	5,4%	6,8%	2,3%
Skoglig administration	6,3%	6,8%	4,5%
Virkesförmedling	10,7%	4,1%	20,5%
Inget svar	0%	7%	0%

4.4.3 Ifall respondenterna använder webbaserat verktyg i sitt skogsägande

För att kartlägga hur utbrett användandet av webbaserade hjälpmedel är bland de tillfrågade skogsägarna ställdes en fråga om de idag använder något webbaserat verktyg i deras skogsägande. 22,8 procent svarade att de idag använder någon form av digitalt hjälpmedel medan 77,2 procent inte använder någon form av digitalt hjälpmedel i sitt skogsägande. Bland de vanligast nämnda hjälpmedlen var skogsägarföreningars webbtjänster.

Tabell 15. Hur stor andel av respondenterna som använder någon form av webbaserat verktyg i sitt skogsä-
gande

Table 15. Percentage of respondents who use some kind of web-based tool in their forest owning

Användning av webbaserat verktyg	Andel
Ja	22,8%
Nej	77,2%

Resultatet fördelat efter ålderskategorier för att illustrera de olika ålderskategoriernas svar på frågan om webbaserade verktyg. Detta visar sig i tabell 16.

Tabell 16. Hur stor andel av respondenterna som använder någon form av webbaserat verktyg i sitt skogsä-
gande fördelat på ålder

*Table 16. Percentage of the respondents who use some kind of web-based tool in their forest owning. Divided
by age*

Användning av webbaserat verktyg/ ålder	Ja	Nej
0-45	29,4%	70,6%
46-55	15,9%	84,1%
56-65	26,2%	73,8%
65+	21,3%	78,7%

4.4.4 Inom vilka områden respondenterna tror att de kommer använda mer webbaserade verktyg i sitt skogsägande

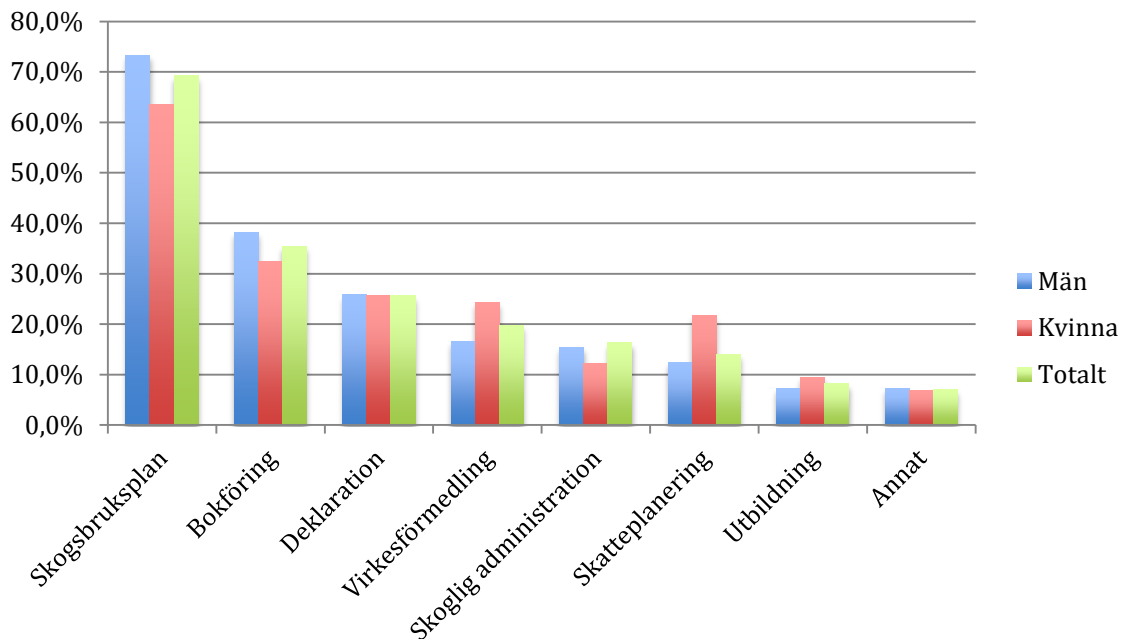
Följdfrågan inom vilka områden de tillfrågade tror att de kommer använda mer webbaserade hjälpmedel i framtiden så dominerade skogsbruksplan med 34,4 procent följt av deklaration med 13 procent. Procentuellt fördelade de sig enligt tabell 17.

Fördelning av resultatet mellan män och kvinnor framgår av tabell 17, vilket även illustreras i figur 3. Där man kan utläsa skillnaderna mellan män och kvinnor vad de tror att man i framtiden kommer arbeta mer digitalt inom vilka områden. Intressant är att det är en större andel män som tror att de kommer arbeta mer med skogsbruksplaner digitalt i framtiden än kvinnor medan det är en större andel kvinnor som tror att de digitalt kommer arbeta mer med utbildning än män.

Tabell 17. Procentuell fördelning av områden där respondenterna tror att de i framtiden kommer arbeta mer med webbaserade verktyg.

Table 17. By percentage what the respondents think that they in what areas of counselling will be working more with web-based tools in the future.

Område	Totalt	Män	Kvinnor
Skogsbruksplan	69,2%	73,2%	63,5%
Bokföring	35,5%	38,1%	32,4%
Deklaration	25,6%	25,8%	25,7%
Virkesförmedling	19,8%	16,5%	24,3%
Skoglig administration	16,3%	15,5%	12,2%
Skatteplanering	14,0%	12,4%	21,6%
Utbildning	8,1%	7,2%	9,5%
Annat	7,0%	7,2%	6,8%



Figur 3. Procentuell fördelning av områden där respondenterna tror att de i framtiden kommer arbeta mer med webbaserade verktyg.

Figure 3. By percentage what the respondents think that they in what areas of counselling will be working more with web-based tools in the future.

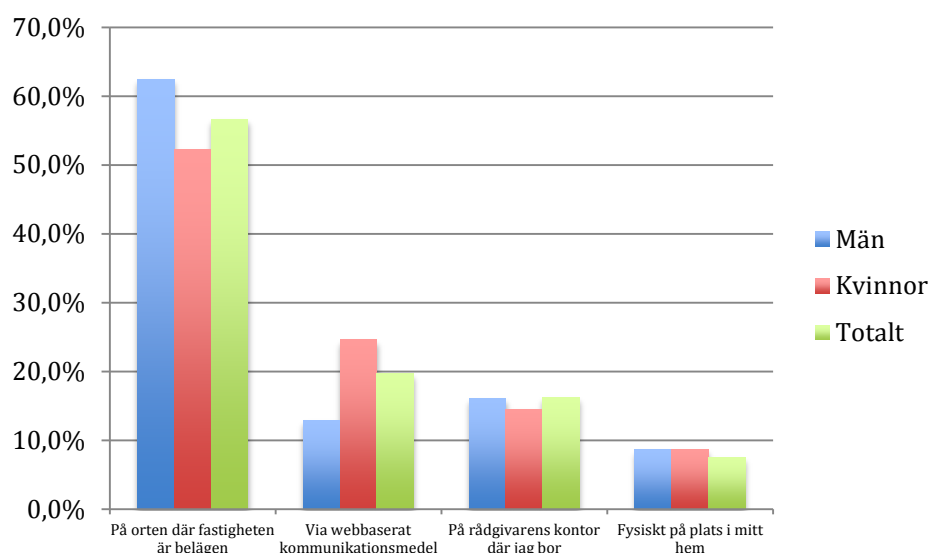
4.4.5 Var respondenterna i första hand vill ha sin rådgivning

När respondenterna fick välja var de i första hand vill ha sin rådgivning fördelade det sig procentuellt enligt tabell 18. 56,6 procent vill ha rådgivning där fastigheten är belägen. En betydande andel kvinnor, väsentligt större andel än för männen, vill ha rådgivning via webbaserat kommunikationsmedel.

Tabell 18. Procentuell fördelning av var respondenterna efterfrågar rådgivning

Table 18. By percentage where the respondents requests counselling.

Rådgivningsställe	Totalt	Män	Kvinnor
På orten där fastigheten är belägen	56,6%	62,4%	52,2%
Via webbaserat kommunikationsmedel	19,7%	12,9%	24,6%
På rådgivarens kontor där jag bor	16,2%	16,1%	14,5%
Fysiskt på plats i mitt hem	7,5%	8,6%	8,7%



Figur 4. Procentuell fördelning av var respondenterna efterfrågar rådgivning.

Figure 4. By percentage where the respondents requests counselling

Svarsdata fördelades även på ålder och då kunde en tydlig trend utläsas där intresset att i förstahand få rådgivning via webbaserade verktyg i sitt skogsägande är avtagande med ålder.

Tabell 19. Procentuell fördelning av var respondenterna efterfrågar rådgivning utifrån ålder

Table 19. By percentage where the respondents requests counselling divided by age

Rådgivningsställe fördelat efter ålder	0-45	46-55	56-65	66+
På orten där fastigheten är belägen	55,5%	47,7%	49,2%	66,7%
Via webbaserat kommunikationsmedel	27,8%	20,5%	16,4%	10,4%
På rådgivarens kontor där jag bor	16,7%	13,6%	18,0%	10,4%
Fysiskt på plats i mitt hem	0,0%	11,4%	6,6%	10,4%
Inget svar	0,0%	6,8%	9,8%	2,1%

4.4.6 Intresserade av en enhetlig webbtjänst

De tillfrågade fick en fråga ifall de är intresserade av en internettjänst där alla juridiska och ekonomiska dokument rörande deras skogsäggande finns samlat. Svarsalternativen var fördelade enligt följande; Ja absolut, Ja kanske, Nej troligen inte och Nej absolut inte. Merparten av de tillfrågade cirka 67 procent svarade något av ja alternativen medan cirka 33 procent svarade något av nej alternativen. Procentuellt fördelade det sig enligt tabell 20. Endast 5,4 procent av de tillfrågade svarade absolut inte vilket ofta följdes med någon kommentar att de inte har en dator eller liknande. De svaren kan förmodligen härledas till en äldre ej datorvan generation.

Tabell 20. Svartsfördelning bland respondenterna ifall de är intresserade av en webbtjänst med juridiska och ekonomiska dokument rörande deras skogsäggande samlat på ett ställe

Table 20. By percentage if the respondents are interested in a web-service that gathers all there legal and administrative documents in one place concerning the forest owning

Intresserad	Procent
Ja absolut	22,6%
Ja kanske	44,6%
Nej troligen inte	27,4%
Nej absolut inte	5,4%

Resultatet fördelades efter ålderskategorier och delades upp i Ja och Nej. Vilka som är intresserade och inte intresserade. Trenden visar tydligt att intresset för en webbaserad lösning faller med en ökad ålder och ökar med en lägre ålder.

Tabell 21. Intresset för en webbtjänst med alla juridiska och ekonomiska dokument fördelat på ålder

Table 21. By percentage if the respondents are interested in a web-service that gathers all there legal and administrative documents in one place concerning the forest owning. Divided by age

Intresse/ ålderskategori	0-45	46-55	56-65	65+
Ja	88,9%	72,7%	60,7%	56,3%
Nej	11,1%	22,7%	36,1%	43,8%
Inget svar	0,0%	4,5%	3,3%	0,0%

Samma resultat fördelades mellan män och kvinnor och där kunde inte någon tydlig trend utläsas mer än att män generellt är mindre intresserade av en sådan tjänst än kvinnor.

Tabell 22. Intresset för en webbtjänst med alla juridiska och ekonomiska dokument fördelat på män och kvinnor

Table 22. By percentage if the respondents are interested in a web-service that gathers all there legal and administrative documents in one place concerning the forest owning. Divided by gender

Intresse/ män - kvinnor	Män	Kvinnor
Ja	61,2%	71,6%
Nej	36,7%	25,7%
Inget svar	2,0%	2,7%

4.5 Specifika frågor kring ekonomiska investeringar

4.5.1 Ifall respondenterna hade 1 miljon SEK över till investeringar

En fråga som är direkt hämtad från skogsbarometern är hur de tillfrågade skulle välja att placera en miljon kronor. Frågan löd enligt följande; ”Vilket av följande skulle du välja att investera/placera i om du hade 1 miljon kronor över?”. Populärast var aktier och fonder som mer än hälften uppgav att de hade valt som placering. Följt av skogsmark. Procentuellt fördelade resultatet sig enligt tabell 23. Bland kategorin Annat är det populärt att investera i fastigheter och då framförallt i bostadsrätter i Stockholm, följt av att amortera på lån.

Tabell 23. Procentuell fördelning hur de tillfrågade skulle investera en miljon kronor

Table 23. By percentage how the respondents would invest a million SEK

Investeringsobjekt	Procent
Aktier/fonder	53,5%
Skogsmark	29,4%
Insättning på bankkonto	5,3%
Annat	11,8%

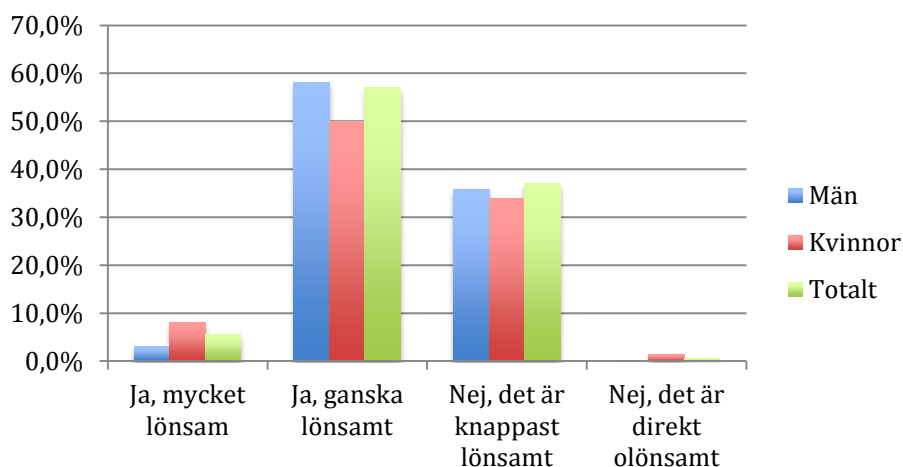
4.5.2 Syn på skog som investering

Enkäten innehöll en fråga rörande hur de tillfrågade ser på skog som investering. Procentuellt fördelade det sig enligt tabell 24. Där endast 5,5 procent anser att det är mycket lönsam investering. Merparten 64 procent ser skog som en lönsam investering medan 35 procent ser det som knappast lönsamt. Knappt 1 procent ser det som direkt olönsamt att investera i skog.

Tabell 24. Hur de tillfrågade ser på skogsmark som investering

Table 24. How the respondents feel about forest estates as an investment.

Skogsmark som investering	Totalt	Män	Kvinnor
Ja, mycket lönsam	5,5%	3,1%	8,1%
Ja, ganska lönsamt	57,0%	58,2%	50,0%
Nej, det är knappast lönsamt	37,0%	35,7%	33,8%
Nej, det är direkt olönsamt	0,6%	0,0%	1,4%



Figur 5. Hur de tillfrågade ser på skogsmark som investering

Figure 5. How the respondents feel about forest estates as an investment.

5. Diskussion

5.1 Metodkritik

Minsta arealen för målgruppen skulle kunna diskuteras. Frågan är om inte 20 hektar var för litet då folk med så liten areal inte har den insikt i skogsägarande som krävs för att ge svar på frågeställningarna i enkäten. Likaså skulle en stratifiering gjorts mellan samägda och delägda fastigheter då delägda fastigheter tenderar till att förvaltas eller administreras av andra delägare som bor närmare fastigheten.

Självkritik kan riktas mot avgränsningen av målgruppen för undersökningen. Respondenterna har hög medelålder vilket innebär att de tillhör en generation med liten datorvana. Med beaktande av medellivslängden i Sverige, vilken är 80 år för män och något högre för kvinnor (SCB), så kommer en stor del av fastigheterna att skifta ägare inom 20 år till en yngre, mer datorvan, generation som förmodligen ställer helt andra krav på webbaserade hjälpmedel i sitt skogsägarande. Likaså kommer en yngre generation förmodligen inte heller lägga samma vikt vid rådgivning i anslutning till fastigheten utan istället föredra möjlighet att få rådgivning där de bor. Ett mer relevant resultat hade förmodligen uppnåtts genom att rikta in sig på nästa generation skogsägare.

Det kan diskuteras ifall man skulle exkluderat de respondenter som uppgav att en delägare bor i nära anslutning till fastigheten då det med största säkerhet är just denna person som förvaltar fastigheten. Det hade dock medfört ett stort bortfall och moderna hjälpmedel som webbaserade verktyg kan vara av intresse för just målgruppen som har en delägare i anslutning till fastigheten men själv bor långt bort. Det hjälper dem att få större inblick i sitt ägande.

En fråga behandlade hur länge respondenterna ägt skog. Frågan löd enligt följande; ”Hur många år har du/din familj ägt skog”. Tyvärr misstolkades denna fråga av flera av respondenterna. Med facit i hand var frågeformuleringen för otydlig vilket gav alltför spridda svar. En del av respondenterna har svarat hur många år de själva har ägt skog vilket var frågans syfte. Tyvärr har en merpart istället besvarat hur länge skogsfastigheten varit i deras släkts ägo. Vilket varierade från 50 till 500 år. Detta skapade en stor spridning i svaren och resulterade i ett icke användbart resultat. Författaren har därför valt att exkludera denna fråga från undersökningen.

5.1.1 Svarsandel och bortfall

Fördelningen män kvinnor som besvarat enkäten var förvånansvärt jämn. Framförallt då det var en större andel män än kvinnor som tillfrågades. Om detta är en slump eller inte kan man endast sia om. Däremot var medelåldern på de tillfrågade väldigt hög vilket inte är förvånande då skogsfastigheter generellt skiftas sent i livet (Löfvendahl, 2008). Det kan däremot ha en påverkan på resultatet vilket även påvisades då det i ett par enkätsvar blankades nyckelfrågor kring digital rådgivning med motiveringen att den eller de tillfrågade inte ägde en dator. Nästa generation som tar över kommer förmodligen att ha en helt annan datorvana och därmed ett större intresse av att hantera sin fastighet via webbaserade verktyg.

Endast 28 procent av de tillfrågade har en delägare som bor på fastigheten ifråga. Medelarealen är också förhållandevis låg bland de tillfrågade, trots att enkäten även skickades ut

till ett flertal större skogsägare. Den mindre medelarealen kan innebära att ägarna inte är lika insatta i sitt skogsäande vilket en större markägare oftast måste vara. Problemet med mindre markägare och framförallt ofta i kombination med samäande är att det finns risk att de har ett litet eller obefintligt intresse för sitt skogsäande. Därför har de heller inte någon större insikt i ägande då det kan vara en annan delägare som sköter skogen eller att det är för sällan som det egentligen genomförs någon form av skogsvårdsåtgärd.

Hur ofta respondenterna besöker sin fastighet styrs framförallt av avståndet till fastigheten. Sedan finns det säkerligen flera andra underliggande orsaker som också påverkar. Som exempelvis om de har ett fritidshus på fastigheten eller inte. Detta var inget som framkom av enkätundersökningen.

5.3. Grundläggande data

Medelåldern är hög men när man jämför med andra motsvarande studier som exempelvis Sundby (2013) och Eriksson (2014) så har de också förhållandevis hög medelålder vilket får anses spegla medelåldern ganska väl bland skogsägare i Sverige.

Merparten av de tillfrågade uppger att de förvärvat huvuddelen av sin fastighet genom arv. Intressant att utläsa är att närmare 9 procent av de tillfrågade uppger att de förvärvat sin fastighet genom köp utan mäklare medan cirka 15 procent uppger köp genom mäklare. Att en så stor andel köper utan mäklare får ses som anmärkningsvärt och frågan är ifall detta speglar ett rikssnitt. Detta skulle kunna vara ett intressant att upplägg för en framtida C-uppsats eller examensarbete för en jägmästarstudent.

De tillfrågade svarade att de var beredda att lägga förhållandevis många dagar per år på sitt skogsäande. I medeltal var de beredda att spendera 18 dagar per år på sitt skogsäande. Tyvärr är begreppet skogsäande i det här fallet tämligen oprecist och olika respondenter kan ha tolkat frågan olika. För vissa personer innebär skogsäande att fysiskt vara ute och arbeta i skogen medan andra ser det som administrationen kring sin fastighet. Därför valdes att inte lägga någon större tyngd vid resultatet från denna fråga.

Merparten av de tillfrågade, 44,1 procent genomförde mer sällan skogsbruksåtgärder vilket förmodligen har sin förklaring i att det generellt sett var relativt litet skogsinnehav bland de tillfrågade. Man kan utgå från att svaren med största förmodan korrelerar med storleken på fastigheten varför svaren därmed inte speglar deras intresse för skogsbruk. Resultatet för de större fastigheterna kan dock ifrågasättas då 40 procent av de som äger mer än 1000 hektar uppger att de mer sällan genomför större skogsvårdsåtgärder. Urvalet var litet bland de stora markägarna vilket ger stora procentuella skillnader, med andra ord räcker det med en som svarat mer sällan för att det skall ge höga värden. Dock kan en trend utläsas att ju större fastighet desto oftare genomförs skogsbruksåtgärder.

Det var stor spridning bland vilka respondenterna anlidade för skoglig rådgivning. Anmärkningsvärt är att ingen av de tillfrågade uppger att de inte anlitar någon, utan alla vänder sig till någon för skoglig rådgivning.

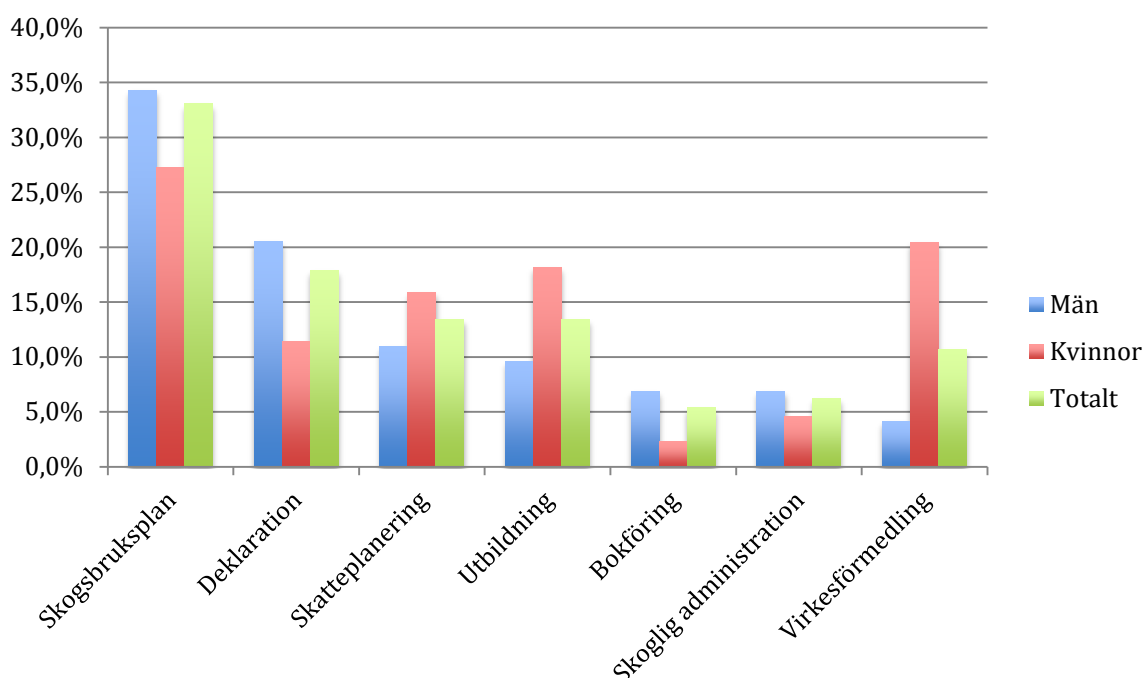
5.3. Hur efterfrågar Stockholmare rådgivning

En majoritet av de tillfrågade är idag nöjda med sin rådgivning och anser att de får en rådgivning som utvecklar deras skogsägande. Detta kan mycket väl stämma, men det finns säkert en väsentlig andel som inte har tillräcklig insikt i skogsägande och skogsbruk för att avgöra detta utan är nöjda genom att de helt enkelt får rådgivning. Det är ändå möjligt att en annan förvaltare skulle kunna utnyttja markens potential bättre och därmed generera högre avkastning. En större andel kvinnor än män är nöjda med sin rådgivning vilket kanske kan förklaras av att män möjligtvis är mer insatta i skogsägandet än kvinnor. Detta återspeglas också i tabell 14 där kvinnor efterfrågar mer utbildning än män i skogsägande.

Av de tillfrågade som uppgav att de idag inte får tillräckligt rådgivning så finns det en efterfrågan och betalningsvilja för framförallt hjälp med skogsbruksplan. Just skogsbruksplan är något som många förknippar med skogsägande och som få skogsägare själva har kunskap att upprätta, eller för den delen ajourhålla på egen hand. Bland männen fanns det en betydligt större efterfrågan för hjälp med deklaration än kvinnor varför det är så kan författaren endast spekulera kring.

Förvånansvärt få ansåg att de idag behöver hjälp med skatteplanering, endast 11 procent av männen och 16 procent av kvinnorna anger detta. Genom rätt skatteplanering finns det ofta möjlighet att göra stora besparingar för markägaren. Det är därför förvånande att så få anger att de vill ha hjälp med skatteplanering.

Kvinnor är betydligt mer intresserade av utbildning än män. Även detta kan författaren enbart spekulera kring men förmodligen handlar det om att män har eller tror sig ha större insikt i sitt skogsägande än kvinnor.

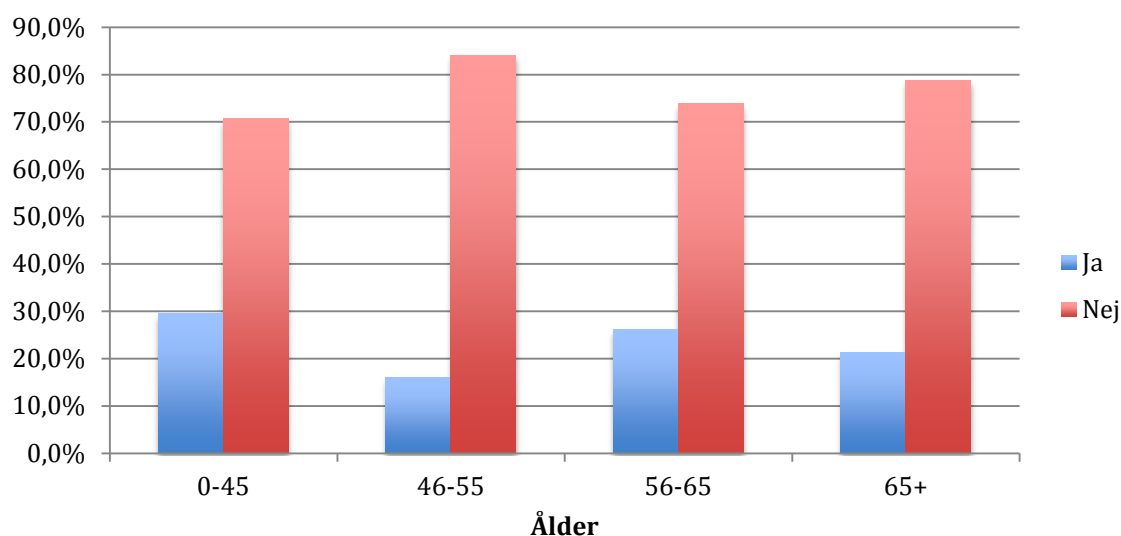


Figur 6. Procentuell fördelning av vad de 36% av respondenterna vilka inte är nöjda med sin rådgivning efterfrågar mer av och inom vilka områden

Figure 6. Counselling needs among respondents who are not satisfied with present services.

Idag är det en förhållandevis liten andel av de skogsägande Stockholmarna som använder sig av webbaserade verktyg i sitt skogsägande. Detta kan bero på tre faktorer, dels att leverantörerna av dessa tjänster inte utvecklat tillräckligt attraktiva verktyg, att de inte nått ut till sin kundbas med verktygen som finns till förfogande och hur dessa kan användas för att underlätta kundens skogsägande. Anledningen kan även vara att målgruppen skogsägare till stor del är äldre personer och därmed inte tillhör rätt målgrupp för webbaserade verktyg. Man får då istället rikta in sig på nästkommande generation skogsägare. De äldre skogsägarna återspeglade sig i den kvantitativa undersökningen genom ett förhållandevis lågt intresse för webbaserade verktyg i kombination med den höga medelåldern. Detta trots att allt i samhället går mot mer digitaliserat och effektiviserat.

När intresse för webbaserat hjälpmedel fördelades på ålderskategorier kunde inte någon specifik trend utläsas, vilket var förvånansvärt. Man hade förväntat en tydlig trend bland yngre ägare att i större utsträckning använda sig av webbaserade hjälpmedel. Resultatet beror förmodligen på att rådgivarna inte lyckats utveckla ett tillräckligt attraktivt webbaserat hjälpmedel för att locka den yngre generationen. Likaså att det finns en historik och tradition bland skogsägare att inte använda digitala verktyg i sitt skogsägande utan det har man överlåtit till de som förvaltar skogen. Likaså att många respondenter inte är speciellt aktiva i sitt ägande vilket kan bero på mindre arealer produktiv skog bland de tillfrågade vilket innebär att det är mer sällan som skogsvårdsåtgärder utförs och dessa då lämnas över helt till förvaltaren. Däremot borde det finnas stort intresse för uppföljning.



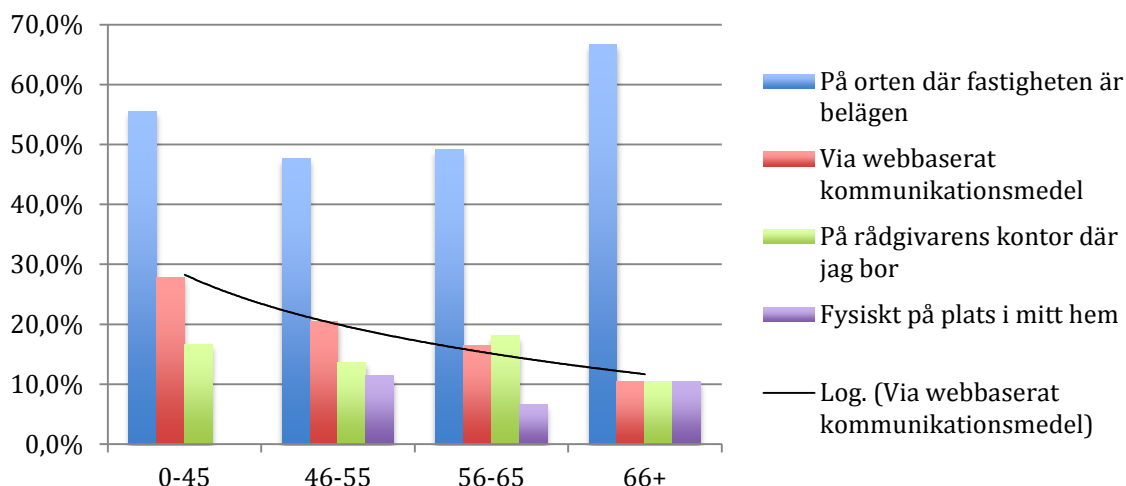
Figur 7. Hur stor andel av respondenterna som använder någon form av webbaserat verktyg i sitt skogsägande fördelat på ålder

Figure 7. By percentage how many of the respondents that use some kind of web-based tool in their managing of their forest property. Divided by age.

En majoritet av respondenterna, närmare 70 procent, tror att de i framtiden kommer att arbeta mer med skogsbruksplan i form av webbaserat verktyg, följt av bokföring och deklaration. Varför en stor andel svarar skogsbruksplan är förmodligen återigen att det är det skogsägare starkast förknippar med skogsägande. Det var likaså skogsbruksplan som flest av de som inte var nöjda med sin rådgivning efterfrågade hjälp med och var villiga att betala för. Det förvånar att så få tror att de kommer arbeta mer med utbildning då webbaserade utbildningar är något som generellt är på stark frammarsch i samhället och som många

skogliga aktörer redan har hakat på. Bland annat kan nämnas Skogforsks webbportal ”Kunskap direkt”. Detta kan hänga samman med litet intresse i sitt eget skogsägande.

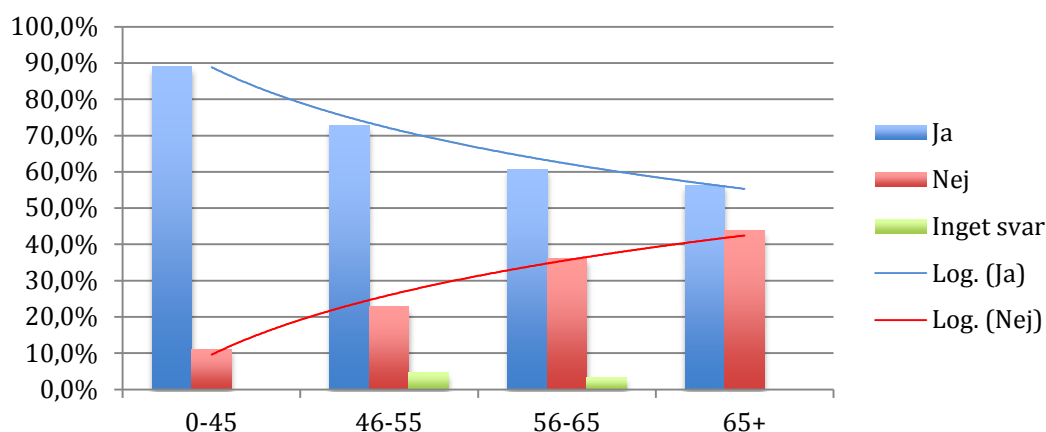
En majoritet av respondenterna vill ha rådgivning på orten där fastigheten är belägen vilket historiskt sett varit det naturliga. Enbart cirka 20 procent uppger att de är intresserade av rådgivning via webbaserat kommunikationsmedel. Intressant här är att intresset ökar kraftigt med minskande ålder vilket kan utläsas i figur 8.



Figur 8. Procentuell fördelning av var respondenterna efterfrågar rådgivning.

Figure 8. By percentage where the respondents ask for counseling divided by age

Ovanstående stärks också av frågan ifall den tillfrågade är intresserad av en webbtjänst med alla sina juridiska och ekonomiska dokument rörande skogsägande samlat på ett ställe. Även här kunde det tydligt utläsas ett ökande intresse med sjunkande ålder vilket illustreras i figur 9. Intressant är att det är ett betydande större intresse bland kvinnor än män för en dylik tjänst.



Figur 9.

Procentuell fördelning över ifall respondenterna vill ha en webbtjänst med deras juridiska och ekonomiska dokument samlade. Fördelat på ålder.

Figure 9. By percentage if the respondents are interested in a web-based service handling their documents concerning their forest property. Divided by age.

Resultaten ovan visar att utvecklingen av webbaserade tjänster är rätt väg att gå för skogs-rådgivarna med tanke på kommande generation skogsägare. Baserat på resultatet finns det störst intresse för webbtjänster bland kvinnor dock utgörs målgruppen skogsägare till större del av män så målgruppsmässigt ska det nog beaktas som en homogen målgrupp. För rådgivarna finns det förmodligen stora fördelar av att vara först ut på marknaden med en välfungerande webbtjänst för skogsägare. Framförallt ska den hantera skogsbruksplan, bokföring och deklaration. Författarens notering är att det förmodligen är fördelaktigt att kombinera en sådan tjänst med utbildningsmoduler då många förmodligen inte har insett sitt eget utbildningsbehov inom skogsbruk.

Det finns förmodligen ett större intresse för skatteplanering än vad som framkommer av resultatet av denna studie. Gissningsvis är detta något som skogsägaren gärna går igenom vid möte med förvaltaren i samband med årsbokslut eller större intäkter från skogsfastig-heten så som vid avverkning.

Noterbart är att det är en förhållandevis liten andel som vill ha rådgivning där de är bosatta istället för vid fastigheten. Likaså går det inte att utläsa några skillnader kring detta över åldrarna. Författarens tes innan studien var att då målgruppen var utbor så skulle intresset för att få rådgivning där skogsägaren är bosatt vara betydligt större. Framförallt neråt i åld-rarna. En framtida intressant studie hade varit att kolla på de som är intresserade av webba-serad rådgivning och hur de i andra hand vill ha sin rådgivning.

5.4. Skog som investering

Skog ses ofta som en långsiktig investering med relativt låg räntabilitet på insatt kapital. Fördelen är den relativt säkra investeringen genom att skogen växer oavsett låg- eller hög-konjunktur och därmed ökar i värde. På frågan om hur de tillfrågade ser på skog som inve-stering så var det endast ett fåtal procent som ansåg skog vara en väldigt lönsam investe-ring. Det var däremot mindre än en procent som såg skog som direkt olönsamt. En majori-tet med över 60 procent ser fortfarande skog som lönsamt vilket kan jämföras med skogs-barometern som i det här avseendet får återspegla en form av rikssnitt, se tabell 25. Enligt skogsbarometer år 2014 ser endast 52 procent av de tillfrågade, skog som en lönsam inve-stering.

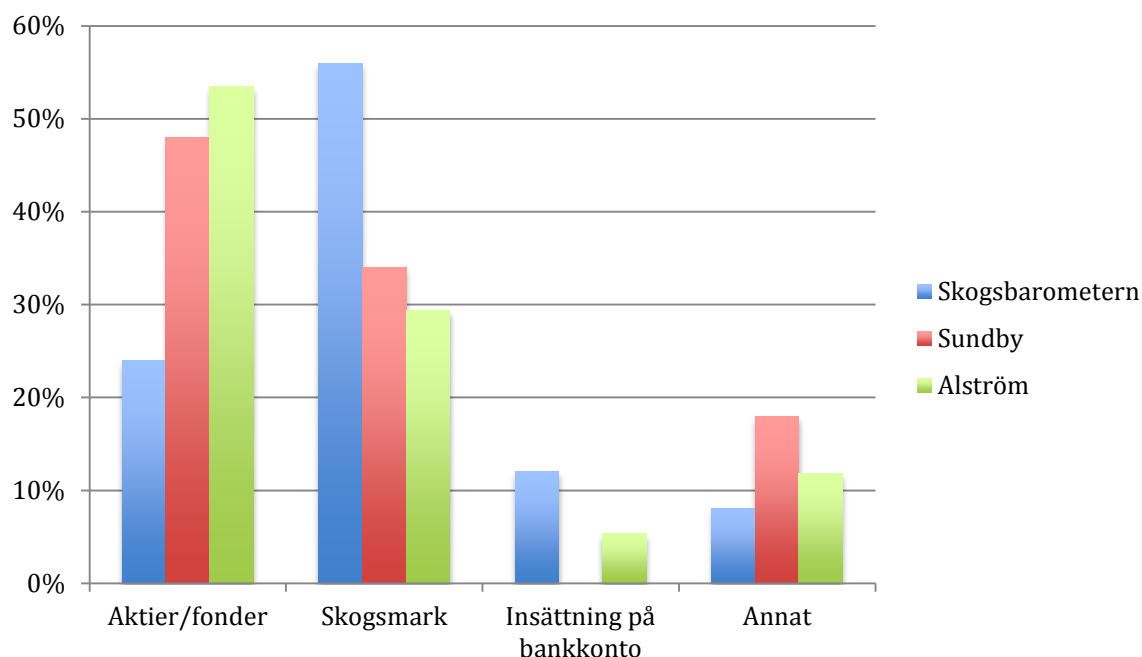
Likaså använde sig Sundby (2013) av samma frågeställning i sin studie. Sundby (2013) delade upp sitt resultat i olika strata där ett stratum representerade Stockholm. Därmed kan det resultatet jämföras mot denna studie. Se figur 10.

Tabell 25. Data hämtad från skogsbarometern 2014 samt Sundby, 2013 som visar vad de tillfrågade skulle investera en miljon kronor i. Källa; Skogsbarometern, 2014 och Sundby, 2013

Table 25. Figures gathered from Skogsbarometern (2014) and Sundby (2013) showing how the respondents would choose to invest 1 million SEK

Investeringsobjekt	Skogsbarometern	Sundby, 2013	Alström, 2015
Aktier/fonder	24%	48%	53,5%
Skogsmark	56%	34%	29,4%
Insättning på bankkonto	12%	0%	5,3%
Annat	8%	18%	11,8%

Tabell 25 redovisas i figur 10 där man kan se vissa likheter i resultat mellan Sundby (2013) Strata Stockholm och denna studie.



Figur 10. Data hämtad från Skogsbarometern (LRF, 2014c) samt Sundby (2013) som visar vad de tillfrågade skulle investera en miljon kronor i.

Figure 10. Figures gathered from Skogsbarometern (LRF, 2014c) and Sundby (2013) showing how the respondents would choose to invest 1 million SEK

Skogsmark är betydligt populärare som investering i rikssnittet som här representeras av skogsbarometern medan Stockholmarena både enligt denna studie och Sundby, 2013 är mer intresserade av aktier och fonder som investering. Förvånansvärt är att det finns respondenter som uppger att de helst hade satt pengarna på bankkonto. Speciellt anmärkningsvärt är detta med dagens minusränta (april 2015) vilket tyder på att de värderar säkerhet högt eller har en dålig insikt i ekonomi. Frågeställningen kan också tolkas olika från person till person. För en person utan skulder på skogsfastigheterna medför innehavet ingen finansiell kostnad och skogen växer alltid. För en person med räntebärande skulder är det en kostnad som måste täckas och då kan skogsmark kännas som mindre lönsamt. Det handlar nog också om hur stor skogsfastighet personen ifråga har. En stor mark kan generera ett större och mer kontinuerligt kassaflöde än en liten mark.

Det kan också vara så att folk som lever utanför storstäderna ser långsiktiga investeringar med lägre avkastningskrav som mer värdefulla än vad storstadsbor gör som sätter en investering i skogsmark i jämförelse med värdetillväxten på en bostadsrätt i Stockholm. Det kan även vara så att personer boende på landsbygden ser andra värden på sina investeringar än vad personer i exempelvis Stockholm gör. Det kan exempelvis vara jakt och rekreation.

Merparten, över 60 procent, av respondenterna ser skog som en lönsam investering medan det är mindre än 1 procent av respondenterna som ser investering i skog som direkt olönsamt. Förmodligen spelar respondenternas kunskap om skogsmarknaden in på resultatet och även var i landet man investerar i skog. Det finns många faktorer som spelar in. Även här använde sig Sundby, 2013 av samma frågeställning. Han fick då följande resultat på

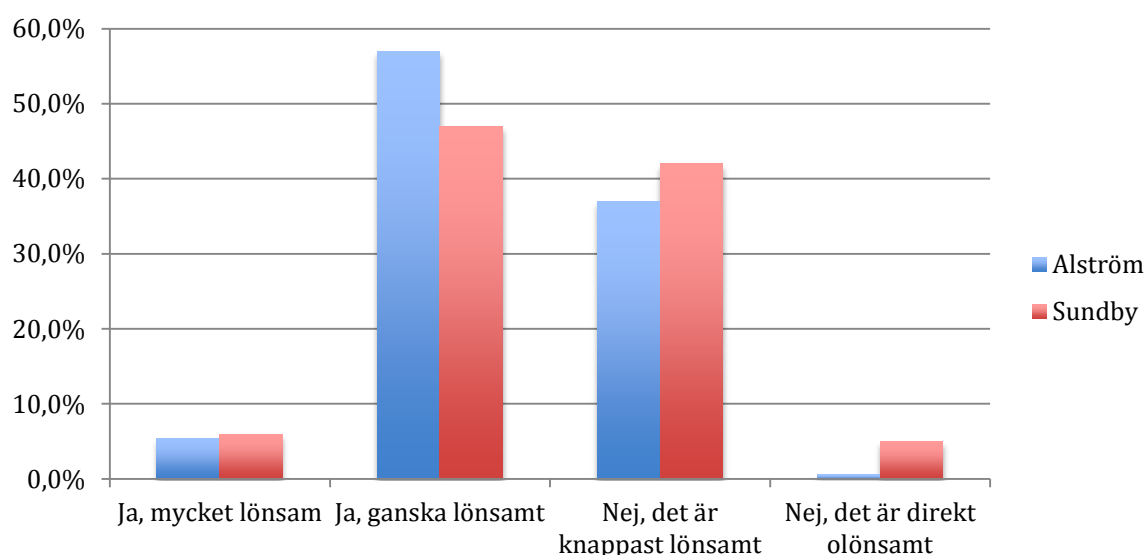
Strata Stockholm som redovisas i tabell 26 bredvid författarens resultat varvid inga större skillnader kan utläsas.

Tabell 26. Data hämtad från Sundby 2013 som visar hur respondenterna ser på skog som investering. Källa; Sundby, 2013

Table 26. Figures gathered from Sundby (2013) showing what the respondents think of forest property as an investment

Lönsamhet skogsinvestering	Sundby, 2013	Alström, 2015
Ja, mycket lönsam	6,0%	5,5%
Ja, ganska lönsamt	47,0%	57,0%
Nej, det är knappast lönsamt	42,0%	37,0%
Nej, det är direkt olönsamt	5,0%	0,6%

Tabell 26 redovisas i figur 11 där man precis som med figur 10 kan se likheter i resultat mellan Sundby (2013) och denna studie.



Figur 11. Data hämtad från Sundby (2013) som visar hur respondenterna ser på skog som investering.

Figure 11. Figures gathered from Sundby (2013) showing what the respondents think of forest property as an investment.

6. Slutsats

Slutsatsen som kan dras är att det framförallt är ålder som styr var och hur utboskogsägare vill ha sin rådgivning.

Det finns trender som tyder på ett ökat intresse för rådgivning och användning av webbaserade verktyg bland yngre skogsägare. Detta tyder med största säkerhet på att intresset för dessa kommer öka med kommande generationsskiftet bland skogsägarna. Dessa trender påvisar att det är rätt väg att gå genom att erbjuda sina kunder dylika lösningar. Ett ökande intresse innebär också att det finns möjlighet att vinna marknadsandelar genom att vara tidigt ute att erbjuda välfungerande webbaserade lösningar för skogsägande.

Resultatet tyder på att det finns störst intresse och betalningsvilja bland utboskogsägare för skogsbruksplan följt av finansiella tjänster så som deklaration och bokföring. Därför är en rekommendation, baserat på resultatet från denna undersökning, att uppLRF Konsult ska fokusera på att utveckla dessa tjänster och rikta in sin marknadsföring mot yngre och kommande generation markägare. LRF Konsult bör bredda sin portfölj med webbaserade tjänster för att skapa en heltäckande lösning för att underlätta skogsägandet. Dessa tjänster bör kombineras med utbildningsmoduler. Utbildningsmodulerna kan med fördel riktas mot den kvinnliga målgruppen då de har en större betalningsvilja för dessa tjänster.

Skog ses fortfarande som en lönsam investering av merparten av skogsägarna även om en majoritet inte skulle välja att investera 1 miljon kronor i skogsmark.

Referenser

Bryman, A. (2011). Samhällsvetenskapliga metoder. 2. uppl. Malmö: Liber

Datainspektionen (2014). *Personuppgiftslagen*. <http://www.datainspektionen.se/lagar-och-regler/personuppgiftslagen/> [2014-02-17]

Eriksson F. (2014). *Privata skogsägares betalningsvilja för skogsförvaltning*. Jägmästarprogrammet. (Examensarbete 2014)

Lantmäteriet (2015). *Om Lantmäteriet*. <http://www.lantmateriet.se/sv/Om-Lantmateriet/> [2015-02-10]

Lantmäteriet (2015b). *Om fastighetsregistret*. <http://www.lantmateriet.se/sv/Fastigheter/Fastighetsinformation/Fastighetsregistret/Fastighetsregistrets-innehall/#faq:Planer-och-bestammelser> [2015-02-10]

LRF (2014). *Om LRF Konsult*. <http://www.lrf.se/om-lrf/organisation/dotterbolag/lrf-konsult/> [2014-12-17]

LRF (2014b). *Om LRF*. <http://www.lrf.se/om-lrf/> [2014-12-17]

LRF (2014c). *Skogsbarometern 2014*. http://www.lrfkonsult.se/PageFiles/3397/Skogsbarometern_2014_final.pdf [2015-02-01]

Löfvendahl (2008) *Generationsskifte i Lantbruksföretag – en arbetsgång och fallstudie*. Sveriges Lantbruksuniversitet. Företagsekonomi. (Examensarbete 2008)

SCB (2014). *Medelålder Sverige*. <http://www.scb.se/sv/Hitta-statistik/Artiklar/Mans-medellivslangd-for-forsta-gangen-over-80-ar/> [2014-12-17]

Skogsstyrelsen (2014). *Vem äger skogen*. <http://www.skogsstyrelsen.se/Upptack-skogen/Skog-i-Sverige/Fakta-om-skogen/Vem-ager-skogen/> [2014-12-17]

Skogsstyrelsen (2014b). *Skogsstatistik årsbok 2014*. <http://www.skogsstyrelsen.se/Global/myndigheten/Statistik/Skogsstatistisk%C3%A5rsbok/01.%20Hela%202014%20-%20Entire%202014/Skogsstatistiska%C3%A5rsboken%202014%2028hela%29.pdf> [2014-03-01]

Sundby J. (2013). *Affärsrådgivning till privatskogsägare – en marknadsundersökning*. Sveriges Lantbruksuniversitet. Jägmästarprogrammet. (Examensarbete 2013)

Svenska statistikersamfundet (2005). Standard för bortfallsberäkning. <http://statistikframjandet.se/survey/wp-content/uploads/2011/05/bortfallsrapport.pdf>

Trost, J. (2012). Enkätboken. 4. Uppl. Studentlitteratur AB

Bilaga 1

Enkät om rådgivning till skogsägare som bor i Stockholm men äger en skogsfastighet på annan ort

Jag heter Fredrik Alström och läser på Jägmästarprogrammet vid Sveriges Lantbruksuniversitet i Uppsala. Jag skriver nu min kandidatuppsats med inriktning mot företagsekonomi. Kandidatuppsatsen baseras på denna enkät och skrivs i samarbete med LRF konsult.

Syfte med uppsatsen är att undersöka var och hur skogsägande Stockholmare efterfrågar rådgivning. Samt inom vilka av LRF-konsults verksamhetsområden skogsägare vill ha rådgivning där de är bosatta eller där deras fastigheten är lokaliserad.

Du är en av 400 slumpvis utvalda från Lantmäteriets fastighetsregister för att delta i denna enkätundersökning. Svaren kommer att redovisas så att inga enskilda personer kan bli igenkända, t.ex. som procenttal i tabeller.

Jag ber dig att besvara denna enkät inom 14 dagar och returnera i det medföljande svarskuvertet vilket är förfrankerat. Enkäten tar cirka 10 minuter att besvara. Resultatet är beroende av att så många som möjligt svarar men det är naturligtvis frivilligt att besvara enkäten.

Tack på förhand!

Kryssa för det alternativ som stämmer bäst på dig och din skog. Fyll i med bläck

1. Är du man eller kvinna?
☐ Man
☐ Kvinna
2. Hur gammal är du? _____ År
3. Hur många år har du ägt skog? _____ År
4. Är huvuddelen av fastigheten samägd med någon?
☐ Nej
☐ Ja, med familjemedlem
☐ Ja, med släkting
☐ Ja, med annan
5. Bor någon delägare i nära anslutning till fastigheten?
☐ Ja
☐ Nej
6. Hur många hektar produktiv skogsmark äger du? _____ Hektar
7. Hur har du förvärvat huvuddelen av din skog?
☐ Arv/gåva
☐ Köp av släkting
☐ Köp genom mäklare
☐ Köp utan mäklare
8. Hur ofta besöker du din skog? _____ ggr/år
9. I vilket län är din fastighet belägen? _____
10. Hur många dagar per år är du beredd att lägga?
på ditt skogsägarande (Arbetsdag = 8h) _____ dagar/år
11. Hur ofta genomför du slutavverkning eller gallring?
☐ Varje år
☐ 2 år
☐ 5 år
☐ Mer sällan

Nedanstående frågor behandlar skoglig rådgivning. Med skoglig rådgivning menas all form av rådgivning som underlättar ditt skogsägande och ökar dina intäkter från skogen.

12. Vem anlitar du i första hand för skoglig rådgivning?

- ☐ Skogsägarförening
- ☐ Annan virkesköpare
- ☐ LRF-Konsult
- ☐ Skogsstyrelsen
- ☐ Skogssällskapet
- ☐ Banken
- ☐ Areal
- ☐ Hushållningssällskapet
- ☐ Annan, vem?
- ☐ Ingen

13. Får du idag rådgivning som utvecklar ditt skogsägande och ökar intäkterna från din skog?

- ☐ Ja
- ☐ Nej

14. Om nej på fråga 13, är detta något du eftersträvar och är beredd att betala för? (Flera val möjliga)

- ☐ Skogsbruksplan
- ☐ Bokföring
- ☐ Deklaration
- ☐ Skatteplanering
- ☐ Virkesförmedling
- ☐ Utbildning
- ☐ Skoglig administration

15. Använder du idag någon form av webbaserat hjälpmedel i ditt skogsägande? Ex; Skogsägarförenings webbtjänst

- ☐ Ja
- ☐ Nej

16. Om Ja, vilken typ?

17. Inom vilka områden i ditt skogsägande tror du att du kommer jobba mer med webbaserade tjänster i framtiden? (Flera val möjliga)

- ☐ Skogsbruksplan
- ☐ Bokföring
- ☐ Deklaration
- ☐ Skatteplanering
- ☐ Virkesförmedling
- ☐ Utbildning
- ☐ Skoglig administration

Idag blir det allt vanligare att skogsägare bor långt ifrån sin skogsfastighet. Detta ställer nya krav på rådgivning kring sin skogsfastighet. Nedanstående fyra frågor behandlar just detta.

18. Om du får välja, vart vill du i första hand att din rådgivning ska ske

- ☐ På rådgivarens kontor där jag bor
☐ På orten där fastigheten är belägen
☐ Fysiskt på plats i mitt hem
☐ Via webbaserat kommunikationsmedel

19. Hur vill du ha följande rådgivning?

	Möte Där jag bor	Möte vid Fastighet	Ja via webbaserat verktyg	Nej Inte Intresserad
Bokföring	☐	☐	☐	☐
Deklaration	☐	☐	☐	☐
Rådgivning med skogsbruksplan som grund	☐	☐	☐	☐
Investeringsrådgivning vid skogsförvärv	☐	☐	☐	☐
Skatteplanering	☐	☐	☐	☐
Generationsskiftet	☐	☐	☐	☐
Fastighetsförmedling	☐	☐	☐	☐
Fastighetsrådgivning Arrenden/Jakträtt/Exploatering	☐	☐	☐	☐
Hantering av intrång	☐	☐	☐	☐
Värdering	☐	☐	☐	☐

20. Vill du ha en internetjänst där alla dina juridiska och ekonomiska dokument rörande ditt skogsägede är samlat?

- ☐ Ja absolut
☐ Ja kanske
☐ Nej troligen inte
☐ Nej absolut inte

21. Vilket av följande skulle du välja att investera/placera i om du hade 1 miljon kronor över? (Endast ett alternativ)

- ☐ Aktier/fonder
☐ Skogsmark
☐ Insättning på bankkonto

☐ Annat, vad? _____

22. Anser du att det idag är en lönsam investering att köpa skog?

- ☐ Ja, mycket lönsam
☐ Ja, ganska lönsamt
☐ Nej, det är knappast lönsamt
☐ Nej, det är direkt olönsamt

23. Är du idag kund hos LRF-Konsult?

- ☐ Ja
☐ Nej

Tack för din medverkan!