

## **Virkesförsörjningens stöttele: affärsmodeller, drivkrafter och hinder för skogsägare och skogsentreprenörer**

Thomas Kronholm, Institutionen för skogens biomaterial och teknologi

I Sverige spelar skogsindustrin en viktig roll för landets ekonomi, bl.a. eftersom den exporterar varor till ett nettovärde om ca 130 miljarder kronor årligen och direkt eller indirekt sysselsätter uppemot 140 000 personer. De huvudsakliga exportvarorna är massa, papper och sågade trävaror. För att kunna tillverka alla dessa produkter så avverkas årligen ungefär 90 miljoner kubikmeter i de svenska skogarna, och ca 60 procent av dessa kommer från skogar som ägs av enskilda privata skogsägare. I Sverige finns över 300 000 privata skogsägare, och hur var och en av dessa väljer att sköta sin skog kommer påverka industrin tillgång till skogsråvara både idag och i framtiden. Detta påverkas i sin tur av vilka värderingar, målsättningar, kunskaper och behov de enskilda skogsägarna har, vilket också förändras i takt med att samhället i stort förändrats. Eftersom de privata skogsägarna är en viktig stöttele för industrins råvaruförsörjning så har jag genom min forskning velat öka förståelsen för vad dagens skogsägare värdesätter i sina affärsrelationer med virkesköpande organisationer. Jag har även studerat vilka kunskaper och attityder de har till olika skötselalternativ som kan påverka det framtida utbudet av skogsråvara, och en del av dessa resultat kommer presenteras under föreläsningen.

En annan stöttele för industrin råvaruförsörjning är alla de skogsentreprenörer som idag utför majoriteten av allt praktiskt skogsarbete. Deras betydelse har blivit allt viktigare under de senaste decennierna i takt med att skogsbolagen outsourcat mycket av skogsarbetet till dem och även bland de privata skogsägarna utförs allt mindre självverksamt skogsarbete. Det är dock en bransch som länge har karaktäriserats av låg lönsamhet och tuffa arbetsförhållanden, och skogsbruket är än idag en av de mest olycksdrabbade branscherna i Sverige. Detta försämrar branschens attraktionskraft både för den som funderar på att bli företagare eller anställd inom den. För att skapa bättre förutsättning för utveckling och innovation i sektorn har jag i min forskning fokuserat på att kartlägga skogsentreprenörernas affärsmodeller samt hinder och drivkrafter för deras verksamheter. I min föreläsning kommer jag lyfta fram några punkter som verkar vara viktiga för att företagen ska nå goda resultat, både ekonomiskt och när det gäller arbetsmiljö.

Genom att belysa några av de drivkrafter och hinder som skogsägare och skogsentreprenörer upplever idag så är min ambition med föreläsningen del ge en ökad förståelse för dem var för sig, men också en mer övergripande förståelse för hur branschen kan komma att utvecklas framöver. Kommer skogsägarnas nuvarande och framtida behov kunna tillfredsställas genom det tjänsteutbud som finns idag? Och hur kommer företagandet i branschen att se ut framöver? För det pågår mycket i omvärlden som kan ge upphov till nya affärsmodeller för så väl skogsägare som entreprenörer. Exempelvis förväntas skogsägarna i allt större utsträckning bidra med fler nyttor än att producera virke, vilket kan ställa högre krav på den enskilda skogsägaren men också potentiellt skapa nya intäktskällor. För entreprenörerna kommer en allt högre grad av automation och elektrifiering av maskinerna sannolikt påverka hur arbetet utförs och hur företagen ser ut. Hur branschen kommer se ut om några år återstår att se, men genom att ständigt utvärdera existerande affärsmodeller så kan både skogsägare och entreprenörer vara väl förberedda och utnyttja de möjligheter som erbjuds.