

Skogsvårdsentreprenörer

– nuläge och framtid

Birger Eriksson

SkogForsk – Stiftelsen Skogsbrukets Forskningsinstitut

SkogForsk arbetar för ett långsiktigt, lönsamt skogsbruk på ekologisk grund. Bakom SkogForsk står skogsbolag, skogsägareföreningar, stift, gods, allmänningar, plant-skolor, SkogsMaskinFöretagarna m.fl., som betalar årliga intressentbidrag. Hela skogsbruket bidrar dessutom till finansieringen genom en avgift på virke som avverkas i Sverige. Verksamheten finansieras vidare av staten enligt särskilt avtal och av fonder som ger projektbundet stöd.

SkogForsk arbetar med forskning och utveckling med fokus på fyra centrala frågeställningar: Produktvärde och produktionseffektivitet, Miljöanpassat skogsbruk, Nya organisationsstrukturer samt Skogsodlingsmaterial. På de områden där SkogForsk har särskild kompetens utförs även i stor omfattning uppdrag åt skogsföretag, maskintillverkare och myndigheter.

Serien **Arbetsrapport** dokumenterar långliggande försök samt inventeringar, studier m.m. och distribueras enbart efter särskild beställning.

Forsknings- och försöksresultat från SkogForsk publiceras i följande serier:

SkogForsk-Nytt: Nyheter, sammanfattningar, översikter.

Resultat: Slutsatser och rekommendationer i lättillgänglig form.

Redogörelse: Utförlig redovisning av genomfört forskningsarbete.

Report: Vetenskapligt inriktad serie (på engelska).

Handledningar: Anvisningar för hur olika arbeten lämpligen utförs.

Innehåll

Sammanfattning.....	1
Inledning.....	2
Bakgrund.....	2
Syfte.....	2
Avgränsningar.....	2
Metod.....	2
Urval och datainsamling.....	2
Resultat	3
Svarsfrekvens	3
Andelen som bedriver skogsvårdsverksamhet.....	3
Skogsvårdsföretagens profil	4
Lokalisering	4
Etableringstidpunkt.....	4
Andelen skogsvård utförd av skogsvårdsföretagen	4
Företagsform.....	5
Företagsstorlek.....	6
Säsongsanställda.....	6
Företagsledarna	7
Ekonomisk utbildning	8
Skogsvårdsföretagens tjänster.....	9
Säsongsberoende arbetsuppgifter.....	9
Skogsvårdsföretagens kunder	10
Skogsvårdsföretagen i framtiden	10
Framgångsfaktorer i framtiden	11
Utbildningsbehov	12
Kunskap om SkogForsk.....	12
Framtiden.....	14
Diskussion och slutsatser	15
SkogForsks roll.....	15
Presentera SkogForsk.....	16
Utvidgat kursutbud.....	16
FoU insatser	17
Organisations och företagsutveckling.....	17
Undanröja expansionshinder	17
Finansiering	18

Bilaga 1	Enkät till skogsvårdsentreprenadföretag.....	19
Bilaga 2	Enkät till skogsvårdsentreprenadföretagens kunder	25
Bilaga 3	Skogsvårdsföretagens andel av kundföretagens totala skogsvård	30

Sammanfattning

Denna undersökning genomfördes för att få ökad kunskap om skogsvårds-entreprenadföretagens verksamhet, storlek och lokalisering. Syftet var även att klargöra om skogsvårdsentreprenadföretagen är i behov av kompetensutveckling samt att identifiera områden där SkogForsk kan göra insatser för entreprenadföretagen, vilket skapar mervärde för deras kunder – SkogForsks intressenter.

Undersökningen genomfördes i form av två olika enkäter. I den ena ombads entreprenadföretag som bedriver skogsvård att besvara frågor om sig själva och sina företag. I den andra redovisade deras kunder sina erfarenheter av entreprenörerna och sin uppfattning om framtiden för entreprenörer i skogsvårdsbranschen.

Resultaten från de båda enkäterna visar att

- skogsvårdsentreprenadföretagens andel av kundföretagens skogsvårdsverksamhet har ökat och kommer att fortsätta öka. I början av 2000-talet kommer entreprenadföretagen att utföra huvudparten av kundföretagens skogsvård.
- skogsvårdsföretagen är något flera till antalet i södra Sverige än i norra Sverige. (Det finns ca. 600 skogsvårdsentreprenadföretag i Sverige.)
- skogsvårdsentreprenadbranschen domineras av små företag som vanligtvis leds av män med erfarenhet av skogsbruk, ofta utan eller med kort ekonomisk utbildning.
- röjning och plantering är de tjänster som flest entreprenadföretag erbjuder.
- 1/3 av skogsvårdsföretagen bedriver skogsvård under hela året.
- både entreprenadföretagen och deras kunder anser att ”producera högkvalitativa tjänster” och att ”arbeta självständigt utifrån givna instruktioner” är de viktigaste framgångsfaktorerna i framtiden.
- skogsvårdsentreprenadföretagen har behov av vidareutbildning inom bl.a. ”miljö och naturvård”, ”ekonomisk planering” och ”ungskogsskötsel”.
- skogsvårdsentreprenörerna har bristfälliga kunskaper om vad SkogForsk kan erbjuda deras företag.

För att skapa mervärde för SkogForsks intressenter och skogsvårdsentreprenadföretagen skulle SkogForsk kunna

- genomföra en informationskampanj där SkogForsks verksamhet och utbud presenteras för skogsvårdsentreprenörerna.
- komplettera och kundanpassa sitt kursutbud inom natur–miljövård, företagsekonomi och skogsvård.
- öka FoU-insatserna inom skogsvård, kvalitetsstyrning och organisationsutveckling.

Inledning

Bakgrund

Under de två senaste decennierna har antalet tillsvidareanställda minskat kraftigt i svenskt skogsbruk. Samtidigt har entreprenadverksamheten ökat och i dag utförs en stor del av avverknings-, skotnings- och vidaretransportarbetet av entreprenörer.

Under de senaste fem åren har även en allt större del av skogsvårdsarbetet överförs till entreprenörer. År 1995 fanns i SCBs företagsregister 638 st. registrerade skogsvårdsföretag. Tre år senare var motsvarande siffra 933 st.

Entreprenörer och entreprenadföretag som arbetar med avverkning och skotning finns beskrivna i ett antal olika rapporter. Informationen om svenska skogsvårdsentreprenörer och deras företag är däremot mycket sparsam.

Syfte

Syftet med undersökningen är att

- beskriva skogsvårdsföretagens storlek, lokalisering och verksamhet,
- klargöra inom vilka områden skogsvårdsföretagen eventuellt har behov av kompetensutveckling,
- identifiera områden där SkogForsk kan göra insatser för skogsvårdsföretagen, vilket skapar mervärde för SkogForsks intressenter.

Avgränsningar

Företagen som studeras och beskrivs i denna studie är företag som erbjuder sina kunder planering och/eller genomförande av förnygringsarbete eller ungskogsröjning. Entreprenadföretag som utför gallring ingår inte i studien.

Metod

Urval och datainsamling

För att kunna beskriva skogsvårdsföretagens verksamhet, storlek, lokalisering, behov av kompetensutveckling o.s.v. genomfördes en undersökning bestående av två olika skriftliga enkäter.

Enkätkonstruktionerna föregicks av litteraturstudier och samtal med skogsvårdsentreprenörer, deras kunder samt kollegor på SkogForsk. När enkäterna utformats ombads ett antal entreprenörer samt några av deras kunder att granska och testa enkäterna. Detta ledde till ett antal smärre justeringar av enkäterna.

I entreprenörenkäten ombads företagsledarna att besvara ett antal frågor om sig själva och sina företag (bilaga 1). Den andra enkäten, kundenkäten, skickades till skogsvårdsentreprenadföretagens kunder d.v.s. svenska skogsföretag, större skogsägare, skogsägarföreningar och skogsförvaltande företag. I

denna enkät ombads de skogsvårdsansvariga att besvara frågor där de beskrev skogsvårdsverksamheten, sina erfarenheter av skogsvårdsentreprenörer samt sin uppfattning om framtiden för skogsvårdsentreprenörer (bilaga 2).

Entreprenörenkäten skickades till 904 av de 928 skogsvårdsentreprenadföretag som fanns registrerade som skogsvårdsföretag i SCBs företagsregister 99-01-29. De 24 företag som ej tillfrågades bedömdes inte uppfylla kriteriet ”att erbjuda sina kunder planering och/eller genomförande av föryngringsarbete eller ungsogsröjning.”

Kundenkäten skickades till 45 skogsägarföreningar, större skogsägare, skogsföretag och skogsförvaltande företag. I de fall där företagen är indelade i förvaltningar/regioner skickades enkäterna till skogsvårdsansvarig på region/förvaltningsnivå. Totalt skickades 97 enkäter till företag som bedömdes ha erfarenhet av samarbete med skogsvårdsentreprenörer.

Två veckor efter att enkäterna skickats ut postades en påminnelse till de som ännu inte besvarat enkäten. Efter ytterligare fyra veckor genomfördes databearbetningen av de inkomna svaren. Några av svaren inkom dock ännu senare, vilket medförde att de inte kom att ingå i databearbetningen (se resultat).

Vid bearbetningen gjordes dels analyser av svaren i de två enkäterna var för sig, dels jämförelser mellan svaren i de båda enkäterna. Statistiska tester för att se om erhållna skillnader är signifikanta genomfördes inte.

Resultat

I fortsättningen används benämningen **skogsvårdsföretag** eller **skogsvårdsentreprenörer**, eller enbart **företag/entreprenörer**, för de företag som ingår i undersökningen. De företag som ingår i denna undersökning och köper tjänster av skogsvårdsföretagen benämns **kundföretag**.

Svarsfrekvens

Av de 904 enkäterna från entreprenörer kom 18 i retur, eftersom adressaten var okänd eller hade flyttat och begäran om eftersändning hade upphört att gälla. Av resterande enkäter har 71 % besvarats och skickats tillbaka till SkogForsk. Två procent av svaren kom dock så sent att de inte kunde tas med i databearbetningen. Motsvarande siffror för enkäten som skickades till skogsvårdsföretagens kunder är 85 % respektive 7 %.

Andelen som bedriver skogsvårdsverksamhet

Av de skogsvårdsföretag som besvarat enkäten är det 69 % som bedriver verksamhet där de erbjuder sina kunder skogsvårdstjänster. Undersökningen ger inte ett heltäckande svar på varför det finns ytterligare 31 % som är registrerade i SCBs företagsregister som skogsvårdsföretag, trots att de inte bedriver skogsvårdsverksamhet. Några företag meddelar att de enbart arbetar på egen mark, har upphört med verksamheten, är felregistrerade eller arbetar med avverkning i gallring och/eller slutavverkning.

I fortsättningen omfattar redovisningen enbart de företag som bedriver verksamhet där de erbjuder sina kunder planering och/eller genomförande av förnyingsarbete eller ungskogsröjning.

Skogsvårdsföretagens profil

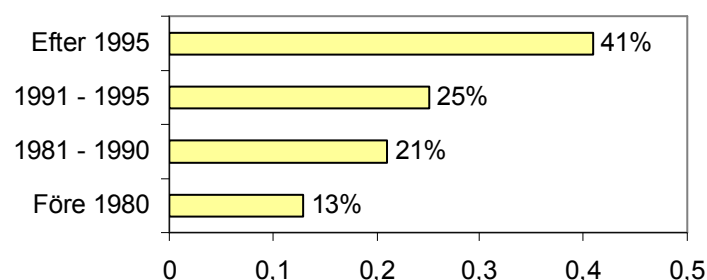
Lokalisering

Skogsvårdsföretagen finns spridda över större delen av Sverige. De är dock fler i södra Sverige än i norra Sverige. 42 % av företagen bedriver huvudsakligen sin verksamhet i Götaland och 33 % arbetar huvudsakligen i Svealand. Resterande 25 % har huvuddelen av sin verksamhet förlagd till Norrland.

Etableringstidpunkt

Som tidigare redovisats är skogsvårdsentreprenadbranschen inne i ett expansivt skede. Detta framgår också i denna undersökning.

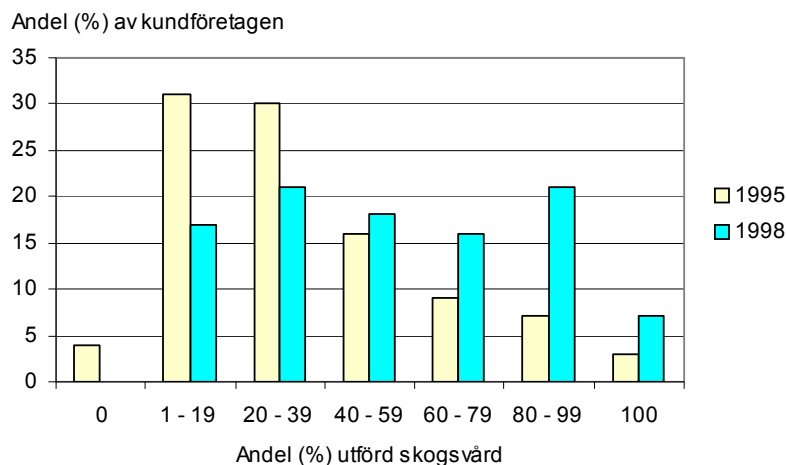
En stor del av de skogsvårdsföretag som finns i dag startades under 1990-talet (figur 1). Hela 66 % av de i dag verksamma företagen etablerades efter 1990. Endast 13 % av de i dag verksamma företagen startades före 1980.



Figur 1.
Etableringstidpunkt för i dag verksamma skogsvårdsföretag.

Andelen skogsvård utförd av skogsvårdsföretagen

Enligt kundföretagen har andelen skogsvård som utförs av entreprenörer ökat under de senaste åren (figur 2). År 1995 utförde 19 % av kundföretagen 60 % eller mer av sin skogsvård med entreprenörer. Tre år senare utförde 46 % av kundföretagen 60 % eller mer av sin skogsvård med entreprenörer.



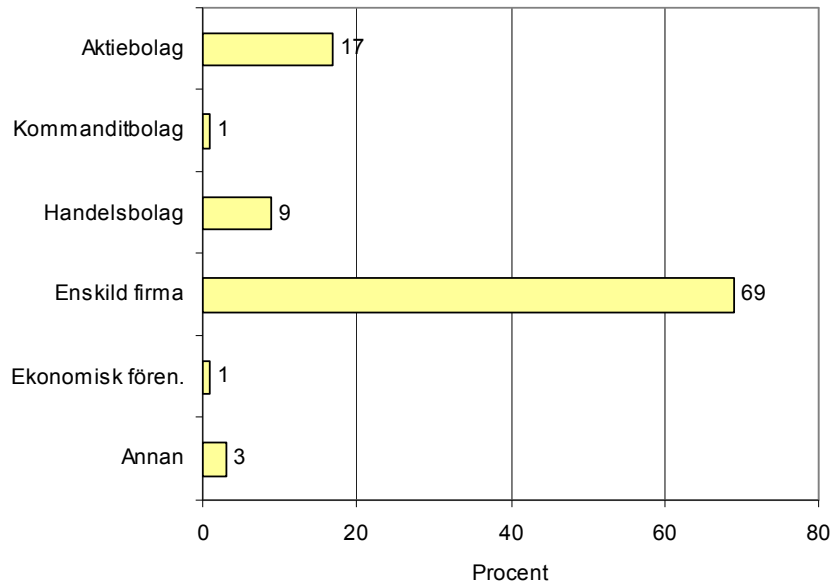
Figur 2.

Andel av kundföretagen som låtit utföra angiven andel av sin skogsvård med entreprenörer år 1995 och 1998.

Några av kundföretagen har en relativt liten skogsvårdsverksamhet, (0–5 miljoner kr), medan andra kundföretag har en omfattande verksamhet (26–50 miljoner kr). Följaktligen ger figur 2 ingen bra information om hur stor del av kundföretagens samlade skogsvård som utförs av entreprenadföretag. För att få en ungefärlig bild av skogsvårdsföretagens andel av kundföretagens samlade skogsvård gjordes en förenklad beräkning (bilaga 3). Denna beräkning visar att 1995 utfördes ungefär 33 % av kundföretagens totala skogsvård av entreprenörer och 1998 hade entreprenörernas andel av kundföretagens skogsvård ökat till ca 55 %. Beräkningen innehåller felkällor men ger ändå en indikation om att entreprenörernas andel av kundföretagens skogsvård ökat. Beräkningen ovan omfattar större skogsägare, skogsägarföreningar, skogsföretag och skogsförvaltande företag. Det innebär att små och medelstora privata skogsägare endast ingår i de fall där de köper skogsvårdstjänster via t.ex. skogsägarföreningar eller skogsföretag. Därför visar denna beräkning inte hur stor del av den totala svenska skogsvården som utförs av skogsvårdsföretagen.

Företagsform

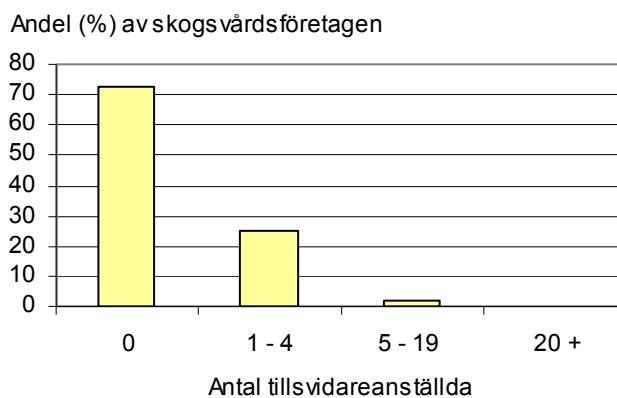
Svaren på frågan, i vilken företagsform skogsvårdsföretagen bedriver sin verksamhet, visar att en klar majoritet (69 %) av skogsvårdsföretagen drivs som enskilda firmor (figur 3). 17 % av företagen är aktiebolag och 9 % är handelsbolag. Resterande företag är registrerade i någon annan företagsform.



Figur 3.
Andelen av skogsvårdsföretagen som drivs i respektive företagsform.

Företagsstorlek

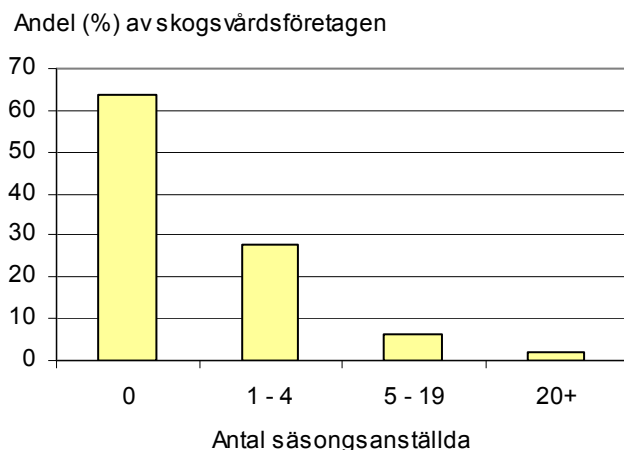
Skogsvårdsföretagen är genomgående mycket små företag. År 1998 var 73 % av skogsvårdsföretagen enmansföretag d.v.s. de hade ingen tillsvidareanställd personal (figur 4). Samma år hade 25 % av skogsvårdsföretagen 1–4 tillsvidareanställda personer. Inget av skogsvårdsföretagen hade vid den tidpunkten mer än 20 tillsvidareanställda. Andelen företag utan tillsvidareanställd personal var ungefär lika stor i Svealand, Götaland och Norrland.



Figur 4.
Tillsvidareanställd personal i skogsvårdsföretagen 1998.

Säsongsanställda

Under skogsvårdssäsongen 1998 anställde drygt en 1/3 av skogsvårdsföretagen säsongsanställd personal. De företag som anställde personal anställde vanligtvis 1–4 personer (figur 5). Det var mycket få företag som anställde fler än 20 personer. Skogsvårdsföretagen i norra Sverige anställde oftare säsongsanställd personal än företagen i Syd- och Mellansverige. I Norrland anställde 52 % av företagen extrapersonal, medan motsvarande siffror för Svealand och Götaland var 35 % respektive 28 %.

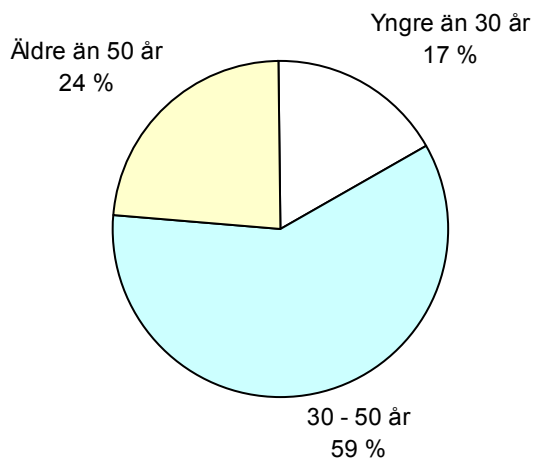


Figur 5.
Säsongsanställd personal i skogsvårdsföretagen 1998.

Företagsledarna

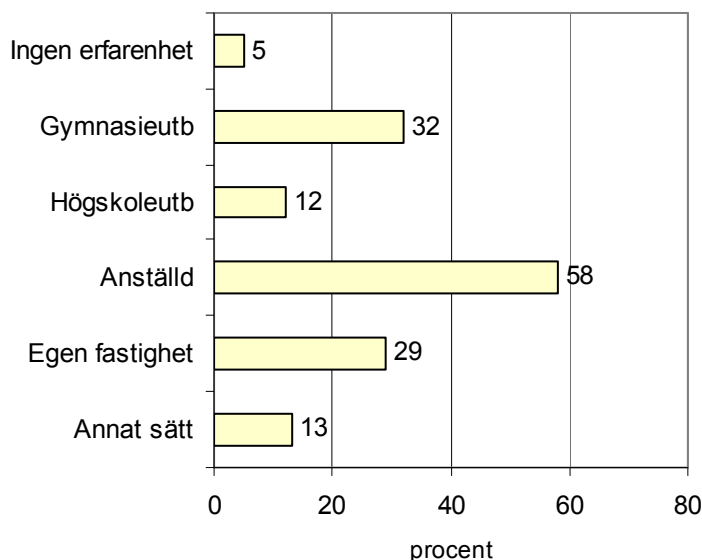
Skogsbruk är en mansdominerad bransch och skogsvårdsföretagen är inga undantag. 90 % av skogsvårdsföretagen leds av man/män och i 7 % av företagen leds företagen av man/män tillsammans med kvinna/kvinnor. Endast 3 % av skogsvårdsföretagen leds av kvinna/kvinnor.

Företagsledarna är ofta (59 %) i åldern 30–50 år (figur 6). 24 % av företagsledarna är äldre än 50 år och resterande är samtliga yngre än 30 år.



Figur 6.
Företagsledarnas ålder.

De som driver skogsvårdsföretagen har ofta själva arbetat i skogsbruket (figur 7). Sex av tio har varit anställda i skogsbruket. En av tre har genomgått skoglig utbildning på gymnasienivå eller motsvarande och ca 1/10 har utbildat sig i skogsbruk på högskolenivå eller motsvarande. Ett fåtal uppger att de inte hade någon form av erfarenhet av skogsbruk, innan de började arbeta som entreprenörer.



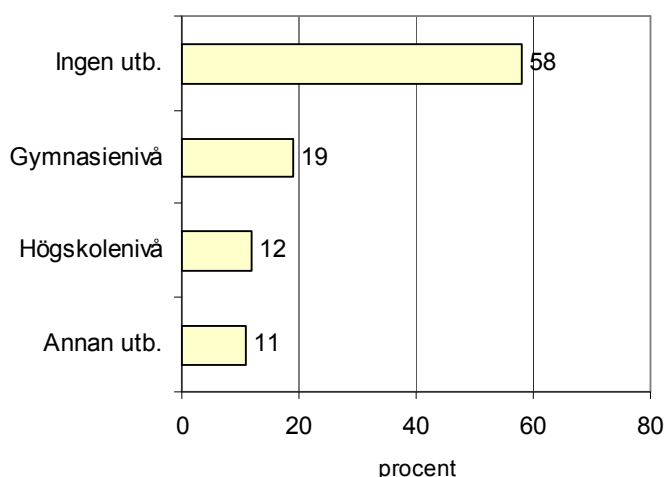
Figur 7.
 Entreprenörernas tidigare erfarenheter av skogsbruk.

Ekonomisk utbildning

Att leda och utveckla företag, vare sig de är stora eller små, underlättas vanligtvis av att någon i företaget har grundläggande kunskaper i företagsekonomi. Därför tillfrågades skogsvårdsföretagen om någon person i företagen genomgått ekonomisk utbildning.

Svaren visar att i 58 % av skogsvårdsföretagen finns ingen personal, varken ägare eller anställda, som genomgått någon form av ekonomisk utbildning (figur 8).

Av de som genomgått ekonomiutbildning har 45 % gjort detta på gymnasienivå och 28 % på högskolenivå. Resterande 27 % har genomgått någon "annan form" av ekonomiutbildning.



Figur 8.
 Andel entreprenörer och deras anställda som genomgått någon form av ekonomisk utbildning.

Skogsvårdsföretagens tjänster

Skogsvårdsföretagen erbjuder ett flertal olika skogsvårdstjänster (tabell 1). De tjänster som flest entreprenörer erbjuder sina kunder är röjning, plantering, hjälpplantering och hyggesrensning. Detta utbudsmönster finns i både Svealand, Götaland och Norrland.

Tabell 1.
Andel av skogsvårdsföretagen som erbjuder namngivna skogsvårdstjänster.

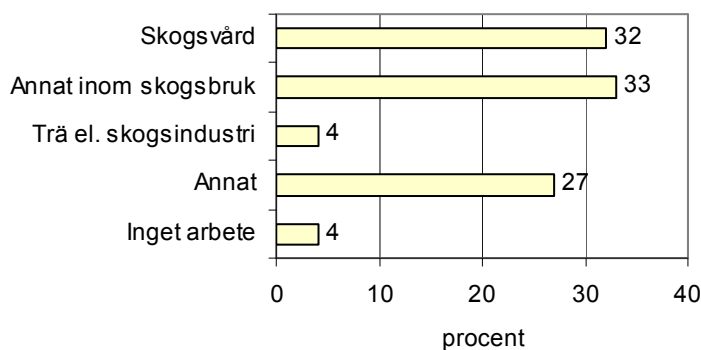
Tjänst	Andel (%)
Röjning, motormanuell	81
Plantering, manuell	75
Hjälplantering	58
Hyggesrensning	53
Plantinventering	30
Röjningsinventering	29
Skogsvårdsplanläggning	25
Sådd, manuell	16
Markberedning, maskinell	15
Plantering, maskinell	2
Markberedning, manuell	12
Sådd, maskinell	4
Röjning, maskinell	4
Övrigt	13
Plantodling	1

Säsongsberoende arbetsuppgifter

Att driva skogsvård under vinterhalvåret kan vara svårt på våra breddgrader. Markberedning, sådd och plantering är åtgärder som normalt utförs på sommarhalvåret.

I denna undersökning är det 1/3 av skogsvårdsföretagen som anger att de arbetar med skogsvård under hela året (figur 9). Här syns en tydlig skillnad mellan norra och södra Sverige. I Norrland är det 16 % av företagen som bedriver skogsvård under hela året, medan det är 40 % i Svealand och 32 % i Götaland.

Av skogsvårdsföretagarna arbetar 1/3 inom skogsbruket men bedriver inte skogsvård under "lågsäsongen". Knappt 1/3 arbetar med "annat" under "lågsäsongen". I denna grupp finns många olika yrkeskategorier representerade t.ex. lärare, träsnidare, byggnadsarbetare och lantbruksarbetare.



Figur 9.
Sysselsättning för entreprenörer under "lågsäsong-vinterperioden".

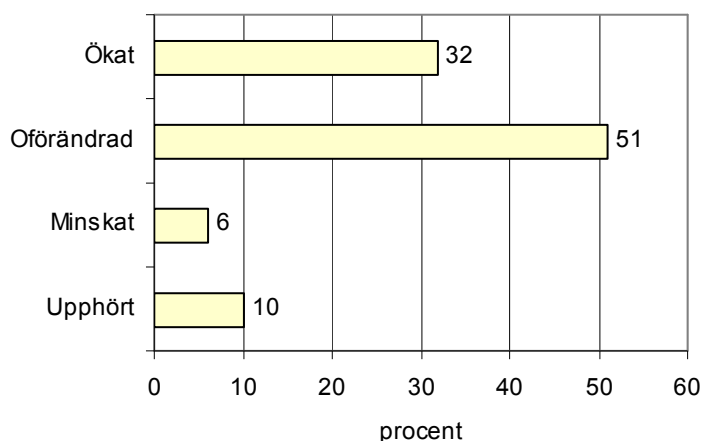
Skogsvårdsföretagens kunder

Enkätundersökningen visar att skogsvårdsföretagen har många olika kundgrupper t.ex. privata skogsägare, skogsbolag, staten och kyrkan. Undersökningen ger dock inte svar på vilken kundgrupp som är den volymmässigt största kundgruppen.

Sju av tio skogsvårdsföretag upprättar vanligtvis ”ett kontrakt per objekt” eller ”ett kontrakt per objekt men flera objekt samtidigt” med sina kunder. Andra typer av kontrakt t.ex. säsongs- eller flerårskontrakt förekommer också.

Skogsvårdsföretagen i framtiden

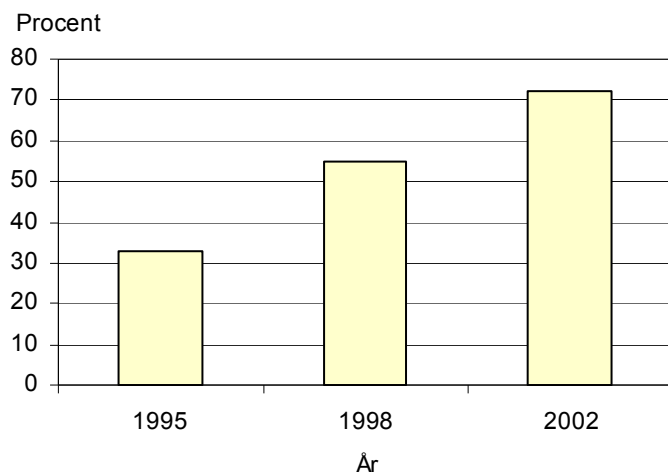
Som tidigare visats har entreprenörernas andel av skogsvården ökat kraftigt under de senaste åren. Undersökning indikerar att denna utveckling kommer att fortsätta under ytterligare några år. Det är t.ex. betydligt fler skogsvårdsentreprenörer som tror att deras verksamhet har ökat år 2002 än de som tror att verksamheten har minskat (figur 10).



Figur 10.
Skogsvårdsföretagens uppfattning om hur verksamheten förändrats år 2002.

Liknande uppfattningar framförs också av skogsvårdsföretagens kunder. Bland dessa är det 47 % som anger att de vill öka andelen skogsvård som utförs av entreprenörer fram till år 2002 och 2 % som vill minska andelen skogsvård utförd av entreprenörer. Med ökning–minskning avses en förändring så stor att den innebär att andelen ökar–minskar minst en 20 % klass (bilaga 2, fråga 4 och 7).

En liknande bild framträder också om den översiktliga beräkningsmodellen som presenterades på sid. 5 tillämpas. Den visar att skogsvårdsföretagens andel av kundföretagens skogsvård kommer att öka från ungefär 1/3 år 1995 till drygt 2/3 år 2002 (figur 11).



Figur 11.
Skogsvårdsföretagens andel av kundföretagens skogsvård.

Framgångsfaktorer i framtiden

I denna fråga anger skogsvårdsentreprenörerna, vilka tre av nio föreslagna faktorer de tror att deras kunder kommer att lägga stor vikt vid i framtiden (tabell 2). Entreprenörerna anser de tre viktigaste faktorerna vara att de "producerar högkvalitativa tjänster" (74 %), att de "arbetar självständigt utifrån givna instruktioner" (67 %) och att de "har ett lågt kostnadsläge jämfört med konkurrenterna" (51 %).

En liknande fråga ställdes även till kundföretagen där de ombads att ange vilka tre faktorer de kommer att lägga störst vikt vid när de anlitar skogsvårdsentreprenörer i framtiden. Svaren från kundföretagen visar mycket god överensstämmelse med svaren från entreprenörerna (tabell 2).

Tabell 2.
Skogsvårdsföretagens och kundföretagens uppfattning om vilka faktorer som kommer att vara viktiga i framtiden.

Framgångsfaktorer i framtiden.	Andel (%) av skogsvårdsföretagen som tror att kunderna kommer att lägga stor vikt vid angiven faktor	Andel (%) av kundföretagen som anger att de kommer att lägga stor vikt vid angiven faktor
Att skogsvårdsföretagen:		
• använder modern teknik, utrustning och maskiner	26	32
• arbetar självständigt utifrån givna instruktioner	67	82
• bedriver aktivt miljöarbete	40	24
• har ett lågt kostnadsläge jämfört med konkurrenterna	51	45
• håller uppsatta tidsramar	30	24
• kan utföra stora skogsvårdsvolymmer	9	5
• producerar högkvalitativa tjänster	74	82
• är kundorienterat	19	3
Övrigt	5	26

Utbildningsbehov

I undersökningen tillfrågades både skogsvårdsentreprenörerna och deras kunder om de ansåg att entreprenörerna och/eller deras personal behövde vidareutbildning inom något eller några angivna ämnesområden (tabell 3).

Det ämnesområde som flest skogsvårdsentreprenörer anser sig behöva vidareutbildning inom är ”ekonomisk planering inkl. budget/budgetuppföljning”, ”miljö och naturvård” och ”redovisning/finansiering”.

Skogsvårdsentreprenörernas kunder har en något annorlunda uppfattning om entreprenörernas behov av vidareutbildning (tabell 3). Kunderna prioriterar ”miljö och naturvård”, ”ungskogsskötsel inkl. röjning” och ”skogsföryngring inkl. markberedning, sådd och plantering”.

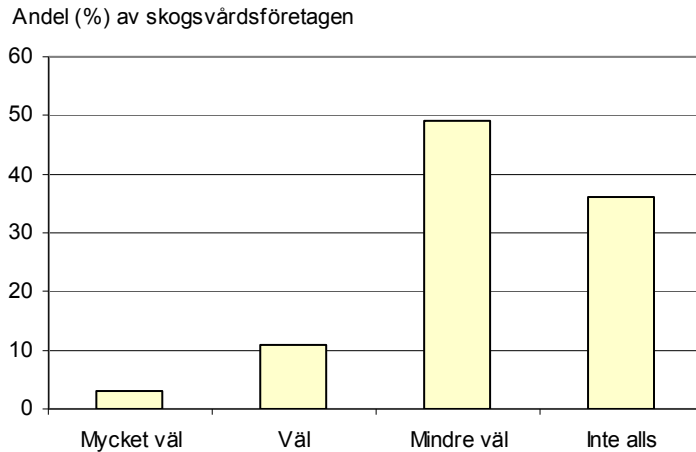
Tabell 3.
Skogsvårdsföretagen och kundföretagens uppfattning om vidareutbildningsbehovet hos skogsvårdsföretagen.

Vidareutbildning	Andel (%) av skogsvårdsföretagen som noterat behov av	Andel (%) av kundföretagen som anser att entreprenörerna har behov av
Företagande		
Arbetsledning	4	20
Ekonomisk planering inkl. budget – budgetuppföljning	21	26
Företagsledning	4	15
Förhandlingsteknik	10	15
Kvalitetsstyrning och kvalitetsutveckling	8	31
Marknadsföring	12	6
Redovisning / finansiering	14	1
Skogsskötsel		
Skogsvårdsplanläggning	9	22
Skogsföryngring inkl. markberedning, sådd och plantering	7	34
Ungskogsskötsel inkl. röjning	12	51
Miljö och naturvård		
Miljö och naturvård	18	61
Teknik		
Maskinteknik	12	1
Övrigt	4	6

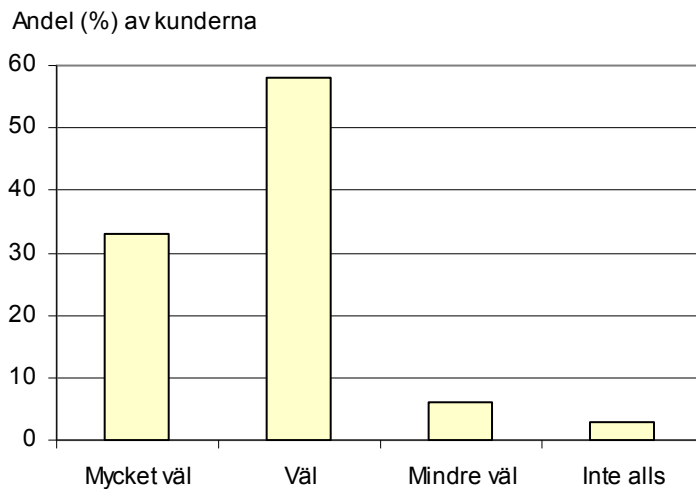
Kunskap om SkogForsk

Både skogsvårdsföretagen och deras kunder noterar att skogsvårdsföretagen behöver vidareutbildning, även om de har olika uppfattning om vilken typ av utbildning som är viktigast. Ett av de företag som skulle kunna erbjuda skogsvårdsentreprenörerna utbildning och kunskap är SkogForsk. I en av enkätens frågor får entreprenörerna redogöra för hur väl de känner till vad SkogForsk kan erbjuda dem (figur 12). Svaren visar att 36 % ”inte alls” känner till vad SkogForsk kan erbjuda och 49 % känner till SkogForsks utbud ”mindre väl”, medan 3 % ”mycket väl” känner till vad SkogForsk kan erbjuda.

Motsvarande fråga ställdes också till skogsvårdsföretagens kunder (figur 13). Deras svarsbild blir i de närmaste omvänd d.v.s. 33 % känner ”mycket väl”, till vad SkogForsk kan erbjuda, 58 % känner ”väl” till SkogForsks erbjudanden, medan 3 % uppger att de ”inte alls” känner till vad SkogForsk kan erbjuda.



Figur 12.
Hur väl skogsvårdsföretagen känner till vad SkogForsk kan erbjuda.



Figur 13.
Hur väl skogsvårdsföretagens kunder känner till vad SkogForsk kan erbjuda.

Framtiden

Skogsvårdsentreprenörerna tillfrågades om det finns något eller några allvarliga hinder för att deras företag ska utvecklas som de vill i framtiden (tabell 4). 24 % av dem ser inga sådana hinder. Knappt hälften eller 44 % anser att ”dålig lönsamhet” kan vara ett hinder och 23 % uppger att ”brist på arbete under skogsvårdens lågsäsong (vinterperioden)” kan vara ett hinder.

*Tabell 4.
Skogsvårdsföretagarnas uppfattning om ev. hinder för en önskad utveckling.*

Allvarliga hinder för önskad utveckling	Andel (%) av skogsvårdsföretagen som markerat alternativet
Dålig lönsamhet	44
Brist på arbete under skogsvårdens lågsäsong	23
Regler, lagar och bestämmelser	20
Svårt finansiera nödvändiga investeringar	19
Brist på välutbildad arbetskraft	15
Brist på skogsvårdsarbete	11
Brist på FoU som kan förbättra och effektivisera skogsvårdsföretagens arbete	2
Annat	14
Nej	24

Bland skogsvårdsföretagen finns en relativt stor skillnad mellan södra och norra Sverige. I Norrland anger 39 % av de tillfrågade att ”brist på arbete under skogsvårdens lågsäsong” är ett hinder för önskad utveckling. Motsvarande siffra för Svealand är 13 %.

De kunder som vill öka andelen skogsvård som utförs av entreprenörer tillfrågades om ”vilken eller vilka åtgärder som är viktigast att genomföra om det ska finnas tillräckligt med kunniga skogsvårdsentreprenörer i framtiden”. Svaren på denna fråga visar att ”Minska antalet regler och lagar för småföretag”, ”Underlätta för blivande skogsvårdsentreprenörer att erhålla F-skattsedel” och ”Öka utbudet av utbildningar inom skogsvårdsområdet, t.ex. plantering, sådd och röjning” var de åtgärder som de flesta bedömer vara viktigast att genomföra (tabell 5). I Norrland uppger 47 % av kunderna att ”Erbjud skogsvårdsentreprenörerna andra skogliga arbetsuppgifter under vintersäsongen” är en av de viktigaste åtgärderna”.

Tabell 5.

Kundernas uppfattning om vilka åtgärder som är viktiga att genomföra om det ska finnas tillräckligt med kunniga skogsvårdsentreprenörer i framtiden.

Viktiga åtgärder för att det ska finnas tillräckligt med kunniga skogsvårdsentreprenörer i framtiden	Andel (%) av kunderna som anser att åtgärderna -är viktigast att genomföra
Minska antalet regler och lagar för småföretag	64
Underlätta för blivande skogsvårdsentreprenörer att erhålla F-skattsedel.	51
Öka utbudet av utbildningar inom skogsvårdsområdet, t.ex. plantering, sådd och röjning.	44
Erbjud skogsvårdsentreprenören fleråriga avtal	39
Ge enmansföretagare någon form av "A-kasse-ersättning"	34
Erbjud skogsvårdsentreprenören andra skogliga arbetsuppgifter under vintersäsongen.	25
Komplettera de skogliga gymnasie- och högskoleutbildningarna med företag utbildning	20
Öka antalet småföretagarutbildningar t.ex. "Starta eget kurser"	12
Förbättra finansieringsmöjligheterna vid investeringar	2
Annat	12

Diskussion och slutsatser

Båda enkäterna hade hög svarsfrekvens. Enkäten till skogsvårdsföretagarna besvarades av 71 % av skogsvårdsföretagarna och enkäten till deras kunder (SkogForsks intressenter) besvarades av 85 %. Eftersom denna undersökning gjorts som en förprojektering med begränsad budget fanns det inte något utrymme för en noggrann bortfallsanalys av de skogsvårds- och kundföretag som inte besvarade enkäterna. Trots denna brist kan undersökningens reliabilitet betraktas som god, vilket är en fördel vid analys och tolkning av resultaten.

Den höga svarsfrekvensen kan tolkas som att enkätens ämne var av stort intresse både för skogsvårdsföretagarna och deras kunder. Visserligen erhöll de skogsvårdsföretagare som deltog i undersökningen en mindre gåva som tack för sitt deltagande, men denna lilla gåva kan knappast vara förklaringen till att så många svarade på enkäten. Skogsvårdsföretagens kunder fick ingen gåva som tack för sin medverkan. Trots detta var andelen "kundsvär" större än andelen svar från skogsvårdsföretagarna. Att enkätens innehåll var av intresse för många av dem som svarat styrks också av att flera kommenterat och förtydligt sina enkätsvar eller tagit telefonkontakt för att lämna ytterligare synpunkter.

SkogForsks roll

En slutsats som kan dras av denna enkätundersökning är att entreprenadverksamheten inom skogsvårdsområdet har ökat kraftigt under de senaste åren. Undersökningarna tyder också på att denna expansion kommer att fortsätta under ytterligare några år. Det innebär att i början av 2000-talet kommer huvudparten av SkogForsks intressenters skogsvård att utföras av entreprenadföretag. Därför kan det finnas motiv för SkogForsk att arbeta för att skapa mervärde för sina intressenter genom att stödja, utveckla och överföra kunskap

till skogsvårdsföretagen. Nedan presenteras några områden där SkogForsk skulle kunna delta i eller genomföra insatser som skulle vara till nytta för dessa företag och därmed också för deras kunder – våra intressenter. I några fall lämnas förslag på åtgärder inom de presenterade områdena.

Presentera SkogForsk

Resultaten från de två enkäterna visar att de skogsvårdsansvariga i kundföretagen har relativt god kunskap om vad SkogForsk kan erbjuda, men att skogsvårdsföretagens kunskap inom detta område är mycket begränsad. Därför skulle en informationskampanj riktad till dessa skogsvårdsföretag kunna vara ett första steg i en kunskapsöverföringsprocess. De skogsvårdsföretag som besvarat enkäten får visserligen en prenumeration på SkogForsk-Nytt som tack för sitt deltagande, men detta räcker inte, eftersom SkogForsk-Nytt inte ger en heltäckande bild av vad SkogForsk kan erbjuda. Dessutom får inte de skogsvårdsföretag som avstått från att besvara enkäten någon prenumeration på SkogForsk-Nytt.

En informationskampanj bör koncentreras på vårt utbud inom de områden som skogsvårdsentreprenörerna och deras kunder anser vara viktigast för entreprenörerna d.v.s. företagsekonomi, natur- och miljövård samt skogsvård. Dessutom finns det anledning att överväga om inte kampanjen bör innehålla information om skogsträdsförädling. Skogsvårdsföretagen kommer inte bara att utföra huvuddelen av SkogForsks intressenters markberedning, plantering och röjning i framtiden utan många av skogsvårdsföretagen kommer troligtvis också att bedriva handel med plantor. Då är kunskap om skogsträdsförädling mycket viktig.

Utvidgat kursutbud

Eftersom SkogForsk inte har ett komplett kursutbud inom natur- och miljövård, företagsekonomi och skogsvård finns det anledning att se om vi kan komplettera och kundanpassa vårt utbud, så att det passar bättre för skogsvårdsentreprenörerna.

I närmare 60 % av skogsvårdsföretagen har varken företagsledarna eller någon i personalen någon form av ekonomisk utbildning. Vissa entreprenadföretag upplever uppenbarligen detta som ett problem eftersom ”ekonomisk planering inkl. budget/budgetuppföljning” och ”redovisning/finansiering” är två av de områden där flest skogsvårdsföretag anser sig ha behov av vidareutbildning. SkogForsk har relativt begränsad erfarenhet av företagsekonomisk utbildning av småföretagare men genom att samarbeta med högskolor, universitet etc. som bedriver forskning och utbildning inom ämnet borde SkogForsk kunna presentera ett bra och kundanpassat kursutbud. Högskolan i Växjö samt Umeå Universitet är två exempel på utbildningscentra med goda kunskaper inom ämnet småföretagsekonomi. Dessa två är båda tänkbara samarbetspartner. Eftersom skogsvårdsentreprenörerna vanligtvis har en rejäl arbetsbelastningstopp under barmarkssäsongen vore det lämpligt att förlägga utbildningarna till vinterhalvåret. Kurserna kunde med fördel anordnas som distansutbildningar med återkommande sammankomster där programmen inte bara innehöll utbildning i företagsekonomi utan också gav möjligheter att skapa nätverk och utbyta erfarenheter.

FoU insatser

När de stora svenska skogsföretagen överför en allt större del av sin skogsvård till entreprenadföretagen är det möjligt att skogsföretagens FoU inom skogsvårdsområdet minskar. Därmed bör det finnas en möjlighet för SkogForsk att öka FoU-utvecklingen inom skogsvårdsområdet. Det kan t.ex. gälla utvecklingen av tekniskt, biologiskt, miljömässigt och ekonomiskt riktiga metoder för markberedning, plantodling, föryngring och röjning.

Hög kvalitet på varor och tjänster är vanligtvis ett effektivt sätt att skapa konkurrensfördelar för ett företag i kampen om nya och befintliga kunder. I denna undersökning har kvalitetsens betydelse poängterats genom att både skogsvårdsföretagen och deras kunder anser den vara en framgångsfaktor – en faktor som kunderna lägger stor vikt vid i framtiden. Inom kvalitetstyrnings-utvecklingsområdet finns en mängd olika åtgärder som SkogForsk skulle kunna genomföra t.ex.

- vidareutveckla och anpassa verktyg för kvalitetsstyrning så att de passar för entreprenadföretag inom skogsvårdssektorn. Eventuellt skulle Utmärkelsen Svensk Kvalitet (USK) och/eller Språngbrädan kunna vara verktyg som kan anpassas till och användas inom denna sektor.
- överföra teoretisk och praktisk kunskap om kvalitetsstyrning-utveckling till skogsvårdsföretagen. Många av företagen är nyetablerade och det finns anledning att tro att de ännu inte hunnit speciellt långt i sitt kvalitetsutvecklingsarbete.
- överföra teoretisk och praktisk kunskap om olika certifieringsmodeller till skogsvårdsföretagen.

Organisations och företagsutveckling

Ofta är det riktigt ”att inte åka dit pucken är, utan åka dit pucken kommer”. Var skogsvårdsbranschens puck finns om några år är svårt att sia om, men denna undersökning indikerar att entreprenadverksamheten kommer att öka under de kommande tre åren. Den ökningen kan både ske genom att fler skogsvårdsföretag etableras och genom att de redan etablerade företagen växer. Om detta sker finns det många uppgifter för ”puckmottagaren SkogForsk”. En sådan uppgift är organisations- och företagsutveckling. Erfarenheter från andra expansiva branscher visar att många snabbt växande företag lider av växtvärk och att företagsledarna ofta har behov av professionell hjälp för klara tillväxten på ett smidigt och framgångsrikt sätt. Här kan SkogForsk bidra t.ex. genom att utveckla, stödja och utbilda företagsledare i expansiva skogsvårdsföretag.

Undanröja expansionshinder

Många av kundföretagen vill öka sina köp av tjänster från skogsvårdsföretagen. De flesta av kundföretagen anser att det krävs åtgärder för att det ska finnas tillräckligt med kunniga skogsvårdsentreprenörer i framtiden.

De åtgärder som de flesta kundföretagen bedömer vara viktigast, ”minska antalet regler och lagar för småföretag” och ”underlätta för blivande skogsvårdsentreprenörer att erhålla F-skattsedel”, är båda åtgärder som kräver förändringar av avtal eller regler och lagar. SkogForsks roll i sådana förändringar är inte självklar men det kan finnas anledning att ta en diskussion med

intressenterna om eventuella ågeranden från SkogForsks sida. Hela 64 % av kundgruppen svarade att ”minska antalet regler och lagar för småföretag” är viktigt för att säkra tillgången på kunniga skogsvårdsentreprenörer.

En annan åtgärd som många av kundföretagen anser vara viktig är att ”öka utbudet av utbildningar inom skogsvårdsområdet”. Här kan SkogForsk vara en av aktörerna även om vi inte tillhandahåller grundutbildningen av plantörer och ungsogsrojare.

Finansiering

Åtgärder från SkogForsk inom den snabbt växande sektorn för skogsvårdsentreprenörer kräver ekonomiska resurser. Denna undersökning ger ingen information om hur ekonomiskt starka skogsvårdsföretagen är. Erfarenheter från övriga skogsbruket och andra branscher med många små entreprenadföretag indikerar ändå att det kan finnas anledning att diskutera om en finansiering kan ske från andra källor än från entreprenörerna själva. Några källor som kan vara värda att granska närmare är:

- länsstyrelserna i skogslänen.
- stora skogsägare som är verksamma i delar av landet där det råder brist på både skogsvårdsentreprenörer och utbildad arbetskraft som kan anställas för skogsvårdsarbete.
- EU t.ex. ”Växtkraft Mål 4”.

Ämnesord: entreprenörer, skogsvård

Enkät till skogsvårdsentreprenadföretag

1. **Bedriver Ditt/Ert företag någon form av skogsvårdsverksamhet?**

Ja.

Nej.

Lämna övriga frågor obesvarade om Du svarat nej på fråga 1.

2. **I vilken del av Sverige bedriver Du/Ni huvudsakligen skogsvårdsverksamhet?**

Götaland.

Svealand.

Norrland.

3. **När startades Ditt/Ert företag?**

Före 1980.

1981 - 1990.

1991 - 1995.

Efter 1995.

4. **I vilken företagsform bedriver Du Din/Ni Er verksamhet?**

Aktiebolag.

Ekonomisk förening.

Enskild firma.

Handelsbolag.

Kommanditbolag.

Annan.

5. **Är Du ensam ägare av företaget?**

Ja.

Nej, ytterligare en delägare.

Nej, ytterligare två eller flera delägare.

6. **Är Du/Ni som leder företaget kvinna/kvinnor eller man/män?**

Kvinna/kvinnor.

Man/män.

Kvinna/kvinnor och man/män.

7. **Vilken ålder har Du/Ni som leder företaget?**

Yngre än 30 år.

30 - 50 år.

Äldre än 50 år

8. **Hade Du erfarenhet av skogsbruk innan Du började arbeta i detta företag?**

Ja, genom arbete på egen skogsfastighet.

Ja, genom anställning i företag som bedriver skogsbruk.

Ja, skogsbruksutbildning på gymnasienivå eller motsvarande.

Ja, skogsutbildning på högskolenivå eller motsvarande.

Ja, på annat sätt. Ange gärna hur.

π Nej.

9. Har Du eller någon annan i företaget genomgått någon form av ekonomisk utbildning?

π Ja, på gymnasienivå eller motsvarande.

π Ja, på högskolenivå.

π Ja, annan. Ange gärna vilken.....

π Nej.

10. Hur många tillsvidareanställda (fast anställda) personer hade Ditt/Ert företag under 1998?

π 0 personer.

π 1 - 4 personer.

π 5 - 19 personer.

π 20 eller fler personer.

11. Hur många personer med tidsbegränsad anställning (säsongsanställda) hade Ditt/Ert företag under 1998?

π 0 personer.

π 1 - 4 personer.

π 5 - 19 personer.

π 20 eller fler personer.

12. Vilka skogsvårdsåtgärder erbjuder Du Dina/Ni Era kunder?

Manuell-motormanuell

π Skogsvårdsplanläggning.

π Hyggesrensning.

π Markberedning.

π Sådd.

π Plantering.

π Plantinventering.

π Hjälpplantering.

π Röjning.

π Röjningsinventering.

Maskinell

π Markberedning.

π Sådd.

π Plantering.

π Röjning.

π Plantodling.

π Övrigt nämligen.....

13. Bedriver Ditt/Ert företag skogsvård under hela året? (Var vänlig bortse från eventuell semesterperiod)

π Ja. (Gå vidare till fråga 15)

π Nej.

14. Denna fråga besvaras endast om Du svarat nej på fråga 13.

Vad arbetar Du med under den del av året när Du/Ni inte bedriver skogsvård?

π Annat inom skogsbruket.

π Inom trä eller skogsindustrin.

π Annat. Ange gärna vad.....

π Inget.

15. Hur många olika uppdragsgivare (kunder) hade Ditt/Ert företag under 1998?

- π 1 st.
- π 2 - 4.
- π 5 - 10.
- π Fler än 10.

16. Vilka är dina uppdragsgivare (kunder)?

- π AssiDomän AB, Statens Fastighetsverk eller Sveaskog AB.
- π Skogsbolagen.
- π Privata skogsägare inklusive skogsägarföreningar.
- π Andra skogsägare t.ex. kommuner eller kyrkan.

17. Vilken typ av kontrakt upprättar Du/Ni vanligtvis med Dina/Era uppdragsgivare (kunder)?

- π Ett kontrakt per objekt.
- π Ett kontrakt per objekt men flera objekt samtidigt.
- π Ett kontrakt per säsong.
- π Flerårskontrakt.
- π Annan typ av kontrakt.

18. Vilka av nedanstående punkter tror Du att Dina/Era uppdragsgivare (kunder) kommer att lägga störst vikt vid i framtiden? (Var vänlig markera de tre viktigaste punkterna).

Att Mitt/Vårt företag:

- π använder modern teknik, utrustning och maskiner.
- π arbetar självständigt utifrån givna instruktioner.
- π bedriver aktivt miljöarbete.
- π har ett lågt kostnadsläge jämfört med konkurrenterna.
- π håller uppsatta tidsramar.
- π kan utföra stora skogsvårdsvolymer.
- π producerar högkvalitativa tjänster.
- π är kundorienterat.
- π Övrigt. Ange gärna vad.

.....
.....

19. Är Du eller någon annan i Ditt/Ert företag i behov av vidareutbildning inom något av följande ämnesområden?

Ja:

arbetsledning.

ekonomisk planering inkl. budget - budgetuppföljning.

företagsledning.

förhandlingsteknik.

kvalitetsstyrning och kvalitetsutveckling.

marknadsföring.

maskinteknik.

miljö och naturvård.

redovisning / finansiering.

skogsvårdsplanläggning.

skogsförnygring inkl markberedning, sådd och plantering.

ungskogsskötsel inkl. röjning.

annat. Ange gärna vad

Nej. Inte i dagsläget.

20. Hur stor verksamhet (mätt som omsättning i kronor eller arbetade timmar) tror Du att Ditt/Ert företag har om tre år?

Verksamheten har upphört.

Verksamheten har minskat jämfört med i dag.

Ungefär samma storlek på verksamheten som i dag.

Verksamheten har ökat jämfört med i dag.

21. Finns det något eller några allvarliga hinder för att Ditt/Ert företag ska utvecklas som Du/Ni vill i framtiden?

Ja,:

brist på arbete under skogsvårdens lågsäsong (vinterperioden).

brist på forskning och utveckling som kan förbättra och effektivisera Mitt/Vårt arbete.

brist på skogsvårdsarbete.

brist på välutbildad arbetskraft som kan anställas.

dålig lönsamhet.

regler, lagar och bestämmelser.

svårt att finansiera nödvändiga investeringar.

annat. Ange gärna vad

Nej. Inte som jag kan se i dag.

22. Hur väl känner Du till vad SkogForsk (Stiftelsen Skogsbrukets Forskningsinstitut) kan erbjuda Dig?

π Mycket väl.

π Väl.

π Mindre väl.

π Inte alls.

23. Övriga synpunkter. Här kan Du t.ex. komplettera dina svar eller notera något som Du tycker att SkogForsk bör arbeta med.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Tack för Din medverkan.

Enkät till skogsvårdsentreprenadföretagens kunder

Frågor som inte riktas direkt till Dig avser den/det distrikt, region, förvaltning eller motsvarande som du arbetar inom.

1. I vilken del av Sverige bedriver Ni skogsvårdsverksamhet?

- Götaland.
- Svealand.
- Norrland.

2. Vilken befattning / funktion har Du som svarar på denna enkät?

.....
.....

3. Hur stor var Er skogsvårdsbudget under 1998?

- 0 -5 miljoner kr.
- 6 -15 miljoner kr.
- 16- 25 miljoner kr.
- 26 - 50 miljoner kr.
- mer än 50 miljoner kr.

4. Ungefär hur stor del av Er skogsvård utfördes av entreprenörer under 1995 respektive 1998? (Andel av budget eller omsättning)

1995

- 0 %.
- 1 - 19 %.
- 20 - 39 %.
- 40 - 59 %.
- 60 - 79 %.
- 80 - 99 %.
- 100 %.

1998

- 0 %.
- 1 - 19 %.
- 20 - 39 %.
- 40 - 59 %.
- 60 - 79 %.
- 80 - 99 %.
- 100 %.

5. Besvaras om Ni anlitar skogsvårdsentreprenörer för någon form av skogsvård. För vilka skogsvårdsåtgärder anlitar Ni entreprenörer?

Manuell-motormanuell

- Skogsvårdsplanläggning.
- Hyggesrensning.
- Markberedning.
- Sådd.
- Plantering.
- Plantinventering.
- Hjälpplantering.
- Röjning.
- Röjningsinventering.

Maskinell

- Markberedning.
- Sådd.
- Plantering.

- Röjning.

Plantodling.

π Övrigt nämligen.....

6. Hur många olika skogsvårdsentreprenadföretag anlidade Ni under 1998 ?

- π 0 st.
- π 1 - 5 st.
- π 6 - 10 st.
- π 11 - 20 st.
- π 21 eller fler

7. Ungefär hur stor andel av Er skogsvård (andel av budget) vill Ni utföra med entreprenörer år 2002? (Förutsätt att det finns tillräckligt med yrkesskickliga entreprenörer på marknaden)

- π 0 %
- π 1 - 19 %
- π 20 - 39 %
- π 40 - 59 %
- π 60 - 79 %
- π 80 - 99 %
- π 100 %

8. Besvaras om Ni vill öka andelen skogsvård som utförs av entreprenörer. Vilken eller vilka åtgärder är viktigast att genomföra om det ska finnas tillräckligt med kunniga skogsvårdsentreprenörer i framtiden?

- π Erbjud skogsvårdsentreprenörerna fleråriga avtal.
- π Erbjud skogsvårdsentreprenörerna andra skogliga arbetsuppgifter under vintersäsongen.
- π Förbättra finansieringsmöjligheterna vid investeringar.
- π Ge enmansföretagare rätt till någon form av "A-kasseersättning".
- π Komplettera de skogliga gymnasie och högskoleutbildningarna med företagartutbildning.
- π Minska antalet regler och lagar för småföretag.
- π Underlätta för blivande skogsvårdsentreprenörer att erhålla F-skattsedel.
- π Öka antalet småföretagarutbildningar t.ex. "Starta eget kurser"
- π Öka utbudet av utbildningar inom skogsvårdsområdet, t.ex. plantering, sådd och röjning.
- π Annat nämligen
-
-

9. Besvaras om Ni har för avsikt att anlita skogsvårdentreprenörer i framtiden.
Vilka av nedanstående punkter kommer Ni att sätta störst vikt vid när Ni anlitar skogsvårdsentreprenörer? (Var vänlig och markera de tre viktigaste punkterna).

Att entreprenadföretaget:

- π använder modern teknik, utrustning och maskiner.
- π arbetar självständigt utifrån givna instruktioner.
- π bedriver aktivt miljöarbete.
- π har ett lågt kostnadsläge jämfört med konkurrenterna.
- π håller uppsatta tidsramar.
- π kan åta sig stora skogsvårdsvolymer.
- π producerar högkvalitativa tjänster.
- π är kundorienterat.
- π Annat. Ange gärna vad

.....
.....
.....

10. Besvaras om Ni anlitat någon eller några skogsvårdsentreprenör under de tre senaste åren.

Anser Du att någon eller några av dessa entreprenörer behöver vidareutbildning inom något av följande områden?

Ja,:

- π arbetsledning.
- π ekonomisk planering inkl. budget- budgetuppföljning.
- π företagsledning.
- π förhandlingsteknik.
- π kvalitetsstyrning och kvalitetsutveckling.
- π marknadsföring.
- π maskinteknik.
- π miljö och naturvård.
- π redovisning / finansiering.
- π skogsvårdsplanläggning.
- π skogsföryngring inkl. markberedning, sådd och plantering.
- π ungskogsskötsel inkl. röjning.
- π annat. Ange gärna vad.....

.....

11. Hur väl känner Du till vad SkogForsk (Stiftelsen Skogsbrukets Forskningsinstitut) kan erbjuda Dig?

- π Mycket väl.
- π Väl.
- π Mindre väl.
- π Inte alls.

12. **Övriga synpunkter.** Här kan Du t.ex. komplettera dina svar eller lämna synpunkter på enkäten.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Tack för Din medverkan.

Skogsvårdsföretagens andel av kundföretagens totala skogsvård

Vid beräkningen av 1995 års andel K, har följande beräkningsmodell använts:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^A P_i F_i}{\sum_{i=1}^A F_i}$$

F_i = I:e kundföretagets skogsvårdsbudget 1998.

P_i = I:e kundföretagets andel skogsvård utförd av entreprenörer 1995.

Vid beräkningen av 1998 års andel K, har följande beräkningsmodell använts:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^A P_i F_i}{\sum_{i=1}^A F_i}$$

F_i = I:e kundföretagets skogsvårdsbudget 1998.

P_i = I:e kundföretagets andel skogsvård utförd av entreprenörer 1998.

Vid beräkningen av 2002 års andel K, har följande beräkningsmodell använts:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^A P_i F_i}{\sum_{i=1}^A F_i}$$

F_i = I:e kundföretagets skogsvårdsbudget 1998.

P_i = I:e kundföretagets andel skogsvård som beräknas utföras av entreprenörer 2002.

Följande förenklingar har använts:

Skogsvårdsbudget 0–5 miljoner kr = Skogsvårdsbudget 2,5 miljoner kr.

Skogsvårdsbudget 6–5 miljoner kr = Skogsvårdsbudget 10,5 miljoner kr.

Skogsvårdsbudget 16–25 miljoner kr = Skogsvårdsbudget 20,5 miljoner kr.

Skogsvårdsbudget 25–50 miljoner kr = Skogsvårdsbudget 38 miljoner kr.

Andel skogsvård utförd av entrep. 1–19 % = Andel skogsvård utförd av entrep. 9,5 %.

Andel skogsvård utförd av entrep. 20–39 % = Andel skogsvård utförd av entrep. 29,5 %.

Andel skogsvård utförd av entrep. 40–59 % = Andel skogsvård utförd av entrep. 49,5 %.

Andel skogsvård utförd av entrep. 60–79 % = Andel skogsvård utförd av entrep. 69,5 %.

Andel skogsvård utförd av entrep. 80–99 % = Andel skogsvård utförd av entrep. 89,5 %.