



# Skogsägares beslutsfattande och tillgång till skogliga tjänster

*Ett syfte med projektet Rikare Skog är att utveckla kunskap och förståelse kring skogsägares beslutsfattande liksom behovet av och tillgången på olika typer av skogliga tjänster.*

Initialt (WP 1) har projektet gått igenom forskningsläget och även undersökt tillgången på skogliga tjänster i de regioner där projektet verkar, det vill säga Västernorrland, Västerbotten och Österbotten i Finland. Informationen har primärt samlats in genom:

- Litteraturoversikt av forskning kring skogsägares beslutsfattande
- En internationell och multidisciplinär workshop med psykologi- och konsumentforskningsexperter
- Inventering av befintliga skogliga tjänster
- Workshopar med skogsägare
- Workshopar med skogliga företag och organisationer

## Upplevelsen av beslutsprocesser

Tidigare forskning visar att beslutsfattande är en produkt av ett stort antal faktorer sammankopplade i en process bestående av de individer involverade i beslutet och de externa förutsättningarna kring beslutet. Detta innebär att beslutet, och vägen dit, kan vara svårt att förutse och beslutet behöver heller inte te sig rationellt för en utomstående. Att utveckla tjänster som stödjer skogsägares beslutsfattande kräver

därför att vi kan förstå och utvärdera beslutsprocessen som en helhet av olika faktorer inklusive potentiellt hinder. Finns det hinder i beslutsfattandet medför detta potentiellt också svårigheter för både kommunikation och nyttjandet av skogliga tjänster. Bättre kunskaper bland skogsägare om den egna beslutsprocessen skulle öka förståelsen och lättare synliggöra hinder. Därigenom skapas också möjlighet att överbygga dessa hinder.

Upplevelsen av olika tjänster beror både på det konkreta utfallet samt köprocessen i dess helhet. Till exempel lägger olika individer olika vikt vid olika delar av köprocessen – exempelvis i form av tillgången på information, kundbemötande och slutresultatet av själva tjänsten. Vilka värden som olika köpare, mer eller mindre öppet, uppskattar med en specifik tjänst, och hur dessa behandlas i köprocessen, blir också avgörande för helhetsupplevelsen. En aspekt som konsumentforskningen lyfter är tillgänglighet – det vill säga att det skall vara enkelt att köpa olika typer av tjänster. Psykologiforskningen framhåller å andra sidan betydelsen av kunden ska känna trygghet, framförallt i stressfulla köpsituationer. För att nå ut med en tjänst krävs det därför en öppenhet i beslutsprocessen så att kunden inte upplever den som stressande. Det kan i sin tur grunda sig i brister i kunskap, förmågor och förståelse tillsammans med olika former av förväntningar. Exempel på

detta kan vara att skogsägare inte upplever att deras mål och uppfattningar blir tagna på allvar och/eller att de inte själva har kontroll över sitt beslutsfattande.

### Den skogliga tjänstemarknaden

Idag finns många skogliga aktörer som erbjuder olika typer av skogliga tjänster. De kan generellt delas in i fysiska och digitala tjänster, tjänster som erbjuds gratis eller mot en avgift och som erbjudanden från offentliga respektive privata aktörer. Innehållet kan delas in i: Planeringstjänster, Praktiska skogsskötseljänster, Förvaltnings- och revisionstjänster Utbildnings- och rådgivningstjänster och tjänster kopplat till rekreation och andra icke träbaserade nyttigheter. Till antalet kan det te sig som att det skogliga tjänsteutbudet är gott, men vid en närmare granskning blir det tydligt att tjänstemarknaden har ett starkt fokus på virkesbruksbruket och virkesmarknadens dominerande aktörer. Luckorna i tjänsteutbudet handlar därför både om hur nuvarande tjänster är utformade och kommuniceras liksom tillgången på tjänster som är inriktade på skogens andra värden. Eftersom tjänster utgör ett centralt stöd för många skogsägares så innebär ett begränsat utbud även en begränsning för deras beslutsfattande och deras förutsättningar att förverkliga sitt skogsägarskap.

### Skogsägares mål och tillit

Genom workshops med skogsägare visar projektet på en stor variation i fråga om både målsättningar och betydelsen av skogen och skogsägarskapet. Dessa faktorer har stor betydelse för beslutsfattandet och utgör därmed en stor utmaning för skogliga aktörer att förstå och hantera. Förtroende och tillit framhölls även som avgörande faktorer både för den relationen med den enskilda tjänstemannen eller organisationen, men även för tjänsten i sin helhet. Tillit i rådgivning är specifikt kopplat till beslutsfattande och dess relevans i beslutsprocessen. I takt med ökande avstånd mellan skogen och dess ägare, liksom

digitalisering, förändras förutsättningar för att skapa tillit och förståelse för enskilda skogsägares mål och preferenser. Exempel på brister i tillit som identifierats är efterfrågan på oberoende alternativa plattformar, kanaler och tjänster för rådgivning. Detta grundar sig på en upplevelse av den nuvarande rådgivningens starka koppling till virkesbrukets intressen. Även behovet av mer praktiska tjänster kopplat till alternativa bruknings-/skötselmetoder inklusive strategier och åtgärder relaterat till klimat. Relevansen av olika typer av tjänster är beroende av både förståelsen av dessa samt de värden som de producerar eller vidareutvecklar.

### Skapa mening & värde

Hur skogsägare förstår och skapar mening kring sitt skogsägarskap är centralt för hur de handlar och fattar beslut. Rådgivning, utbildning och skoglig media bidrar till detta meningsskapande och till att knyta an detta till en uppsättning värden – ofta med fokus på virkesbruk. Genom att aktivt skapa mening utifrån att knyta an till skogsägares centrala värden kan en utveckling av både befintliga och nya tjänster ske. Beroende på hur skogsägaren förstår, och förhåller sig till, sitt skogsägarskap så kan dessa värden hämtas både utifrån deras mer generella personliga drivkrafter likväl som deras skogsägarskap. Detta kan skapa en grund för relationer, aktivitet och engagemang. Värden kan exempelvis vara kopplade till samhälliga utmaningar som klimatförändringar, bioekonomi eller biodiversitet. Utifrån meningsskapandet handlar det om att placera, och skapa mening, kring skogsägarens roll och bidrag i dessa sammanhang. Detta kan ses som ett mer aktivt sätt att hantera och förhålla sig till olika förväntningar utifrån enskilda skogsägares förutsättningar och drivkrafter.



Läs mer och följ projektet på social medier eller:

[www.shu.se/rikareskog](http://www.shu.se/rikareskog)



**Interreg**  
Botnia-Atlantica  
Euroopan aluekehitysrachasto



**Rikare skog**

Diversifiering genom Inkludering och Specialisering