



Handelshögskolan
VID GÖTEBORGS UNIVERSITET

Rörvik Timber – En företagsbeskrivning

Magisteruppsats i företagsekonomi
Extern redovisning & Företagsanalys
Vårtermin 2008

Författare:
Arvid Jansson 840618
Martin Johansson 850628

Handledare:
Professor Thomas Polesie

Förord

Uppsatsen som följer har skrivits för Företagsekonomiska institutionen på Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet under vårterminen 2008.

Författarna vill tacka sin handledare Thomas Polesie som varit behjälplig under uppsatsens genomförande och alltid ställt upp vid behov. Genom både intresse och kunskap har hans hjälp varit mycket värdefull. Vidare vill författarna rikta ett tack till Börje Arvidsson och Peter Carlsson på Rörvik Timber vilka har varit behjälpliga vid besvarandet av författarnas frågor. Ett särskilt tack riktas till Daniel Erkenborn vars hjälp varit mycket omfattande för denna studie.

Göteborg 2008-05-30

Arvid Jansson

Martin Johansson

Sammanfattning

Titel: Rörvik Timber – En företagsbeskrivning

Bakgrund och problem: Sverige har stora skogstillgångar i förhållande till antalet invånare och skogen har historiskt sett spelat en viktig roll för den svenska ekonomin. Under de senaste åren har branschen kännetecknats av låg lönsamhet. En verksamhetsgren har dock haft en positivare utveckling - sågverken. Ett av företagen inom den så kallade sågbranschen, Rörvik Timber, tillhörde under 2007 en av börsens absoluta kursvinnare. Därefter har börskursen fallit och aktien är idag lägre värderad än vad den var före uppgången. Aktiens berg-och-dalbana på börsen, tillsammans med de stora strukturförändringar som gjorts inom bolaget under de senaste åren, gjorde att författarna fattade intresse för företaget. En problemformulering som behandlade företagets historiska utveckling samt framgångsfaktorer och risker växte således fram.

Syfte: För att beskriva Rörvik Timbers verksamhet skall författarna skapa sig en förståelse för verksamheten och på så vis uppnå en djupare förståelse för företagets utveckling och dess framgångsfaktorer och risker.

Avgränsning: Uppsatsens fokus är inte att ge upphov till en värdering av Rörvik Timber utan istället att beskriva bolaget och dess utveckling över en tioårsperiod. Den tidigare koncernen Rörviksgruppen AB behandlas därför inte.

Metod: I uppsatsen har kvalitativ data använts som sedermera analyserats genom Trekantsmodellen. Vidare har omvärlds- och branschmodeller tillämpats för att beskriva företagets externa förhållanden. Studien innehåller även kvantitativ data som presenteras i form av fyrkantsmodellen och nyckeltal. Såväl primärdata, i form av intervjuer som sekundärdata i form av företagets årsredovisningar har använts i undersökningen.

Resultat och slutsats: Sedan Ittur Industrier blev majoritetsägare i Rörvik Timber har träförädlingsföretaget gjort stora förändringar av sin verksamhet och den tydligaste förändringen är den kraftiga fokuseringen på de tidigare oprioriterade sågverken. Stora investeringar har även gjorts för att förenkla och effektivisera produktionen och därmed sänka enhetskostnader för företagets produkter. Branschen för sågade och förädlade trävaror är väldigt konjunkturkänslig och detta tillsammans med dess låga marginaler gör att sågverken kommer att få det svårt att uppnå lönsamhet. Författarna drar slutsatsen att större sågverk fortsatt kommer att konsolidera med mindre aktörer för att uppnå stordrift. Rörvik Timber har genom huvudägaren Ittur Industrier en kapitalbas och en tydlig strategi för att ytterligare kunna växa och bli en ledande aktör på den svenska marknaden. Samtidigt ser författarna ett stort hot från utländska konkurrenter vars möjlighet att producera till lägre kostnader kan omkullkasta delar av Rörvikskoncernens internationella försäljning.

Förslag till vidare forskning: Denna uppsats har som nämnts fokuserat på att beskriva Rörvik Timbers verksamhet. Författarna anser att det skulle vara intressant med en mer djupgående finansiell analys som ger upphov till en värdering av företaget utifrån ett aktieägarperspektiv. Vidare skulle det också vara intressant att intervjua representanter från ägarbolaget Ittur Industrier för att ta reda på deras bakgrund och syfte med förvärvet av Rörvik Timber.

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1. Bakgrund	1
1.2. Problemformulering	2
1.3. Syfte	2
1.4. Avgränsningar	2
1.5. Fortsatt disposition	3
2. Metod	4
2.1. Praktiskt genomförande och val av intervjuobjekt	4
2.2. Val av metod	4
2.3. Datainsamling	5
2.4. Källkritik	6
2.5. Validitet och reliabilitet	7
3. Teoretisk referensram	9
3.1. Modeller för att beskriva ett företag	9
3.1.1. Fyrkantsmodellen	9
3.1.2. Trekantsmodellen	10
3.2. Modeller för att analysera ett företags och dess omvärld	11
3.2.1. PESTEL-analys	11
3.2.2. Branschanalys	12
3.2.3. Nyckeltalsanalys	13
4. Företagsbeskrivning	16
4.1. Historisk utveckling under åren 1997 - 2008	16
4.2. Rörvik Timber idag	19
4.2.1. Affärsidé	20
4.2.2. Affärsområden	20
4.2.3. Ägarstruktur	22
4.2.4. Strategi	22
4.2.5. Bransch och omvärld	23
4.2.6. Råvara och produkt	25
4.2.7. Personal	26
4.2.8. Konkurrenter	27
4.2.9. Miljö	28
4.3. Presentation av Bergs Timber	28
4.3.1. Bergs Timbers historiska utveckling från 1998 - 2006	29
5. Analys	30
5.1. Trekantsmodellen	30
5.1.1. Subjekt	30
5.1.2. Objekt	32
5.1.3. Finans med hjälp av fyrkantsmodellen	35
5.1.4. Finansiell översikt för Bergs Timber	40
5.1.5. En finansiell jämförelse av Rörvik Timber och Bergs Timber	43
5.2. PESTEL-analys	45
5.3. Branschanalys	46
6. Slutsatser	49
6.1. Sammanfattande reflektioner	49
6.2. Förslag till vidare forskning	51
7. Litteraturförteckning	53
7.1. Tryckta källor	53
7.2. Elektroniskt material	54

7.3. Intervjuer	56
8. Bilagor	i
8.1. Bilaga 1 – Intervjumall företagsbesök	i
8.2. Bilaga 2 – Intervju Peter Carlsson	iii
8.3. Bilaga 3 - Förklaring av branschtermer	iv
8.4. Bilaga 4 – Finansiella nyckeltal	v

Figurförteckning

Figur 1: Fortsatt disposition	3
Figur 2: Fyrkantsmodellen	9
Figur 3: Trekantsmodellen	10
Figur 4: Konkurrensfaktorer	12
Figur 5: Organisation Rörvik Timber	22
Figur 6: Rörvik Timbers enheter	33
Figur 7: Rörvik Timber försäljningsmarknader	35

Tabellförteckning

Tabell 1: Antalet anställda fördelat över åren 1998-2007	30
Tabell 2: Omsättningen per anställd	31
Tabell 3: Sågproduktion i förhållande till investeringar	34
Tabell 4: Sågproduktion för varje sågverk	34
Tabell 5: Finansiell ställning utifrån fyrkantsmodellen för Rörvik Timber	40
Tabell 6: Finansiell ställning utifrån fyrkantsmodellen för Bergs Timber	43
Tabell 7: Röntabilitet på totalt kapital för Rörvik Timber och Bergs Timber	44
Tabell 8: Röntabilitet på eget kapital för Rörvik Timber och Bergs Timber	45

1. Inledning

Under det inledande kapitlet kommer författarna att presentera bakgrunden till studien och dess problemformering och syfte. I slutet av kapitlet kommer uppsatsens avgränsning och fortsatta disposition att presenteras.

1.1. Bakgrund

Till skillnad från vad många kanske tror är företagsanalys inte enbart ett moment som genomförs vid köp eller försäljning av ett företag eller dess aktier. Istället är värdering av ett företag vanligt förekommande vid exempelvis ett planerat förvärv eller försäljning av ett företag. Momentet används även vid en planerad förändring av en verksamhets inriktning, vid börsintroduktion och då banker skall fatta beslut kring kreditgivning (Öhrlings PriceWaterHouseCoopers, 2007). Den ökade globaliseringen och krav på ökad transparens gentemot placerare och andra intressenter har gjort att företagsanalyser idag ofta ger upphov till stort intresse från såväl företaget självt som utomstående aktörer. Intresset för analyser märks bland annat på företaget Ericsson som hitintills, den 20:e maj 2008, gett upphov till 28 analyser sedan årsskiftet (www.di.se).

Företagsanalys är i stor omfattning en subjektiv syn på hur väl ett företag står sig gentemot sina konkurrenter eftersom momentet baserar sig på såväl antaganden som bedömningar. Detta medför att inga företagsanalyser kan sägas ge uttryck för en absolut sanning (Carlsson, 2004). Det här tydliggörs av de analyser som gjorts på industrikoncernen Sandvik den första veckan i februari 2008. Tre analyser ställde sig då positiva till aktien medan två analyser ansåg aktien vara övervärderad. Med utgångspunkt från detta drar författarna till detta arbete slutsatsen att företagsanalys är ett område som är relativt komplext.

Ända sedan Sverige påbörjade sin industrialisering har skogstillgångar spelat en nyckelroll i den svenska ekonomin. Med Europas femte största landyta, Ryssland inkluderat, och en låg befolkningsdensitet, finns relativt sett mycket stora tillgångar skog inom Sveriges gränser. Historiskt spelade skogen en mycket viktig roll som bränsle till den energikrävande gruvnäringen. Idag är användningsområdet framförallt papper och virke. Tillsammans bildar dessa båda industrier Sveriges näst största exportindustri efter verkstadsindustrin. På grund av skogens historiska betydelse för den svenska industrinäringen anser författarna att denna bransch är intressant att studera närmare.

Skogsaktier har haft en medelmåttig utveckling på den svenska börsen under de senaste åren. Under den senaste femårsperioden har skogsaktiernas värde ökat med 41 % inklusive utdelningar. I jämförelse med Stockholmsbörsens generalindex är denna ökning dock blygsam. Generalindex steg med hela 126 % inklusive utdelningar under samma period. En verksamhet inom skogsbranschen har dock visat sig vara mer lönsam än andra under de senaste åren – sågverken (www.aktiespararna.se). Svängningar i branschen är dock mycket vanliga och idag är branschen helt iskall (www.smp.se).

1.2. Problemformulering

Under år 2007 gick Stockholmsbörsens generalindex ned med nästan tio procent. Samtidigt gick börsens materialindex ned med upp till hela tjugo procentenheter. Flera företag lyckades dock att stå emot den negativa trenden. Ett av dessa var Rörvik Timber vars aktievärde steg med hela trettio procent mellan årsskiftet 2007 och årsskiftet 2008. I början av juli 2007 hade börskursen stigit med nästan 120 % gentemot årsskiftet. Det gjorde att aktien placerade sig i den absoluta toppen vad gäller utveckling i börskurs för det året. Idag är Rörviks Timbers börskurs nere på en nivå som är lägre än för arton månader sedan (www.di.se).

Förändringen av bolagets börskurs har skapat ett intresse hos författarna att undersöka bolaget ytterligare. Vid en översiktlig genomgång av företaget framgick det att stora strukturförändringar har skett i Rörvik Timber sedan bolaget bildades år 1997. Företaget har haft sex stycken olika verkställande direktörer sedan 1997, samtidigt som företaget 2001 bytt ut styrelseledamöter till följd av en omfattande ägarförändring. Det faktum att den senaste analysen av bolaget gjordes för drygt ett och ett halvt år sedan (www.di.se) gjorde att författarna fattade än mer intresse för bolaget och dess verksamhet. I och med de stora förändringarna som skett i Rörvik Timbers organisation har författarna valt att delvis gå ifrån analysmomentet och istället fokusera på att beskriva företaget och dess historiska utveckling. Detta leder författarna in på följande frågeställningar:

- Hur ser verksamheten ut i Rörvik Timber och hur har företaget utvecklats historiskt?
- Vilka framgångsfaktorer och risker är det som gör att företagets verksamhet ser ut som den gör?

1.3. Syfte

Syftet med uppsatsen är att författarna skall lära sig mer om ett företag i främst dess kvalitativa men även dess kvantitativa form. Dessutom hoppas författarna kunna skapa sig en förståelse för Rörvik Timbers verksamhet och på så vis uppnå en djupare förståelse för företagets framgångsfaktorer och risker.

1.4. Avgränsningar

I denna uppsats har fokus inte legat på att göra en värdering av Rörvik Timber utan att istället beskriva företaget och dess utveckling, från dess bildande fram till idag. Det teoretiska avsnittet är därför begränsat till de teorier och modeller som författarna anser vara mest relevanta och applicerbara för Rörvik Timber, för att göra denna beskrivning.

Rörvik Timber bildades i juni 1997. Den första årsredovisningen gavs ut 1998 och de siffror som använts i uppsatsen hänför sig därför från 1998 till 2007. Uppsatsen behandlar inte förhållandena från den tidigare koncernen Rörviksgruppen AB.

1.5. Fortsatt disposition

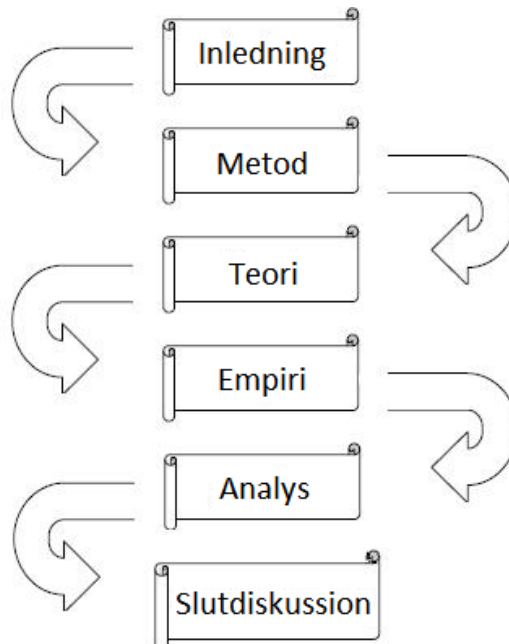
Uppsatsens andra kapitel kommer att presentera studiens metod. Inledningsvis i kapitlet presenteras studiens praktiska genomförande följt av ett avsnitt om vilken metod som valts i arbetet. Vidare presenteras hur data har insamlats till studien vilket sedan följs upp med ett avsnitt om källkritik. Avslutningsvis ges en förklaring till hur validitet och reliabilitet påverkar studien.

Det tredje kapitlet presenterar den teoretiska referensram som har använts i studien. Först presenteras fyrkantmodellen som förklarar finans- och driftperspektivet. I nästkommande avsnitt förklaras trekantmodellen, vilken beskriver ett företag utifrån de tre parametrarna finans, objekt och subjekt. Fortsättningsvis beskrivs en branschanalys med hjälp av Porters diamantmodell. Detta följs sedan upp med en förklaring på makroanalys enligt den så kallade PESTEL-modellen. Avslutningsvis presenteras en genomgång av de nyckeltal som författarna avser vara relevanta att undersöka för Rörvik Timber.

I kapitel fyra i uppsatsen kommer studiens empiri att presenteras. Kapitlet inleds med en beskrivning av Rörvik Timber och dess verksamhet. Vidare kommer en sammanställning av de genomförda intervjuerna med representanter från Rörvik Timber att presenteras.

Det femte kapitlet i uppsatsen kommer att presentera studiens analys. Här analyseras studiens empiri med utgångspunkt i den referensram som presenterats i teorikapitlet.

I uppsatsens sista kapitel kommer studiens resultat i form av en slutdiskussion att presenteras. Här kommer författarna att med hjälp av den genomförda analysen besvara den problemformulering som ställts i uppsatsens inledning. I detta kapitel kommer författarna även att generera idéer till hur fortsatt forskning kan genomföras.



Figur 1: Fortsatt disposition

2. Metod

I detta kapitel beskrivs det praktiska genomförandet av studien följt av det metodval som gjorts vid analysen av Rörvik Timber. Efter detta presenteras hur datainsamlingsprocessen har gått till vilket sedan följs av ett avsnitt om källkritik. Vidare presenteras ett avsnitt om validitet och reliabilitet.

2.1. Praktiskt genomförande och val av intervjuobjekt

Under magisterkurserna i redovisning fattade författarna tycke för företagsanalys under genomförandet av ett grupparbete inom ämnet. Fallföretaget blev Rörvik Timber som är ett börsnoterat företag med 572 anställda. Intresset för företaget väcktes framförallt när författarna såg företagets fluktuation på börsen.

För att besvara frågorna i problemformuleringen har författarna besökt Rörvik Timbers sågverk i Tranemo, för att där få en bättre bild utav verksamheten och öka författarnas förståelse för sågbranschen. På sågverket har Daniel Erkenborn varit kontaktperson och respondenten har varit mycket tillmötesgående vad gäller att svara på frågor och bidra med skriftlig information. Även sågverkets verkställande direktör Börje Arvidsson var till stor hjälp under besöket. Både Erkenborn och Arvidsson svarade på frågor kring rörande uppsatsens problemformulering. För att besvara den historiska utvecklingen har årsredovisningar och uppgifter från respondenterna använts.

Erkenborn anordnade också att författarna fick uppgifter från huvudkontoret där koncerncontrollern Peter Carlsson svarade på frågor via telefon. Detta material kompletterades med information från årsredovisningar och pressreleaser.

2.2. Val av metod

Vid forskning är det viktigt att först välja lämplig metod för att bearbeta och analysera information. De två metoderna som är vanligt förekommande är kvalitativ och kvantitativ metod. Definitionen på dessa begrepp varierar men den generella skillnaden är hur informationen samlas in och används. I den kvantitativa metoden samlas informationen in på ett strukturerat och standardiserat sätt, vilket får till följd att forskare eller respondenter inte får möjlighet att vidareutveckla förståelse i frågorna. Vid den kvantitativa metoden omvandlas informationen från undersökningen till siffror och utifrån detta görs sedan statistiska analyser (Holme & Solvang, 1997). Ett vanligt exempel på en kvantitativ metod vid företagsanalys är nyckeltalsberäkning (Carlsson, 2001). Den kvalitativa metoden präglas istället av att informationsinhämtningen är flexibel och här ges utrymme för forskare och respondenter att göra en vidare tolkning. Här finns således större möjligheter att själv tolka den inhämtade informationen (Holme & Solvang, 1997). Ett vanligt exempel på kvalitativ metod vid företagsanalys är tolkning och analys av nyckeltal (Carlsson, 2001).

Vid utformandet av en lämplig metod har författarna utgått från problemformuleringen. På grundval av denna problemformulering och Carlssons (2004) teori om att ingen företagsanalys är komplett med endast en av metoderna har författarna valt att tillämpa både kvalitativ och kvantitativ metod för att beskriva Rörvik Timber AB. Holme & Solvang (1997)

går också i linje med Carlsson (2004) och påstår att det med fördel går att kombinera dessa två metoder, då deras starka och svaga sidor kan komplettera varandra. För den finansiella delen är den kvantitativa analysen bäst lämpad medan den kvalitativa analysen istället passar bättre för tolkning av kvantitativa analyser och vid analys som inte kan baseras på mätbar data (Carlsson, 2001).

Författarna har genom den kvantitativa metoden vid företagsbeskrivningen använt siffror i främst årsredovisningens resultat- och balansräkning för att ta fram väsentliga nyckeltal och analyserat dessa utifrån fyrkantsmodellen. Den kvalitativa metoden har använts vid tolkningen av de nyckeltal som tas upp i undersökningen men framförallt vid analysen av materialet från de genomförda intervjuerna. Intervjumaterialet ligger först och främst till grund för bransch-, konkurrent- och omvärldsanalys och analysen av driften i den nyttjade trekantmodellen.

2.3. Datainsamling

Vid insamlingen av information, finns det två typer av data som en undersökning kan baseras på: primärdata och sekundärdata. Primärdata är den data som samlas in på egen hand, och där är intervjuer och enkäter vanligt förekommande (Lundahl & Skärvad, 1992). Genom användandet av primärdata undviks den fara som uppstår då någon annan tolkat den information som avses att användas i studien (Patel & Davidson, 2003).

Sekundärdata är information som redan finns tillgänglig för informationshämtning (Lundahl & Skärvad, 1992). Processen att samla in sekundärdata är betydligt mindre omfattande än vid insamlande av primärdata. Det är däremot viktigt att förhålla sig mer kritisk till denna informationstyp (Befring, 1994).

I denna undersökning har författarna valt att fokusera på både primärdata och sekundärdata där de huvudsakliga källorna är intervjuer med representanter från Rörvik Timber och företagets årsredovisningar. Vid sidan av dessa har böcker och artiklar använts. Valet av böcker och artiklar beror på att författarna utifrån denna information skall försöka förstå företaget och dess omvärld med hjälp av årsredovisningar och pressreleaser. Att författarna använder både primär- och sekundärdata bidrar till att studien blir mer tidseffektiv än vid användandet av enbart primärdata, men att författarna ändå får träffa personer med yrkesmässig erfarenhet.

De intervjuer som genomförts på Rörvik Timber har gjorts på Rörvik Timber Tranemo där ekonomichefen på sågverket, Daniel Erkenborn och den verkställande direktören Börje Arvidsson blev intervjuade. Daniel Erkenborn har varit ekonomichef på Rörvik Timber Tranemo sedan 1 januari 2006. Han har tidigare meriter från att ha varit både ekonomichef och verkställande direktör inom olika branscher, bland annat kyl- och tryckeribranschen. Erkenborn var författarnas första kontakt på Rörvik Timber och han har sedan varit behjälplig med författarnas frågor och slussat författarna vidare till lämpliga kollegor vid frågor han inte kunnat besvara. Den verkställande direktören på sågverket i Tranemo, Börje Arvidsson, har arbetat inom sågbranschen i många år och har därigenom en gedigen erfarenhet inom branschen. För att komplettera informationen från Erkenborn och Arvidsson har en telefonintervju gjorts med koncerncontrollern Peter Carlsson. Carlsson har arbetat på Rörvik Timber sedan 2005 och har en bakgrund som civilekonom och auktoriserad revisor på Ernst & Young.

Under intervjuerna har bandspelare använts samtidigt som de viktigaste anteckningarna förts manuellt för att minska författarnas tolkningsutrymme. Ryen (2004) anser att bandspelare skall användas vid intervjuer för att forskaren kan ägna hela sin tid till respondenten. Dock kan många respondenter påverkas av att bli inspelade och de kan förändra temat när bandspelaren stängts av. Nackdelen med manuella anteckningar är att det är svårare för forskaren att lyssna och ta del av konversationen (Ryen, 2004). Respondenterna har fått ta del av intervjuformulären innan intervjuerna så att de har haft tid för att förbereda sig.

2.4. Källkritik

Källkritikens huvudsyfte är att på ett objektivt sätt skapa en uppfattning hos läsaren om vilken tillförlitlighet som källorna, och i förlängningen hela uppsatsen har (Svenning, 1999).

För att öka tillförlitligheten i denna studie har författarna valt att göra en källgranskning. Den första fasen i denna process är *observationsfasen*. Här bör ett urval göras av de källor som finns att tillhandahålla för arbetet (Holme & Solvang, 1997). I denna undersökning kommer källmaterialet framförallt att vara årsredovisningar utgivna av det undersökta företaget och material från de intervjuer som genomförts med representanter från Rörvik Timber.

Den andra fasen beskrivs som *ursprungsfasen*. I denna fas bör författarna ställa sig frågande till om källan är vad den utger sig för att vara (Holme & Solvang, 1997). Då årsredovisningar är offentliga handlingar med granskningskrav från oberoende revisorer finner författarna det föga troligt att källan inte skulle vara det den utgett sig för att vara. Vid de genomförda intervjuerna då författarna varit på besök hos Rörvik Timber Tranemo och träffat representanter från företaget samt den genomförda telefonintervjun gäller samma sak, då det inte är troligt att källan skulle kunna vara någon annan än den utgett sig för att vara.

Den tredje fasen i källgranskningsprocessen är *tolkningsfasen*. I denna fas skall det uttolkas vad avsändarens avsikt har varit med handlingen (Holme & Solvang, 1997). Vad gäller förmedlandet av redovisningsinformation anser författarna att det finns ett strategiskt perspektiv i genomförandet av en årsredovisning då detta är den kanske viktigaste informationskällan för utomstående aktörer i form av aktieägare, samhället och potentiella investerare. Det är uppenbart att företaget vid utgivningen av en årsredovisning har intentionen att framställa företaget i så positiv dager som möjligt så länge det tillåts av företagets revisorer. Detta är något som författarna har försökt att ta i beaktande vid granskningen av företaget. Även vid intervjusituationen med representanter från bolaget är det troligt att dessa framhäver bolaget utifrån en färgad bild av verksamheten. Den näraliggande kopplingen innebär dock att kunskapen om problemet är större än hos en utomstående observatör (Merriam, 1994).

Den fjärde och sista fasen i källgranskningsprocessen är *bestämningen av användbarhet* (Holme & Solvang, 1997), det vill säga hur nära källan är det som avspeglas och hur trovärdigt den belyser centrala faktorer i denna situation (Holme & Solvang, 1997). Författarna anser att det första kriteriet, närheten, mycket väl uppfylls av Rörvik Timber då företaget själva måste sägas vara de som känner sitt företag och sin bransch bäst. I det andra fallet vad gäller trovärdigheten gör författarna också bedömningen att trovärdigheten får anses vara hög. Detta grundas på att årsredovisningarna har granskats av oberoende revisorer. Författarna är medvetna om att revisorns oberoende har ifrågasatts på grund av att dennes beroendesituation gentemot det reviderade bolaget (Bazerman, Loewenstein & Moore, 2002). På det stora hela bedömer författarna användbarheten som hög vad gäller Rörvik Timbers

årsredovisningar. När det gäller de genomförda intervjuerna är situationen något annorlunda då det finns en tydlig koppling mellan respondenten och det analyserade bolaget. Däremot besitter respondenten, i och med sin nära koppling, stor kunskap om företagets verksamhet.

Författarna har till viss del också utgått ifrån artiklar vid arbetets genomförande. Författarna är medvetna om att syftet bakom dessa kan skilja sig från författarnas syfte. Då artiklarnas främsta användningsområde har varit att bekräfta statistisk data anser dock författarna att detta problem är av ringa karaktär. Förutom artiklar har böcker även använts, framförallt för att fungera som underlag till de modeller som författarna valt att använda. Dessa modeller är allmänt vedertagna och förekommer i flertalet av den litteratur som författarna använt.

Gällande de teorier som används i uppsatsen har författarna använt bland annat Nilsson, Isaksson & Martikainen (2002) som syftar till användning på universitets A- och B nivå men författarna har ändå valt att ta upp teorier från denna källa. Anledningen är att innehållet är strukturerat och att fokus är riktat mot en praktisk tillämpning, vilket är väsentlig för uppsatsen. Författarna ställde sig också skeptiska till källan www.infovoice.se men källan vänder sig till läkarstuderande på Sahlgrenska och källan får därmed anses vara trovärdig.

2.5. Validitet och reliabilitet

Validitet och reliabilitet är två begrepp som är vanligt förekommande vid beskrivningen av om en undersökning kan anses ha högt förtroende. Validitet kan betecknas som frånvaro av systematiska fel medan reliabilitet innebär frånvaro av slumpmässiga sådana (www.ne.se). Förenklat uttryckt mäter validitet i vilken utsträckning något mäts i förhållande till det som avser att mätas. Reliabilitet kan förenklat uttryckt beskrivas som ett mått på ett tests precision (Merriam, 1994).

Validiteten är den viktigaste faktorn av de båda två eftersom det handlar om att mäta ”rätt” saker (Merriam, 1994). Vid en undersökning av ett företags värde idag är det exempelvis irrelevant att mäta vilket värde bolaget hade för tjugo år sedan. Validiteten får då sägas vara låg även om undersökningen gjordes mycket noggrant, det vill säga med hög reliabilitet. Vid ett annat exempel där en företagsanalys skall genomföras analyseras företaget utifrån dagens situation. Detta är mer aktuellt och ger undersökningen en högre validitet. Om undersökningen är slarvigt genomförd med icke tillförlitligt statistiskt material blir dock reliabiliteten låg och i förlängningen drabbas då även validiteten, på grund av att författarna ändå inte får fram det som avses att mätas (www.infovoice.se). Det är således viktigt att komma ihåg två regler vad gäller de två begreppen (Merriam, 1994).

→ Hög reliabilitet garanterar inte hög validitet

→ Hög validitet förutsätter hög reliabilitet

Vad gäller reliabiliteten i undersökningen får den anses vara god. Vad gäller tolkningen av de finansiella siffrorna i en årsredovisning får detta anses vara ett moment där tolkningen av siffrorna inte torde variera mellan olika skribenter. Författarna är dock medvetna om att det kan vara svårare att säkerställa en lika hög reliabilitet angående den kvalitativa informationen i årsredovisningen som kan tolkas på olika sätt av olika skribenter. Detta tydliggörs i exemplet med Sandvik i inledningen, där det framgår att olika företagsanalyser av samma företag genomförda under samma tidsperiod kan leda till helt olika resonemang.

När det gäller reliabiliteten vid det genomförda företagsbesöket är denna lägre då intervjun är mer subjektiv. Vid en upprepning av den genomförda intervjun kan resultatet bli ett helt annat (Merriam, 1994). Författarna har dock försökt hålla reliabiliteten på en högre nivå genom att undvika att ställa ledande frågor vid intervjun och att noga jämföra materialet från intervjuerna med bolagets årsredovisningar som granskats av oberoende revisorer.

Validiteten i undersökningen av årsredovisningarna anser författarna vara god då de modeller som använts i undersökningen får sägas vara allmänt vedertagna. Företagsanalyser är inte något nytt fenomen och således kan modellerna för hur detta skall gå till anses vara väl beprövade. Validiteten i intervjusituationerna med representanter från Rörvik Timber är dock lägre eftersom dessa kännetecknas av egna värderingar och bedömningar från den intervjuade. Merriam (1984), menar dock att forskaren har som skyldighet att återge en relativt ärlig bild av hur respondenten upplever sig själv och sina upplevelser.

3. Teoretisk referensram

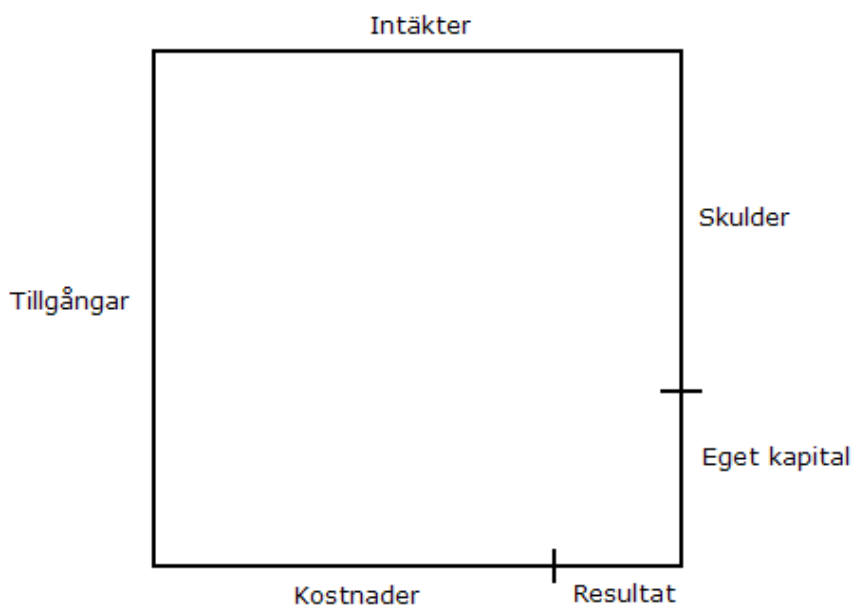
I den teoretiska referensramen presenteras relevant teori som ligger till grund för rapporten. Kapitlet inleds med en beskrivning av trekants- och fyrkantsmodellen, samt lämpliga nyckeltal. Kapitlet avslutas med en genomgång av olika redskap för att beskriva omvärldsfaktorer och branschfaktorer.

3.1. Modeller för att beskriva ett företag

Vid en genomgång av ett företags verksamhet är utgångsläget ofta företagets ekonomiska siffror. Genom att beskriva ett företag utifrån ett finansperspektiv ges en tydlig bild av företagets ekonomiska ställning. För att ge en mer uttömmande beskrivning av ett företags verksamhet behöver analytiker dock titta på andra faktorer än de rent kvantitativa siffrorna. Dessa kvalitativa faktorer kan benämnas som driftperspektivet (Jansson & Polesie, 2006). En mer förklarande bild av de båda perspektiven ges i följande avsnitt, där fyrkants- och trekantsmodellen presenteras.

3.1.1. Fyrkantsmodellen

Fyrkantsmodellen syftar till att ge en helhetsbild av ett företag och dess finansiella ställning genom att ge en förklaring till hur de båda begreppen drift och finans samverkar. Detta förhållande varierar beroende på vilket tidsperspektiv som gäller och vad företaget vill betona. Med begreppet drift menas alla de aktiviteter som utförs inom ett företag, vilket kan exemplifieras med att människor samverkar med företagets fysiska tillgångar (Polesie, 1995). Driftperspektivet beskrivs ytterligare i Trekantsmodellen. Finansperspektivet däremot syftar till att snabbt beskriva ett företags ekonomi genom att återge en ögonblicksbild på balansdagen. För att risken i verksamheten inte skall bli alltför hög vägs drift och finans emot varandra. Om detta görs på rätt sätt kan företaget fortleva. Förutom fyrkantsmodellen är det väsentligt att ha med nyckeltal för att kunna tillskansa sig väsentlig information om ett företags finansiella situation (Jansson & Polesie, 2006). En närmare beskrivning av dessa nyckeltal framgår senare i teorikapitlet.

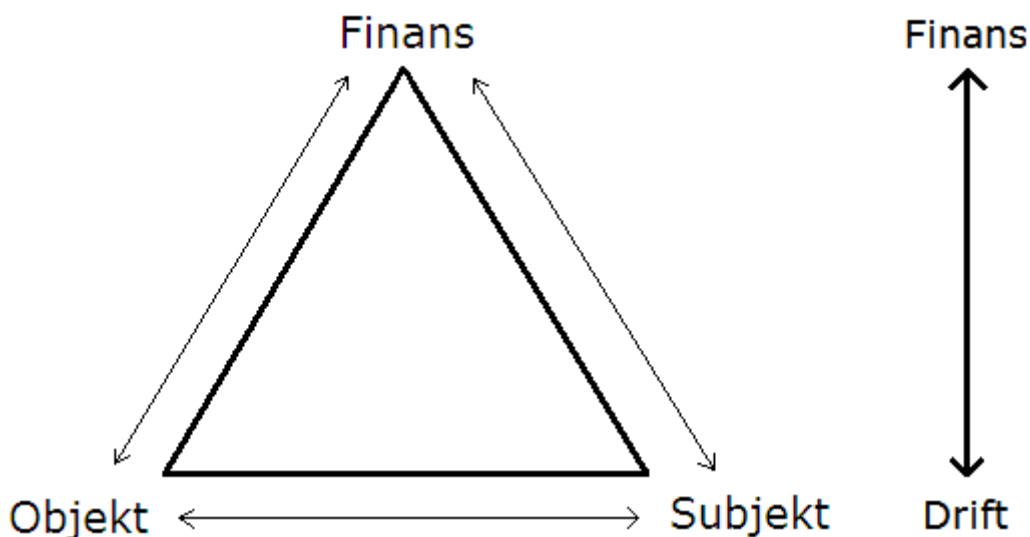


Figur 2: Fyrkantsmodellen

Figuren ovan har en kvadratisk karaktär. Detta är dock ingen självklarhet utan formen beror helt och hållet på hur företagets verksamhet förhåller sig. Balansräkningen är exempelvis betydligt mer omfattande i förhållande till omsättningen i ett gruvbolag än vad den är i ett klädföretag. Fyrkantens övre vågräta linje belyser företagets intäkter. Motstående sida belyser företagets kostnader och det eventuella överskott som uppstått i form av företagets vinst. Den vänstra lodräta linjen belyser verksamhetens resurser i form av olika tillgångar. På motstående sida återfinns företagets passivsida, det vill säga företagets skulder och eget kapital (Polesie, 1995). Fyrkantsmodellen kan brytas ut i drift och finans. Vidare kan driften delas in i objekt och subjekt, vilket utmynnar i Trekantsmodellen (Jansson & Polesie, 2006).

3.1.2. Trekantsmodellen

Syftet med Trekantsmodellen är inte bara att analysera siffror utan produkterna och människorna skall också analyseras i ett företag. Det innebär att modellen tillsammans med fyrkantsmodellen hjälper till att beskriva företaget mer än att enbart göra en ekonomisk analys av företaget (Jansson & Polesie, 2006). Trekantsmodellen hjälper en analytiker att förstå verksamheten som skall analyseras genom att skapa struktur och reducera verkligheten. Modellen ser dock endast till det beskrivna företaget och lägger därmed ingen vikt vid att beskriva omvärlden (Jansson, 2008). Modellen kan illustreras med nedanstående figur där drift som tidigare nämnts kan delas in i objekt och subjekt.



Figur 3: Trekantsmodellen

Finans beskriver ett företags ekonomi och det kapital som företag har att tillgå. Objekt definieras som den producerade varan eller tjänst och de produktionsanläggningar som är hänförliga till varan. Objekt står för den operativa delen av ett företags verksamhet, medan subjekt behandlar de mjukare delarna av verksamheten (Jansson & Polesie, 2006).

Objektperspektivet är den parameter som skiljer sig mest markant mellan olika företag. Ett konsultföretag säljer exempelvis en helt annan produkt än ett företag verksamt inom råvarubranschen. Enligt Jansson & Polesie (2006) finns det inget givet innehåll i rubriken objekt, det väsentliga är dock att informationen kan härledas till den produkt som företag tillhandahåller och säljer. I företag med stora materiella anläggningstillgångar är det till exempel viktigt att ta dessa i beaktande då detta är poster som i allt väsentligt påverkar företaget. I ordet subjekt inryms företagets personal samt den tillvaratagna kompetensen inom bolaget. I begreppet ingår även den organisationskultur och strategi som företaget har

utvecklat. Alla dessa områden är viktiga för företaget och de måste fungera bra tillsammans (Jansson & Polesie, 2006).

3.2. Modeller för att analysera ett företags och dess omvärld

Trekantsmodellen och fyrkantsmodellen huvudsyfte är, som nämnts tidigare, att beskriva ett företags interna förhållanden. Författarna har därför valt att behandla modellerna PESTEL- och branschanalys för att tydliggöra Rörvik Timbers externa förhållanden. Nyckeltalen används till att båda beskriva verksamheten och jämföra med en konkurrent.

3.2.1. PESTEL-analys

Den två nyss nämnda metoden för företagsanalys, branschanalysen, utgår ifrån företags närmsta omgivning. För att få en mer heltäckande bild av företaget kan en analys av företags makromiljö med fördel göras (Nilsson et al, 2002). Författarna har valt att genomföra en makroanalys genom att tillämpa PESTEL-modellen (Johnson, Scholes & Whittington, 2005). Modellen är en framåtsyftande modell där endast potentiella framtida händelser tas i beaktande. Vid genomförandet av en makroanalys av detta slag bryts företags omgivning ned i sex beståndsdelar vars första bokstäver i sina engelska termer tillsammans bildar ordet PESTEL, därav namnet. I analysen väljer dock författarna att slå samman det legala perspektivet med det politiska.

Den första faktorn som belyses i modellen är det politiska perspektivet. Dessa faktorer kan ha stor inverkan på hur möjligheterna för företagande i ett land ser ut, dels indirekt genom att beslutet påverkar kunders köpkraft och i förlängningen även företags försäljning. Besluten kan dock även ha en direkt inverkan i form av att påverka ett företags affärsrisk.

Den andra beståndsdel i en omvärldsanalys av detta slag är ekonomiska faktorer inverkan på möjligheten till företagande. Dessa faktorer har stor inverkan på köpkraft men även på vilka finansiella möjligheter ett företag har. De vanligaste faktorerna som brukar tas i beaktande är räntenivå, inflationstryck samt hur tillväxten i landet eller regionen ser ut.

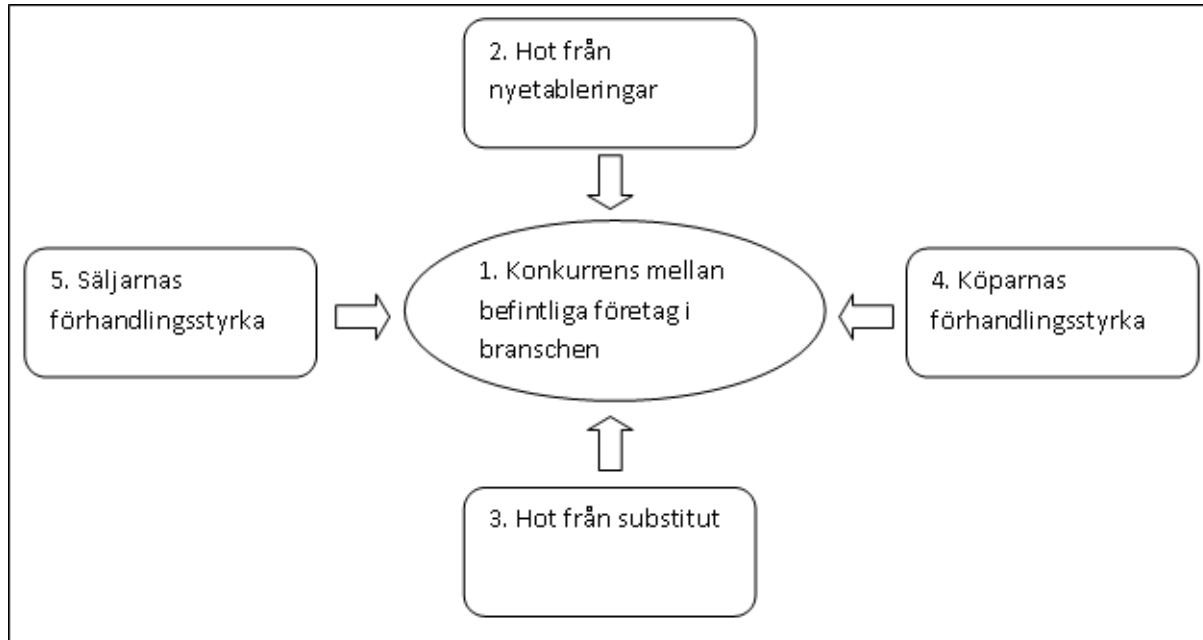
Sociokulturella faktorer utgör den tredje bokstaven i PESTEL-analysen. Detta perspektiv beskriver indirekta faktorer som kan påverka företaget och i vilken omfattning som företaget påverkas av detta varierar mellan olika länder. Exempel på sociokulturella faktorer är religion, demografisk sammansättning i landet, språk samt attityder mot företags produkter (Nilsson et al, 2002).

Ett företag påverkas även av teknologiska faktorer. Vid produktionsprocessen är det exempelvis viktigt att företaget tillhandahåller den teknik som behövs för att kunna producera den tilltänkta varan på ett optimalt sätt (Nilsson et al, 2002).

Slutligen påverkas ett företag av miljöfaktorer. Exempel på sådana faktorer kan vara miljöskyddslag av olika slag som tvingar ett företag att handa på ett visst sätt (Johnson et al, 2005).

3.2.2. Branschanalys

För att göra en rimlig bedömning av hur ett företag i framtiden kommer att utvecklas bör analytiker göra en bedömning av hela branschen. Branschanalysen används därför för att identifiera de faktorer som påverkar hela branschens lönsamhet. Den genomsnittliga lönsamheten inom en bransch påverkas enligt Porter (2004) av följande fem faktorer:



Figur 4: Konkurrensfaktorer

1. Konkurrensen mellan befintliga företag inom branschen avgör den genomsnittliga lönsamheten. Det finns en rad olika faktorer som påverkar graden av intensitet i konkurrensen, bland annat vilken tillväxttakt branschen kännetecknas av, möjligheten till stordriftsfördelar och överkapacitet.
2. Hot från att nya aktörer etablerar sig är störst om det råder överlönsamhet inom branschen. Detta brukar leda till att fler aktörer vill etablera sig, vilket i sin tur leder till högre konkurrens och förmodligen lägre lönsamhet. Om det är höga inträdeshinder, i form av bland annat juridiskt hinder, stordriftsfördelar och tidig etablering försvåras dock nyetableringen.
3. Hot från substitut är hotet från att nya produkter lanseras på marknaden som ersätter behovet och funktionen av ett företags produkt.
4. Köparnas förhandlingsstyrka påverkar konkurrenssituationen i branschen, i och med att köparna försöker pressa priser samt förhandla sig till bättre kvalitet och kvantitet. En köparens förhandlingsstyrka beror till stor del på hur priskänslig kunden är. Priskänsligheten är låg då produkter är standardiserade och odifferentierade. Även om kunderna är priskänsliga är priset inte den enda avgörande faktorn för deras förhandlingsstyrka, utan förhandlingsstyrkan beror också på kostnaden av att inte genomföra en affär. Detta påverkas av bland annat antalet säljare, inköpets volym och kostnaden från att ersätta en vara med en annan.
5. Säljarnas förhandlingsstyrka är i mångt och mycket en spegelbild av köparnas förhandlingsstyrka. Leverantörens förhandlingsstyrka beror, likt kundens, på leverantörens förmåga att förhandla priser, kvalitet och kvantitet. Exempel på att

leverantörens förhandlingsstyrka är stark är om leverantören är mäktig och förser en stor del av branschen med produkter och därav utgör en viktig del av kundens verksamhet (Nilsson, Isaksson & Martikainen, 2002).

3.2.3. Nyckeltalsanalys

Genom en nyckeltalsanalys är det lättare för en extern bedömare att skapa sig en bild av den ekonomiska situationen som skett historiskt och som i nuläget råder hos ett företag (Nilsson et al, 2002). En nyckeltalsanalys är också bra för att utvärdera en prestation hos ett enskilt företag och denna prestation kan sedan ställas i förhållande till branschens genomsnitt. Vid en nyckeltalsanalys är det viktigt att använda ett konsekvent beräkningssätt för nyckeltalen, därav är det bättre att beräkna siffror från resultat- och balansräkningen än att utgå från redan beräknade nyckeltal från externa rapporter (Carlsson, 2004). Enligt Hult (1998) är lönsamhet, effektivitet och finansiering de mest väsentliga nyckeltalen vid en företagsanalys. Jansson och Polesie (2006) anser att de mest väsentliga nyckeltalen är soliditet, räntabilitet på totalt kapital och räntabilitet på eget kapital. Författarna har utifrån denna information valt de mått som anses mest relevanta vid en analys av Rörvik Timber AB.

Vid beräkning av nyckeltal där värden från resultat- och balansräkning ingår skall företagsvärderare använda genomsnittsmetoden vid beräkning av nyckeltal. Att använda denna metod innebär att en genomsnittberäkning görs av både ingående- och utgående balans (Carlsson, 2004). Detta leder till att beräkningarna ger en mer rättvisade bild, då det speglar utvecklingen sett över hela året, jämfört med om beräkningen endast sker på balansdagen (Nilsson et al, 2002).

Nyckeltal relaterade till lönsamhet

Räntabilitet på eget kapital

Räntabilitet på eget kapital är det kanske vanligaste måttet för lönsamhet hos ett bolag och avspeglar lönsamheten för aktieägarna i bolaget. Måttet tar hänsyn till både verksamhetens avkastning och vilka val gällande finansieringspolitik företaget har gjort. Räntabilitet på eget kapital beräknas enligt nedan:

$$R_e = \frac{\text{Resultat efter finansiella intäkter och kostnader}}{\text{Genomsnittligt eget kapital}}$$

Räntabilitet på totalt kapital

Detta mått beskriver lönsamheten med hänsyn till företagets balansomslutning. Räntabilitet på totalt kapital visar den avkastning som tillgångarna genererat oberoende av hur de finansierats (Nilsson et al, 2002).

$$R_t = \frac{\text{Resultat efter finansiella poster + räntekostnader}}{\text{Genomsnittligt totalt kapital}}$$

Nyckeltal relaterade till effektivitet

Vinstmarginal

Vinstmarginalen visar den del av omsättningen som motsvarar ett företags vinst, när resultat mäts efter finansiella intäkter. Detta nyckeltal visar vinsten eller förlustens storlek per omsatt krona. Måttet ger en god indikation på hur intäkter och tillverkningskostnader från försäljningen utvecklas över åren (Carlsson, 2001).

$$VM = \frac{\text{Resultat efter finansiella intäkter}}{\text{Omsättning}}$$

Kapitalomsättningshastighet

Kapitalomsättningshastighetsmålet ger en bild av hur väl företaget använder sitt kapital i verksamheten. Målet visar hur omsättningen som varje investerad krona ger i avkastning. Ett högt värde på kapitalomsättningshastigheten innebär att det behövs relativt lite kapital för att åstadkomma en högre omsättning i företaget (Carlsson, 2001).

$$KOH = \frac{\text{Omsättning}}{\text{Genomsnittligt totalt kapital}}$$

Nyckeltal relaterade till finansiell ställning på lång sikt

Soliditet

Soliditet beskriver ett företags långsiktiga kapitalstruktur och avser andelen eget kapital i relation till det totala kapitalet. Soliditet kan också beskrivas som en förmåga att motstå förluster, eftersom förluster minskas mot eget kapital.

$$\text{Soliditet} = \frac{\text{Eget kapital}}{\text{Totalt kapital}}$$

Vilken soliditet ett företag skall ha beror praktiskt sett på hur marknadens konkurrenssituation och branschens konjunkturberoende ser ut. En för låg soliditet innebär att företag försvårar sin möjlighet att anskaffa främmande kapital (Carlsson 2001).

Skuldsättningsgrad

Skuldsättningsgraden visar, liksom soliditeten, företagets överlevnadsförmåga på lång sikt (Nilsson et al, 2002). I praktiken visar måttet hur stor del som företaget har lånat per egen krona (Carlsson 2001). Skuldsättningsgraden betecknar företagets totala skulder dividerat med företagets eget kapital det vill säga:

$$\text{Skuldsättningsgrad} = \frac{\text{Skulder}}{\text{Eget kapital}}$$

Nyckeltal relaterade till finansiell förmåga på kort sikt

Rörelsekapital

Genom att beräkna ett företags likviditet ges en god bild av hur företagets betalningsförmåga ser ut på kort sikt. En negativ betalningsförmåga är allvarligt ur företagets synvinkel eftersom det akut leder till att räkningar inte kan betalas. Företagets rörelsekapital beräknas enligt nedan: (Andersson, Klackenstam & Laurelii, 2000).

$$\text{Rörelsekapital} = \text{Omsättningstillgångar} - \text{Kortfristiga skulder}$$

Kassalikviditet

Kassalikviditeten är ett mått som visar hur bra ett företag är på att betala sina kortfristiga skulder. Normalt skall måttet vara över 100 % för att betalningsberedskapen skall vara god (Nilsson et al, 2002). Om kvoten är under 100 % och företaget har ett varulager som inte kan omsättas omgående måste ett företag antingen låna långfristigt eller avveckla anläggningstillgångar (Carlsson, 2001).

$$\text{Kassalikviditet} = \frac{\text{Omsättningstillgångar} - \text{varulager}}{\text{Kortfristiga skulder}}$$

Tillväxtrelaterade nyckeltal

Tillväxt indikerar på ett företags förmåga till förnyelse och konkurrenskraft. Det är därför ofta en målsättning i företaget att öka tillväxttakten jämfört med året innan. På en hårt konkurrensutsatt marknad är det ännu viktigare med ökad tillväxt. Tillväxt behöver dock inte innebära endast fördelar utan ett företag i kraftig tillväxt ställs även inför många nya typer av beslutssituationer: ett högre tempo i affärsmiljön och att utvärderingar av verksamheten kan komma i skymundan. För att analysera ett företags tillväxt är omsättningstillväxt ett bra mått (Carlsson, 2004).

$$\text{Omsättningstillväxt} = \frac{\text{Årets omsättning}}{\text{Föregående års omsättning}}$$

Omsättningstillväxten visar den procentuella försäljningsökningen för året jämfört med en tidigare period. Detta mått är viktigt att jämföra med den totala marknadstillväxten och konkurrenternas tillväxt för att säkerställa att företaget inte "halkar efter" (Carlsson, 2004). Det är vidare viktigt att undersöka om ett företag har vuxit organiskt eller genom förvärv, eftersom omsättningen jämförs över tid. Ett annat relevant nyckeltal att beräkna är omsättning per anställd, vilken lämpar sig bäst vid uppföljning av företaget över tid för att se eventuella avvikelser från tidigare år. Omsättning per anställd mäts genom att omsättningen sätts i relation till antalet anställda (Nilsson et al, 2002).

$$\text{Omsättning per anställd} = \frac{\text{Omsättning}}{\text{Antalet anställda}}$$

4. Företagsbeskrivning

Kapitlet inleds med en genomgång av Rörvik Timbers historiska utveckling. Därefter kommer företagets verksamhet att beskrivas som den ser ut idag följt av en sammanställning av de genomförda intervjuerna tillsammans med årsredovisningarna för Rörvik Timber.

4.1. Historisk utveckling under åren 1997 - 2008

1997

Rörvik Timber bildades 1997 då Rörviksgruppen AB delades upp i två fristående koncerner. De två nya koncernerna var Rörvik Timber med Rörviksgruppens affärsområde trä och R-vik Industrigrupp AB, numera Expanda AB, med affärsområde verkstad och möbeldesign. I samband med delningen slogs Rörvik Timber samman med Myresjö Trä AB, vilket bildade den nya koncernen Rörvik Timber AB med affärsområdet träförädling. I samband med detta noterades även koncernen på börsen (www.rtimber.se). Idag finns företaget representerat på Stockholmsbörsens Small Cap-lista (www.di.se).

1998

Under 1998 valde Rörvik Timber att begränsa investeringarna för sågproduktionen och fokus skulle istället inriktas mot investeringar för att öka vidareförädlingen mot konsument, där den största satsningen skulle ske hos Jabo Träprodukter i Tranemo. Företaget förvärvade också BJU i Rottne AB och syftet med förvärvet var att öka fokuseringen mot gör-det-själv-marknaden. Tillsammans med Jabo Träprodukter skulle denna fokusering fortsätta komma att öka. Rörvik Timber förvärvade även 25 % i Skandinavisk Trælastagentur A/S.

Under 1998 ökade Rörvik Timbers marginaler på grund av det ökade priset som företaget kunde ta ut mot konsumenterna. Tendensen var stark fram till hösten då priset återigen sjönk. Priset på råvaran minskade första halvåret men därefter ökade priset i och med ökad konkurrens då främst tyska sågverk började köpa timmer från södra Sverige. Även svåra väderleksförhållanden ökade priset på råvaran, eftersom den regniga hösten försvårade avverkningen av skog. Rörvik Timber ökade därför importen från Ryssland, vilken år 1998 uppgick till 15 % av Rörvik Timbers råvarubehov. På grund av en otillräcklig prisuppgång på trämarknaden, en försvårad höst och en förstärkning av den svenska kronan blev 1998 års resultat negativt (Rörvik Timber årsredovisning, 1998). Idag har Rörvik Timber dock valutasäkrat sin verksamhet för att minska att valutakursförändringar påverkar resultatet (Carlsson, 2008).

1999

Under 1999 bestämdes det att Rörvik Timbers verksamhet skulle organiseras i två olika affärsområden – Trävaror och komponenter, samt Konsumentprodukter. För att förstärka affärsområdet Trävaror förvärvades Söndra Trä AB i Stockaryd med dotterbolaget Söndra Sågverks AB, vilka var renodlade gransågverk. Under 1999 försökte Rörvik Timber ytterligare renodla sin verksamhet genom att sälja ut ett skogsinnehav om 800 hektar, samtidigt som företaget sålde ut det kraftvärmeverk som dessförinnan använts vid produktionen i bolagets anläggning i Boxholm. För att bli mer konkurrenskraftiga satsade Rörvik Timber på ökad produktutveckling och fler handelsvaror (Rörvik Timber årsredovisning, 1999).

År 1999 hade fokuseringen mot konsumentprodukter förbättrat Rörvik Timbers lönsamhet. Resultatet blev positivt men ändå sämre än förväntat i och med högre råvarupriser, eftersom råvarubrist rådde vilket föranledde att produktionen fick begränsas. Importen från Ryssland blev därför än mer betydande för Rörvikkoncernen. Även ökade strukturkostnader för samordning av inköp, transport och försäljning, i syfte att minska företagets framtida kostnader påverkade resultatet negativt. På grund av högkonjunktur i USA tog Rörvik Timber under hösten sikte mot USA-marknaden och även bortre Asien, där träprodukter exporterades till främst Japan (Rörvik Timber årsredovisning, 1999).

2000

År 2000 kan delas upp i två perioder. Det första halvåret uppvisade Rörvik Timber en god lönsamhet med ett bra pris på sina produkter. Priset på råvara var lågt och tillgången stor. Det andra halvåret präglades dock av en minskad efterfrågan på sågade trävaror vilket ledde till fallande priser. Den mycket svaga utvecklingen under andra halvåret innebar att Rörvik Timber började utveckla ett strukturprogram för att förbättra lönsamheten. Som ett led i detta förvärvades AB Burseryds Listfabrik för att stärka sortimentet som levereras till bygghandeln (Rörvik Timber årsredovisning, 2000).

2001

År 2001 stod det framarbetade strukturprogrammet klart och det föranledde att Söndra Trä AB i Stockaryd med dotterbolaget Söndra Sågverks AB avyttrades. I och med ökat och tydligare fokus mot konsumentmarknaden bytte Rörvik Timber namn till Jabo Träprodukter AB eftersom Jabo hade en starkare position på den då attraktiva byggmarknaden. I september förvärvar Ittur Industrier AB och AB Geijerträ 40 % i Rörvik Timber (Jabo) och Johan Hansen blir ny styrelseordförande. I december 2001 offentliggjordes även Rörvik Timbers styrelse att en ny strategi skulle implementeras vilket innebar en ökad fokusering på sågverksamheten och ett minskat fokus mot konsumentmarknaden. De gamla affärsområdena Trävaror och komponenter, samt Konsumentprodukter togs bort och ersattes av Timber respektive Wood Products. En del i den nya strategin är ett investeringsprogram som innebär att 40 miljoner skall investeras i affärsområdet Timber varje år i fyra år.

År 2001 var ett tufft år för Rörvik Timber (Jabo Träprodukter AB). Marknaden präglades av en osäker världsekonomi och en konsumtionsförsvagning blev följd. Generellt rådde det en otillfredsställande lönsamhet i träbranschen. Även för konsumentprodukter hade konkurrensen hårdnat i och med att fler bygghandelskedjor etablerade sig och enskilda byggvaruhandlare fick det allt svårare. För Rörvik Timbers del importerades år 2001, 25 % av den totala råvaruförbrukningen från Ryssland (Rörvik Timber bokslutskommuniké, 2001).

2002

I och med den nya strategin att fokus återigen skulle riktas på sågverksamheten togs det gamla namnet på koncernen, Rörvik Timber AB tillbaka. Andra väsentliga händelser under året är att Skandinavisk Trælastagentur A/S i Danmark förvärvades från att tidigare varit delägt av Rörvik Timber AB. Vidare förvärvade Ittur Industrier 20,73 % av kapitalet från AB Geijerträ. För att ytterligare förbättra affärsområdet Wood Products förvärvades 40 % av aktierna i Nordic Wood Treatment AB, vilka var inriktade på träimpregnering.

Under år 2002 ökade priset på träprodukter, samtidigt som Rörvik Timber efter strategiförändringen lyckades minska sina produktionskostnader. Trots nedläggning av två sågverk föregående år var sågproduktionen i nivå med 2001. Detta berodde på de stora

investeringar i produktivitetförbättringar som gjordes den senaste tiden (Rörvik Timber årsredovisning, 2002).

2003

För affärsområdet Timber hade priserna på träprodukter ökat med ungefär 4 % jämfört med föregående år, främst beroende på en ökad efterfrågan på sågade trävaror. Lagernivåerna hade dock ökat under året, vilket påverkat priserna negativt. För det andra affärsområdet Wood Products hade konkurrensen förstärkts och fortsatta etableringar av byggvaruhus skapade en allt hårdare prispres. Tryckimpregnerade produkter hade dock en stark utveckling, främst i Danmark. På grund av att efterfrågan under året varit god har såganläggningarna använts till fullo hos samtliga företag i branschen och därför blev också råvaran blivit dyrare. Importen från Ryssland fick således fortsatt ökad betydelse. Ökade priser på träprodukter samt effekter av åtgärdsprogram och investeringar ledde till att företaget år 2003 gjort en vinst (Rörvik Timber årsredovisning, 2003).

2004

Priserna och efterfrågan på sågade träprodukter blev något sämre än föregående år. Rörvik Timbers produktionseffektivitet ökade sedan 2002 samtidigt som konkurrensen om råvaror fortsatt hade hårdnat, vilket nödvändiggjorde importen än mer. För att effektivisera och förbättra råvaruanskaffningsprocessen samlade Rörvikkoncernen råvaruinköpen i en ny enhet, Rörvik Skog. I samband med detta infördes också en ny strategi vars innebörd var att anskaffningen av råvaror i fortsättningen väsentligt skall överskrida behovet av råvaror. Anledningen till detta var att säkerställa att råvara finns tillgängligt oavsett konjunkturläge. Med anledning av detta och vikten av att säkerställa den lokala anskaffningen i Östergötland och Södermanland förvärvade Rörvik Timber råvarubolaget Wijkströms Timber AB (Rörvik Timber årsredovisning, 2004).

2005

År 2005 kännetecknades av stormen Gudrun som i januari drabbade södra Sverige. För Rörvik Timbers del innebar detta ökade volymer på råvara till ett lägre pris. Följden av råvaruökningen ledde dock till ökade kostnader för transport och lagring. Sågverket hade därför under 2005 gått på maxfart och mycket råvaror exporterades. Importen från Ryssland fortsatte och detta har därefter i huvudsak exporterats till Tyskland och Österrike. Trots ett ökat utbud på träprodukter ökade efterfrågan successivt under året, delvis beroende på en arbetsmarknadskonflikt i Finland som innebar minskade volymer för finska konkurrerande sågverk. Trots den ökade efterfrågan hade priset på sågade produkter sjunkit, främst beroende på att den stormfällda skogen var av lägre kvalitet (Rörvik Timbers årsredovisning, 2005).

2006

I linje med Rörvik Timbers strategiska inriktning att fokusera på sågverksindustrin avyttrades JABO Wood Products vilka var verksamma inom affärsområdet Wood Products och tillhörande dotterbolagen Burseryds listfabrik och BJU i Rottne (Rörvik Timbers årsredovisning, 2006). Produktionsanläggningarna BJU i Rottne och Burseryds list kom dock fortsatt att ägas av Rörvik Timber. Motiveringen till försäljningen var förutom fokusering på sågverksindustrin att JABO hade huvudkontor i Tranemo där sågverken och tryckimpregneringen växte och krävde större ytor, vilka nu kunde frigöras (Pressmeddelande från Rörvik Timber AB, 2007-03-07). Istället förvärvade Rörvik Timber genom STA A/S inkråmet i det danska företaget Niels Ulrich Pedersen A/S som hade verksamhet inom handel av sågade trävaror och tryckimpregnerade produkter. STA bytte sedan namn till Niels Ulrich

Pedersen A/S. Samma år beslutas det att Rörvik Skog skulle bolagiseras. Denna bolagisering fick till följd att Rörvik Skog och Niels Ulrich Pedersen bildade ett nytt affärsområde – Råvara. Fortsatta investeringar gjordes för att producera större volymer, sänka kostnaderna och effektivisera anläggningarna. Beslut fattas också om att 300 miljoner kronor skall investeras för att öka kapaciteten ytterligare (Rörvik Timbers årsredovisning, 2006).

Efterfrågan på träprodukter fortsatte att öka under året, främst i Europa, Nordafrika och Asien. Dock hade exporten till USA minskat till följd av minskat bostadsbyggande. Utbudet av råvara var fortsatt god, mest beroende på omhändertagandet av den stormfällda skogen från föregående år (Rörvik Timbers årsredovisning, 2006).

2007

Rörvik Timber har fortsatt att investera med fokus på sågverksindustrin, i och med förvärvet av Wilhelmssons Trävaru AB (idag Rörvik Timber Lingham) samt att ett nytt sågverk planeras i Norrköping. I januari offentliggjordes också att en ny tryckimpregneringsanläggning skall etableras i Oskarshamn, för att ytterligare öka andelen tryckimpregnerade trävaror för export (Rörvik Timbers årsredovisning, 2007).

Efter ett par år med ökad efterfrågan hade Rörvik Timber för år 2007 redovisat det historiskt bästa resultatet, beroende på en mycket bra konjunktur med en fortsatt efterfrågan i Europa, Nordafrika och Asien. Efterfrågan på den Nordamerikanska marknaden minskade dock till följd av rådande kreditor. På grund av ytterligare en storm som drabbade Sverige och stora delar av Europa ökade utbudet på råvara återigen, vilket ledde till att även produktionen ökade i bland annat Sverige, Tyskland och Österrike. Dessa råvaror var likt råvarorna från stormen Gudrun av en sämre kvalitet. Under slutet av året mattades efterfrågan, vilket ledde till prisnedgång och lageruppbyggnad för träprodukter (Rörvik Timbers årsredovisning, 2007).

2008

Rörvik Timber har fortsatt att förvärva och år 2008 gjordes en avsiktsförklaring att förvärva Norsk Virke AS. Norsk Virke är ett råvarubolag som köper råvaror till bland annat Rörvik Timber, vilket företaget fortsatt kommer att göra (Pressmeddelande från Rörvik Timber AB, 2008-03-04).

År 2008 har fortsatt med svaga leveranser, vilket lett till att företaget byggt upp lagret och Rörvik Timber har vid den första delårsrapporten gått med förlust. (Rörvik Timbers delårsrapport januari – mars 2008, 2008).

4.2. Rörvik Timber idag

Rörvik Timber har efter många och stora investeringar skapat en modern maskinpark. Företagets ambition är att leverera träprodukter av rätt kvalitet och göra det på ett sätt som ger nöjda kunder. Genom att satsa på hög personalkompetens, kostnadsbesparingar, samordnande investeringar, effektiv hantering av biprodukter och en stor kapacitet vill företaget skapa sig en stark marknadsposition. De har också en strävan efter att genom miljömässiga och företagsekonomiska strategier delta i en strukturell förändring av sågverken i södra Sverige (www.rtimber.se).

4.2.1. Affärsidé

Rörvik Timber har som affärsidé att via ett seriöst marknadsarbete skapa lönsamhet hos både kunder och inom den egna verksamheten. Detta skall uppnås genom att Rörvikkoncernen skall vara den naturliga samarbetspartnern när träprodukter levereras till kund inom handels-, industri- och gör-det-självmarknaderna. De önskar tillgodose kundernas behov av service, ledtider, sortiment, leveranssäkerhet och produktkvalitet (Rörvik Timber årsredovisning, 2007).

4.2.2. Affärsområden

Rörvik Timbers organisation, vilken består av 572 stycken anställda, har förändrats en del sedan 1997. Produktionen sker idag vid tolv produktionsenheter i södra Sverige. Verksamheten har delats in i två olika affärsområden för att fungera optimalt: Timber och Råvara. Inom affärsområdet Timber finns två försäljningsbolag och sju sågverk tillsammans med två enheter för tryckimpregnering och enheter för byggnadslast, limfog och stallströ. Ett nytt sågverk planeras också i Norrköping. Affärsområdet Råvara består av Wijkström Timber AB och Rörvik skog AB samt det nyförvärvade Norsk Virke som alla anskaffar råvaror till de egna sågverken. Sågproduktionen under 2007 var 790 000 m³, vilket är den högsta produktionssiffran hitintills (Rörvik Timber årsredovisning, 2007).

Affärsområde Timber

Rörvik Timber Sales AB

Rörvik Timber Sales AB är sedan januari 2007 koncernens säljorganisation på samtliga marknader förutom den danska. Försäljningen från Rörvik Timbers nio enheter sker via detta bolag, exklusive försäljningen av biprodukter och råvara (trading) (Rörvik Timber Årsredovisning, 2007).

Niels Ulrich Pedersen A/S

Detta danska företag förvärvades av Rörvik Timber i augusti 2006. Verksamhetens inriktning är handel med sågade trävaror och tryckimpregnerade produkter i Danmark (Rörvik Timber årsredovisning, 2007).

Rörvik Timber Boxholm AB

Sågverket i Boxholm är inriktat på furuproduktion och hyvlade trävaror för impregnering och trädgård samt konstruktionsvirke för byggnationer och furuvaror för snickeri. Sågverket har funnits i Boxholm i över 200 år, men större delen av sågverket är dock nybyggt under 1990-talet. Produkterna exporteras främst till Europa och Nordafrika (Rörvik Timber årsredovisning, 2007).

Rörvik Timber Sandsjöfors AB

Produktionen i Sandsjöfors är inriktad mot konstruktionsvirke av klen grantimmer främst av konstruktions- och byggträ för gör-det-självmarknaden (Rörvik Timber, 2007). Huvudmarknaden är Sverige men export förekommer också (Rörvik Timber årsredovisning, 2007).

Rörvik Timber Myresjö AB

Sågverket i Myresjö är specialiserat på det grova grantimret och används framförallt för konstruktionsvirke till komponent- och hushållsindustrin (Rörvik Timber, 2007). Kunderna finns främst i Sverige men försäljning sker även till Holland, England och Tyskland (Rörvik Timber årsredovisning, 2007).

Rörvik Timber Rörvik AB

Sågverket i Rörvik är inriktat mot förädling av furutimmer. Produktionen är indelad på två områden. En av enheterna är inriktad mot trädgårdsprodukter. Dessa varor säljs både inom Sverige och utomlands. I den andra enheten inriktas furutimret mot snickeri och listproduktion. Huvudmarknader för detta område finns i Nordafrika, Mellanöstern och Nordeuropa (Rörvik Timber årsredovisning, 2007).

Rörvik Timber Tranemo AB

Sågverket i Tranemo producerar hyvlade trävaror utav skogens korta sortiment, så kallat kubbtimmer, avsedda för komponenter till industri eller byggträ för byggvaruhandeln (Rörvik Timber årsredovisning, 2007). I Tranemo finns en flexibel såganläggning och dimensionerna på den sågade varan kan därför specialanpassas för kunden. Förutom att företaget levererar till Sverige exporteras också varor till Storbritannien och Holland (Rörvik Timber, 2007).

Rörvik Timber Tvärskog AB

I Tvärskog inriktas verksamheten på fingerskarvning och produkter specialanpassade för kunden. Rörvik Timber Tvärskog har också en nisch där inriktning sker mot tryckimpregnerade containergolv ämnade för sjöfart. Av allt som produceras i Tvärskog exporteras 75 %, främst till Danmark och Storbritannien (Rörvik Timber, 2007).

Rörvik Timber Lingham AB

Sågverket i Lingham förvärvades under år 2007 (Rörvik Timber årsredovisning, 2007). I Lingham produceras konstruktionsvirke i gran och furu från det klenare timret för gör-det-självt-sektorn. Rörvik Timber Lingham är också utrustat med en anläggning för produktion av bränslepellets för att tillvarata alla de biprodukter som uppkommer vid förädling (Rörvik Timber, 2007).

Nordic Wood Treatment AB

Nordic Wood Treatment är inget sågverk, utan en egen enhet som saknar direkt koppling till sågverken (Erkenborn, 2008). Företagets verksamhet är inriktad mot tryckimpregnerat virke och kan producera med en kapacitet på 200 000 m³ per år, vilket gör verksamheten till en av Europas största. Verksamheten bedrivs i Åstorp och Tranemo och en ny anläggning i Oskarshamn beräknas vara klar under 2008. Nordic Wood Treatments viktigaste marknader är Sverige, Danmark, Holland och England (Rörvik Timber, 2007).

BJU i Rottne AB, AB Burseryds Listfabrik och Rörvik Swedfore AB

Likt Nordic Wood Treatment är dessa tre bolag inga sågverk. BJU i Rottne AB tillverkar limfogsskivor, vilka bland annat kan användas i möbelkomponenter. AB Burseryds listfabrik tillverkar lister för industrimarknaden och gör-det-självt-sektorn. Det sistnämnda företaget, Rörvik Swedfore AB, tar hand om stora delar av koncernens kutterspån från sågverket, vilket sedan bland annat levereras till svenska lantbruk i form av strö och spån (Rörvik Timber, 2007).

Affärsområde Råvara

Varje år avverkas 85 miljoner kubikmeter skog i Sverige och 50 % av de fällda träden används som sågtimmer. Rörvikkoncernens andel av dessa uppgår till 3 miljoner kubikmeter skog. Inom affärsområdet Råvara finns två stycken bolag: Rörvik Skog AB och Wijkströms Timber AB (Rörvik Timber, 2007). Enligt Carlsson kommer även det nyförvärvade företaget Norsk Virke att tillhöra affärsområdet Råvara.

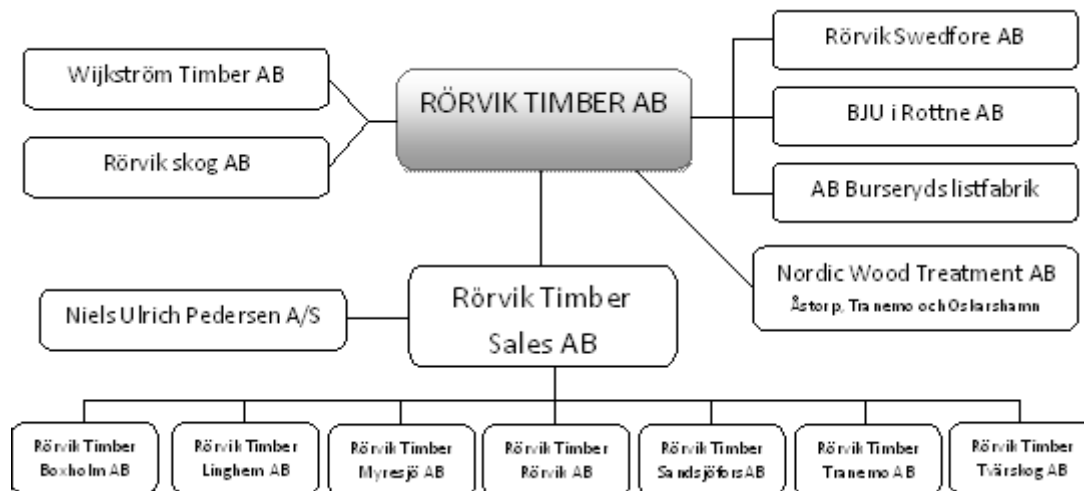
Rörvik Skog AB

Rörvik Skog har som uppgift att köpa råvara till koncernens alla sågverk och övriga verksamheter (Rörvik Timbers årsredovisning, 2007).

Wijkströms Timber AB

Wijkströms Timber köper och säljer timmer och massaved till industrier i Sverige och utomlands (Rörvik Timbers Årsredovisning, 2007). Dessa två bolag har i mars 2008 kompletteras med Norsk Virke som tidigare bland annat försett Rörvik Timber med råvara från främst de östra delarna av Norge (Pressmeddelande från Rörvik Timber AB, 2008-03-04).

Det bör tilläggas att ett ytterligare gransågverk planeras i Norrköping (Rörvik Timbers årsredovisning, 2007). Rörvikkoncernens alla bolag kan tydliggöras och sammanställas i nedanstående figur, observera dock att Norsk Virke, som förvärvades genom en avsiktsförklaring i mars 2008, inte är med.



Figur 5: Organisation Rörvik Timber

4.2.3. Ägarstruktur

Den 1 september 2001 förvärvar Ittur Industrier AB och AB Geijerträ 40 % av aktierna i Rörvik Timber AB. På bolagsstämman en månad senare väljs en ny styrelse och Ittur Industriars ägare Johan Hansen utses då till Rörviks Timbers styrelseordförande. Ungefär ett år senare köper Ittur Industrier AB Geijerträns andel. Idag äger Johan Hansen tillsammans med Ittur Industrier AB 73,0 % av rösterna i bolaget och 57,9 % av aktiekapitalet, följt av Wasatornet Holding AB som äger 10,8 % av rösterna och 8,5 % av aktiekapitalet (Rörvik Timber årsredovisning, 2007). Ittur Industrier AB är en av Sveriges trettio största privatägda industrikoncerner och koncernen ägs och kontrolleras fullt ut av Johan Hansen. Företaget är verksamt i många fler branscher, bland annat säkerhets, mode- och byggbranschen. Sammanlagt ägs 82 stycken bolag med verksamheter i Skandinavien, Europa och Afrika (Ittur Industrier, 2008).

4.2.4. Strategi

För att uppfylla de ovan beskrivna målen arbetar företaget aktivt med att öka förädlingsgraden i leveranserna och att utveckla sortiment och produkter i samarbete med kund. Förutom detta

vill Rörvikkoncernen vara en långsiktig partner för skogsägare och leverantörer. Vidare har företaget som strategi att verksamheten skall bedrivas inom främst Norden och norra Europa. Ökad tillväxt och konkurrenskraft skall ske främst genom investeringar, rationaliseringar och olika marknadssatsningar. För att säkerställa att de finansiella målen uppfylls skall verksamheten expanderas (Rörvik Timber årsredovisning, 2007).

Framtill år 2001 hade företagens fokusering varit riktad mot konsumentprodukter och sågverken saknade prioritet. I och med ägarförändringen, som skedde vid Ittur Industries inträde i bolaget, fick dock Rörvik Timber en ändrad strategi. Denna strategi medförde att företaget långsiktigt skulle göra en kraftfull fokusering på de tidigare ej prioriterade sågverken (Rörvik Timber årsredovisning, 2007). Denna strategiförändring skulle mer detaljerat innebära att förädlingen av träprodukter skall kännetecknas av enkelhet med så få produktsorter och trälängder som möjligt (Erkenborn, 2008). Enligt Rörvik Timber själva är denna strategi inte vanlig i andra konkurrerande verksamheter (Rörvik Timber årsredovisning, 2007). Peter Carlsson menar dock att denna strategi börjar bli vanligare hos större aktörer men att mindre aktörer fortfarande tvingas såga den råvara som de får tillgång till.

4.2.5. Bransch och omvärld

Som nämnts tidigare har marknaden för sågverken försämrats under andra hälften av 2007 och fram tills idag. Dessförinnan var marknaden mycket god på grund av en stor efterfrågan på Rörvik Timbers produkter i framförallt Kina där byggindustrin blomstrade. Den starka efterfrågan som då rådde ledde till en prisuppgång på exporterade träprodukter med mellan 15 och 20 % från årsskiftet 2007 till slutet på september samma år. Under det sista kvartalet 2007 vände dock priserna och följderna blev en kvartalsmässig nedgång på 7 % för det svenska exportindexet (Rörvik Timber årsredovisning, 2007). Enligt Rörvik Timbers delårsrapport för januari-mars 2008 framgår det att effekten har fortsatt in på detta år, då resultatet har varit negativt. Detta kan jämföras med samma period från föregående år då resultatet var ett av de bästa i företagens historia (Rörvik Timber delårsrapport januari – mars 2008). Carlsson hävdar att marknaden för sågade trävaror har stagnerat samtidigt som priset på råvara fortfarande ligger på en hög nivå.

Börje Arvidsson, verkställande direktör på Rörvik Timber Tranemo, anser att situationen för de svenska sågverken ser negativ ut för det kommande året. Vidare beskriver han sågbranschen som en mycket konjunkturutsatt bransch, vilket påverkar prisbildningen på såväl bolagets egna produkter som den använda råvaran. Han förklarar därefter att han tror att om det inte vore för de senaste årens förbättrade lönsamhet, hade många mindre skogsaktörer gått i konkurs eller blivit uppköpta.

Två stora hot mot branschen är i dagsläget att bostadsbyggandet i USA har dalat kraftigt och därmed efterfrågan på sågade trävaror. Detta menar Arvidsson bland annat bero på den kreditör som råder. Han jämför situationen i USA med den byggboom som rådde i Sverige på 90-talet och menar på att nybyggnadstakten i USA tidigare låg på en alltför hög nivå. Fortsättningsvis berättar Arvidsson att det under det senaste året har skett en stor utbudsökning hos samtliga bolag inom branschen. Detta beror framförallt på de stormar som drabbat såväl Norden som övriga Europa, vilka bidragit till att råvaruleverantörerna måste sälja av sin produkt i mycket snabb takt. I årsredovisningen för 2007 framgår det även att insektsangrepp har ökat till följd av den varmare vädret och de tidigare nämnda stormarna. Angrepp av dessa slag bidrar också till att leverantörerna måste sälja av sitt innehav vilket på så vis leder till ett större utbud för samtliga aktörer i branschen (Rörvik

Timber årsredovisning, 2007). Enligt Daniel Erkenborn har utbudsförändringen lett till att kundens möjlighet att förhandla om priser och sätta press på sågverksbolagen ökat och han menar vidare på att marknaden för sågade trävaror idag kan beskrivas som konsumentprisstyrd.

En annan effekt av den försämrade USA-marknaden är att den största landsaktören på marknaden för sågade produkter, Kanada, har varit tvungen att söka sig till andra marknader för att avsätta sina produkter. För Rörvik Timbers del innebär detta att konkurrensen har hårdnat vilket synts i framförallt Japan där Rörvik Timber förlorat stora marknadsandelar till kanadensiska aktörer. Arvidsson beskriver att anledningen till att de kanadensiska skogsföretagen lyckats med detta är att de har en större prispress mot sig, vilket gör att de därför tvingas konkurrera med lägre priser. Då kvaliteten på råvaran är i samma nivå som den svenska är det mycket svårt för Rörvik Timber och andra aktörer att konkurrera på samma villkor som de kanadensiska sågverken. En anledning till att kanadensiska sågverk kan ta ut lägre priser är att det ställs lägre krav på arbetsvillkor hos skogsarbetare i Kanada än vad det görs i Sverige. Arvidsson exemplifierar detta med att bolagen vid underproduktion snabbt kan friställa personal för att dra ned på kostnader utan att riskera sanktioner från arbetstagarorganisationer. I Sverige finns inte alls samma möjligheter till detta.

Ett annat och mer indirekt hot mot sågbranschen menar Arvidsson vara om priser på ersättningsprodukter till trä skulle gå ned. Han beskriver dessa produkter som stål, plast, betong och sten men han menar på att priserna för dessa produkter fortfarande är alltför ofördelaktiga för att kunden skall ändra sitt beteende och att trä fortfarande används inom vissa områden där substitut inte finns. Arvidsson ger inte någon utförlig förklaring till hur stora prisförändringar som behöver ske för att dessa material skall kunna komma att ersätta sågade trävaror. Carlsson menar att hotet från ersättningsprodukter finns men samtidigt tror han att priserna på dessa produkter kommer att vara fortsatt ofördelaktiga jämfört med trä som material. Han berättar att det för något år sedan såg lite annorlunda ut då priserna på sågade trävaror steg kraftigt vilket ledde till att vissa konkurrenter började fundera på vilka andra möjligheter som fanns till buds. Samtidigt är trä ett material som både är lättarbetat och relativt miljövänligt och Carlsson är övertygad om att materialet kommer att användas i samma omfattning som förut om inte mer.

Erkenborn beskriver sågverksbranschen som en kapitalintensiv bransch med stora inträdeskostnader för nya aktörer. Detta på grund av den teknologi som krävs för att konkurrera med övriga aktörer på marknaden. Enligt en artikel från Kungliga skogs- och lantbruksakademien (2007) blir sågverksföretagen allt större och mer specialiserade. Förutom detta spelar miljötillstånd en avgörande roll då sågverken utgör en mycket miljövådlig verksamhet främst i form av buller. Att reducera sådant buller är ytterligare en stor kostnad för potentiella nya aktörer menar Erkenborn. Även Rörviks befintliga sågverk påverkas dock av detta då myndigheterna med jämna mellanrum ställer nya kostsamma krav om sänkta bullernivåer (Carlsson, 2008).

Carlsson menar att hotet från nyetablering är i princip obefintligt. Han hävdar att det krävs en extrem kunskap samtidigt som inträdeskostnaderna är alltför höga. Samtidigt ses inte sågbranschen som den mest lönsamma branschen av omgivningens ögon och investerare väljer därav andra branscher att investera pengar i. Istället tror Carlsson att en konsolidering kommer att ske i branschen då mindre sågverk köps upp av större.

Såväl Erkenborn som Arvidsson menar på att det finns en annan springande faktor som avgör om ett företag skall kunna lyckas i sågbranschen eller inte och det är tillgång till råvara. Denna faktor gör att det kommer bli svårt för länder utan skog och därav många låglöneländer att konkurrera med dagens aktörer. Rörvik Timber har därför inte ambitionen att expandera verksamheten utomlands. Arvidsson menar att det är relativt billigt att transportera den färdiga varan då denna är mer effektiv att transportera, utifrån en logistisk synvinkel med dess stapelbara form, jämfört med de runda stockarna som utgör råvara till produkten.

Vad Arvidsson däremot tror kan komma att hända är att Ryssland, som tidigare sålt råvara istället för sågad produkt, börjar utveckla sin sågverksamhet. Arvidsson tillägger också att detta kan leda till ett indirekt hot mot Rörvikkoncernen då ryska företag själva kan komma att producera sågade och förädlade trävaror för internationell försäljning. Enligt en artikel från ATL (2008) kan de ryska tullarna innebära att de svenska skogsägarna får bättre för betalt för sin skog. Enligt Carlsson kommer Rörvik att försöka säkerställa råvarutillförseln genom att göra en avsiktsförklaring att förvärva Norsk Virke.

4.2.6. Råvara och produkt

Råvaran köps in främst från Småland, Östergötland och Västergötland i och med att sågverken befinner sig där. Rörvik Timber anser att råvaran inte ska behöva transporteras längre än tio mil från skog till såg, beroende på främst transportkostnader. Av råvarutillförseln står skogskoncernen Södra för en väldigt stor del, via företags många men till volymen väldigt små medlemmar. Rörvik Timber köper sällan av skogsägare direkt utan via de skogsorganisationer som verkar lokalt. Råvaruvolymen som köps in ska alltid vara mer än vad sågverken använder. Detta för att sågverken skall vara så effektiva som möjligt och aldrig vara ur bruk på grund av råvarubrist. Wijkströms Timber har sedan som uppgift att handla med den överblivna råvaran. Både priset på råvaran och de förädlade produkterna bestäms av det rådande världsmarknadspriset (Carlsson, 2008).

Erkenborn menar att Ittur Industriers inträde i bolaget har bidragit till en kraftig fokusering på att tydliggöra verksamheten inom Rörvikkoncernen. Detta exemplifierar han med att bolaget numera satsar på att tillverka färre produkter i respektive sågverk och att de ställtider som uppstår när produktionen skall ställas om till en ny produkt på så vis kan minskas. Carlsson exemplifierar detta då sågverken tidigare kunde förädla furu på förmiddagen och gran på eftermiddagen. Den tid det tar att ställa om produktionen ger upphov till stora enhetskostnader då ingenting produceras. I årsredovisningen framgår det att specialiseringen hänför sig till råvarans storlek och träslag. Följden har inneburit en mer effektiv verksamhet och målet det skall leda till ökad lönsamhet. Förutom färre produkter väljer företaget även att fokusera på färre marknader och kunder för att närma sig konsumenten mer (Rörvik Timber årsredovisning, 2007). Carlsson menar att produkten framförallt är konstruktionsvirke till byggindustrin. Detta innebär att företaget påverkas påtagligt av de förändringar som sker i bostadsbyggandet i världen.

För att lyckas med rationaliseringar av ovan nämnda slag krävs stora investeringar i ny teknologi. Erkenborn menar att Rörvik Timber har gjort relativt stora maskinparksinvesteringar under den senaste tiden. Detta exemplifierar han med de investeringar som företaget bland annat har gjort i Boxholm, där företaget satsat på en automatisk sorteringsmaskin samt en automatisk kvalitetsavläsningsmaskin.

Erkenborn hävdar att teknologiskiften hos sågverksbolagen kan bli dyra och att detta kan drabba mindre familjeägda sågverk som har svårt att skaffa fram det kapital som erfordras för att följa med den utveckling som sker. Exempelvis menar han att det idag finns teknologi som tillåter att stockar i olika dimensioner kan hanteras utan att sågen behöver ställas om, det vill säga att sågen själv kan läsa av vilken som är den optimala plankstorleken för respektive stock. Erkenborn ser här en fördel med att Rörvikkoncernen ägs av det kapitalstarka Ittur Industrier då denna teknik kräver mycket kapital. Carlsson menar att Ittur Industriers kapitalbas visserligen är en fördel men att den främsta fördelen ligger i Johan Hansens starka personlighet och tydliga vision och strategi för bolagets utveckling. Detta får även stöd av Erkenborn som menar att Johan Hansen är en mycket engagerad och arbetssam styrelseordförande med full inblick i verksamheten. Tillsammans med Johan Hansens vision menar Carlsson att ett stort kapital är av stor vikt för att tillhandahålla ny teknologi för att få ned de enhetskostnader per styck som är viktiga för att uppnå lönsamhet. Stordrift och effektivisering är den främsta vägen för att uppnå dessa fördelar. Carlsson exemplifierar detta med de nya sågverken i Tyskland som idag sågar en takt som skiljer sig markant från många svenska sågverk.

Sedan Ittur Industrier trädde in som huvudägare i verksamheten 2001 har de årliga investeringarna haft ett genomsnitt på drygt 60 miljoner medan investeringarna för år 2007 uppgick till över 120 miljoner. Målet är att investeringarna skall summeras till 300 MKR under perioden 2008-2010 (Rörvik Timber årsredovisning, 2007). Samtidigt menar Erkenborn att investeringsplanerna kan minska till följd av sämre tider för sågbranschen. Problematiken med detta är dock att det tar relativt lång tid att genomföra dessa typer av förändringar på grund av leverantörernas fulla orderböcker. Såväl Erkenborn som Arvidsson menar på att förutsättningarna för sågbranschen förändras mycket snabbt. Senast våren 2007 hade företaget helt andra möjligheter än vad bolaget har idag. Detta beror främst på den låga efterfrågan i USA på grund av den rådande kreditorn samt det stora utbud av råvara som idag finns i många länder på grund av de stormar som drabbat Europa och Norden. Följden har blivit ett sänkt pris på de produkter som Rörvik Timber tillverkar och en lagerökning inom företaget. Erkenborn menar att sågverken i dagsläget verkar på en konsumentprisstyrd marknad där konsumenterna har en stor makt att bestämma över priset på Rörvik Timbers produkter. Under den senaste konjunktturnedgången har priset på produkterna minskat. Vidare berättar Erkenborn att konsumenterna fortfarande väntar på att priset skall stanna av och de därför ännu inte köper på sig några större lager i dagsläget. Han menar även att stordriftsfördelar får en viktig roll då detta leder till att de stora fasta kostnaderna kan fördelas på en högre produktion och leda till lägre kostnader och större marginaler. Detta får även starkt stöd av Carlsson. Ittur Industriers ambition är att volymfördelar skall kunna uppnås inom koncernen, framförallt genom ett mer renodlat fokus på färre produkter per sågverk och kortare ställtider. Vidare menar Erkenborn att färre produkter leder till ett mindre lager och således mindre kapitalbindning.

4.2.7. Personal

Erkenborn menar att bakgrund och personlighet är de viktigaste egenskaperna som eftersträvas hos nyanställd personal. Till viss del saknar han dock en branschspecifik utbildning inom sågbranschen. Han poängterar dock att personal som härstammar från andra yrkeskategorier ofta fungerar alldeles utmärkt i arbetet på sågverket. Han menar därför att speciell utbildning mot sågverk inte betonas i någon jättestor omfattning. Personalen utbildas istället internt på de områden där detta behövs. Detta sker bland annat genom att utbildningar tillhandahålls från företagets maskinleverantörer samt att interna kvalitetsutbildningar

genomförs. I företagets årsredovisning framgår det att personalen får kontinuerlig utbildning inom ledarskap, kvalitet, miljö och brandskydd för att tillskansa sig behövlig kunskap. Vid sidan om detta har utbildningar inom marknadsföring, ekonomi och försäljning genomförts till delar av personalstyrkan. Dessa utbildningar har genomförts såväl internt som externt. Utbildningar har också genomförts för att personalen skall kunna förstå den programvara som implementerats genom den nya tekniken. Då Rörvik Timbers sågverksamhet innebär branschspecifika faror för de anställda genomförs även utbildningar för att personalen skall kunna hantera dessa faror bättre. Förutom en viss fara i arbetet riskerar även personalen arbetsskador på grund av arbetets ofta stillasittande karaktär då det ofta handlar om kontroll- och övervakningsarbete. Detta försöker företaget undvika genom att erbjuda hälsokontroller samt träning till de anställda. Erkenborn hävdar dock att branschen inte är en utbildningsintensiv bransch i jämförelse med andra branscher. Hans generella uppfattning är att företaget inte skiljer sig jämfört med andra aktörer på marknaden vad gäller synen på personalen och dess bakgrund.

4.2.8. Konkurrenter

Inom Sverige konkurrerar Rörvik Timber främst med andra sågverk. Börje Arvidsson belyser dock att många av de mindre företagen kan komma att få det svårt i framtiden då teknologiskiften inom branschen kräver mycket kapital. Detta får även stöd av Daniel Erkenborn. Arvidsson menar att de största direkta konkurrenterna är Södra och Vida och deras sågverksamhet. Arvidsson betonar dock att dessa företag nischar sig något annorlunda. Ett aktuellt exempel på en direkt konkurrenssituation är i Norrköping där både Rörvik Timber och Holmen planerar att starta upp sågverksamhet. Indirekt konkurrerar Rörvik Timber även med andra aktörer inom skogsindustrin eftersom samtliga aktörer måste samsas om samma råvara. Arvidsson anser att det företag som bäst kan jämföras med Rörvik Timber är Bergs Timber. Författarna kommer därför senare att beskriva och analysera Bergs Timber för att sätta Rörvik Timber i relation till en konkurrent. Carlsson tillägger också att bolaget konkurrerar på världsmarknaden med aktörer från bland annat Ryssland, Tyskland, Kanada och Finland. Anledningen till detta är att fraktkostnaden för produkten fortfarande är förhållandevis låg.

Enligt Börje Arvidsson har Rörvikkoncernen få specifika fördelar gentemot övriga svenska aktörer. En fördel är dock att produktionen är väldigt enkel. Den svenska skogen ger också en fördel mot flertalet utländska aktörer eftersom råvaran generellt sett anses hålla en hög kvalitet. Detta leder dock till att inköpspriset på svensk råvara internationellt sett också anses högt.

En annan fördel som Arvidsson lyfter fram är att Rörvik Timber alltid köper på sig ungefär dubbelt så mycket råvara än vad som behövs i den egna produktionen. De varor som då inte används inom den direkta produktionen kan då istället användas till företagets tradingverksamhet. Carlsson berättar att fördelen med att köpa in betydligt mer råvara än vad företaget gör av med hänför sig till att produktionen aldrig får stanna av på grund av råvarubrist. Om detta sker kommer enhetskostnaderna per styck att öka och marginalerna utebli.

Daniel Erkenborn ser ytterligare en styrka i Rörvik Timbers verksamhet och det är den tydliga strategi som bolaget tillämpar när det gäller hur bolaget skall växa ytterligare på marknaden. Erkenborn är osäker på hur det ser ut hos övriga aktörer inom sågbranschen men menar att

denna form av fokusering är unikt för Rörvik jämfört med ett flertal andra företag där han tidigare har arbetat.

Slutligen ser Arvidsson en fördel med det samarbete som Rörvik Timber har med energibolaget Eon. Detta innebär en form av utbyte där Rörvik Timber säljer de restprodukter som bildas vid tillverkningsprocessen för att Eon skall kunna använda detta till att producera billig energi till bolaget. Arvidsson menar att företaget idag är ensamt om denna typ av samarbete på den svenska marknaden.

4.2.9. Miljö

Rörvik Timber bedriver en verksamhet med stor miljöpåverkan i form av utsläpp i mark och vatten samt hög bullernivå gentemot närområdet till sågverken. Bolaget har dock viljan att integrera miljöarbete i varje medarbetares arbete. De senaste åren har bolaget stärkt sin miljöprofil genom att införa PEFC-certifiering på samtliga sågverk som ingår i koncernen (Rörvik Timber årsredovisning, 2007) vilket innebär att varan lättare kan spåras bakåt i samtliga led till den ursprungliga råvaran (Erkenborn, 2008). Förutom denna åtgärd återbeskogas mycket av den skog som avverkas för att upprätthålla en hållbar utveckling. Vidare har investeringar genomförts för att minska det buller och de utsläpp som uppstår i produktionen. Att bolaget lyckats minska utsläppen har lett till att verksamheten vid samtliga sågverk är certifierad enligt ISO 14001.

Carlsson styrker fram att bolaget är certifierade i alla verksamheter och att företaget använder sig av leverantörer som också är certifierade. Vidare menar han att Rörvik Timber alltid har arbetat aktivt med miljöfrågor historiskt.

4.3. Presentation av Bergs Timber

För att åskådliggöra Rörvik Timbers verksamhet och dess utveckling än mer kommer en jämförelse med en av Rörvik Timbers konkurrenter att göras. Valet föll på Bergs Timber i och med att verksamheten enligt Erkenborn liknar den som Rörvik Timber bedriver samtidigt som information om bolaget är lätt att få tag på då bolaget är noterat på börsen. Bergs Timber är i storlek sett betydligt mindre än Rörvik Timber vilket dock är av liten betydelse på grund av bolagets sammanfallande verksamheter. Anledningen till att ingen jämförelse görs med Södra och Vida är att Södra är en skogskoncern verksamt inom en mängd olika segment och dess sågverksamhet är således mycket svår att urskilja i siffror från koncernens övriga verksamheter. Att Vida inte har använts som jämförelseobjekt beror framförallt på att årsredovisningar inte finns tillgängliga efter 2005 vilket omöjliggör en jämförelse mellan bolaget och Rörvikkoncernen för de senaste två åren.

Bergs Timber producerar gran- och furuvaror med fokus på kundanpassning vid sina tre sågverksanläggningar i Mörlunda, Orrefors och Järforsen. Sågproduktionen uppgår till 350 000 m³ och av trävarorna exporteras 80 % främst till Storbritannien, Holland, Danmark och Tyskland, Belgien, Irland och Mellanöstern. Produktionen sker i Östergötland och Småland och råvarorna köps främst in i närområdet. Det ska tilläggas att Bergs Timber har brutet räkenskapsår, vilket innebär att exempelvis årsredovisning för 2006 har räkenskapsår den 1 september 2006 till den 31 augusti 2007.

4.3.1. Bergs Timbers historiska utveckling från 1998 - 2006

Under 1998 påverkades Bergs Timbers resultat av de rådande höga råvarupriserna samtidigt som priserna på de egna produkterna i form av sågade trävaror var försämrade. Detta bidrog till att resultatet för året blev negativt (Bergs Timber årsredovisning, 1998). Under 1999 blev priset på råvara lägre, medan priset på sågade trävaror sänktes marginellt. Följden blev ett svagt positivt resultat trots att bolagets bränslekostnader ökade. (Bergs Timber årsredovisning, 1999). År 2000 kännetecknades av råvarubrist. Detta tillsammans med en prisnedgång på sågade trävaror påverkade resultatet negativt. Samtidigt upprätthölls resultatet på grund av fallet i den svenska kronan vilket gynnade koncernen. Trots detta blev resultatet för året negativt (Bergs Timber årsredovisning, 2000).

Under 2001 fortsatte den dåliga lönsamheten men i slutet av året ökade efterfrågan på Bergs Timbers produkter. Vidare kunde bolaget ta ut högre priser mot kund samtidigt som råvarupriserna blev något lägre. Resultatet för året blev trots förbättringen under slutet av året negativt (Bergs Timber årsredovisning, 2001). År 2002 fortsatte priserna på sågade trävaror att förbättras och dess biprodukter i form av spån och bränsleflis. Försäkringskostnader, reparationer och lön till anställda fick dock utslag på resultatet. Avyttringar av maskiner gynnar resultatet som för året blev positivt (Bergs Timber årsredovisning, 2002).

År 2003 steg priset på såväl energi som råvara vilket påverkade resultatet negativt. Även försäljningen minskade vilket ledde till ett negativt resultat för året (Bergs Timber årsredovisning, 2003). Under 2004 föll priset på sågade och förädlade trävaror, vilket återigen föranledde ett negativt resultat (Bergs Timber årsredovisning, 2004). År 2005 förbättrades dock marknaden för sågade trävaror. Råvarupriset var lågt och resultatet för året blev starkt positivt (Bergs Timber årsredovisning, 2005). Under 2006 steg försäljningspriserna på sågade trävaror ytterligare. Priset på råvara ökade också men inte i samma omfattning. Samtidigt skedde en produktivitetsförbättring inom bolaget vilket sänkte kostnaderna. Resultatet för året blev starkt positivt (Bergs Timber årsredovisning, 2006).

5. Analys

I analyskapitlet kommer författarna att analysera det insamlade materialet från empirikapitlet med utgångspunkt i den referensram som presenterats i teorikapitlet.

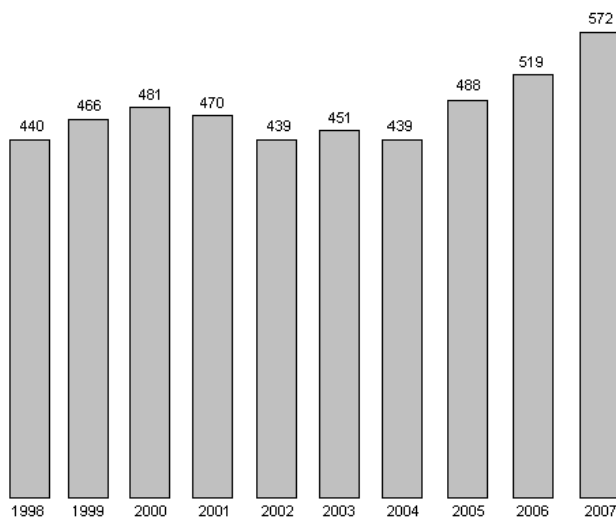
Trekantsmodellen och fyrkantsmodellen har fokus mot det beskrivna företaget och lägger ingen vikt på omvärlden och företagets intressenter. Därför kommer författarna utöver trekants- och fyrkantsmodellen att använda andra modeller för företagsanalys för att identifiera bransch- och omvärldsfaktorer som påverkar Rörvik Timber.

5.1. Trekantsmodellen

I och med att Trekantsmodellen och Fyrkantsmodellen fokuserar mer mot beskrivandet av en verksamhet än mot en värdering, har författarna valt att tillämpa denna modell då den stämmer väl in på problemformuleringen. Rörvik har växt till ett stort företag med 572 stycken anställda och företaget har många olika produkter på olika enheter. Författarna har använt sig av trekantsmodellen för att försöka reducera och strukturera Rörvik Timbers verksamhet. Fyrkantsmodellen har använts för att ytterligare tydliggöra bolagets finansiella utveckling.

5.1.1. Subjekt

Subjekt beskriver Rörvikskoncernens personal. Under år 1998 hade Rörvikskoncernen ett medeltal anställda på 440 personer. Hur antalet anställda sedan har fördelat sig fram tills idag tydliggörs i diagrammet nedan.

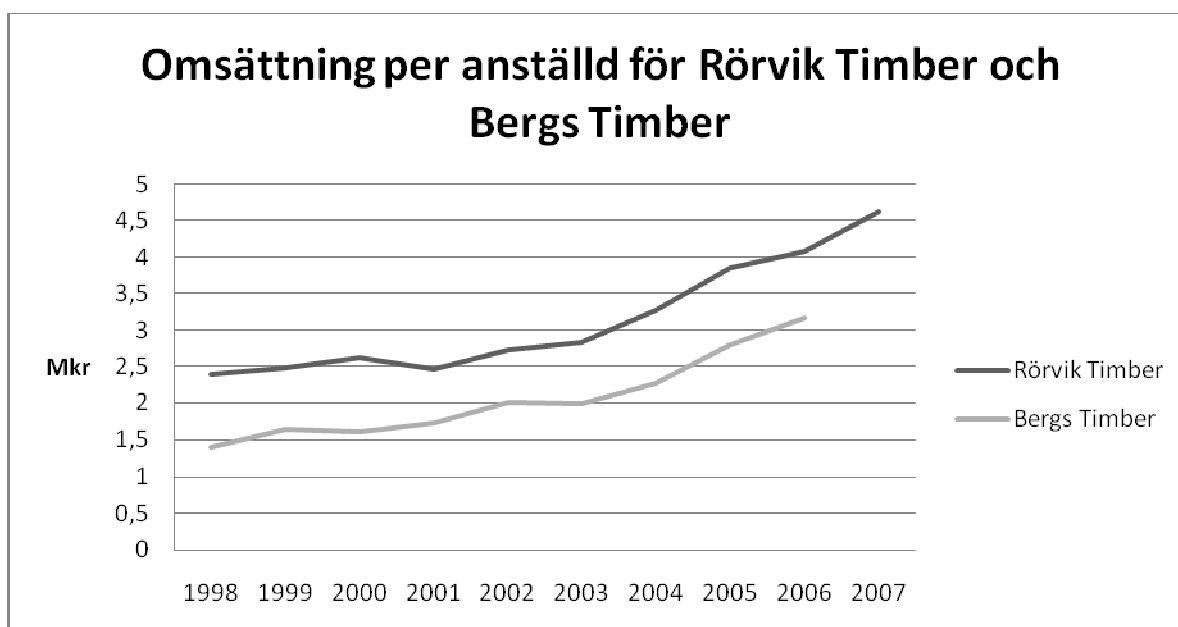


Tabell 1: Antalet anställda fördelat över åren 1998-2007

Mellan 1998 och 2004 höll sig antalet anställda relativt oförändrat. En liten uppgång skedde mellan 1998 och 2000 för att sedan följas av en smärre nedgång fram tills 2004 med undantag från 2003. År 2005 inträffade stormen Gudrun vilket gjorde att utbudet på timmer ökade och såväl produktionen. Detta ledde i sin tur till att medeltalet anställda ökade med 49 personer jämfört med medeltalet anställda föregående år. År 2006 och 2007 kännetecknades även de av ökad produktion till följd av genomförda investeringar. Medeltalet anställda ökade med 31 personer från 2005 och 2006. Mellan 2007 och 2006 ökade medeltalet anställda med ytterligare 53 personer. År 2007 hade medeltalet anställda växt till 572 stycken. Detta innebär

en ökning med 30 % av personalstyrkan sedan 1998 vilket ger en indikation om att företaget är i tillväxt. En stor del av ökningen kan dock förklaras av de många förvärv som genomförts under åren.

Ökningen på 30 % sedan 1998 är dock blygsam vid en jämförelse med hur omsättningen har ökat under samma period. Omsättningen ökade med hela 151 % mellan 1998 och 2007. Detta innebär således att omsättningen per anställd har ökat markant. Under 1998 uppgick omsättningen per anställd till 2,39 Mkr. Under 2007 uppmättes omsättningen per anställd till hela 4,62 Mkr vilket nästan är en fördubbling av värdet över en tioårsperiod. Detta är en indikation på att Rörvikskoncernen lyckats mycket väl med de effektiviseringsåtgärder som vidtagits under de senaste åren. Samtidigt har även konkurrenten Bergs Timber haft en liknande utveckling. Omsättning per anställd för Bergs Timber har utvecklats från 1,39 Mkr under 1998 till 3,16 Mkr under 2006. Denna utveckling innebär en dryg fördubbling av värdet över en nioårsperiod. Detta indikerar om att effektivitetsutvecklingen i branschen har varit god under de senaste åren. Omsättningen per anställd illustreras i nedanstående diagram.



Tabell 2: Omsättningen per anställd

”Personalen är vår viktigaste resurs” är en vanligt förekommande mening i Rörvik Timbers årsredovisningar. Samtidigt menar Daniel Erkenborn att Rörvikskoncernens syn på sin personal troligen inte skiljer sig nämnvärt åt från andra aktörer i branschen. Erkenborns menar också att branschen inte är utbildningsintensiv i jämförelse med andra branscher. I årsredovisningen lyfter dock bolaget fram att de gärna satsar resurser på sin personal. Dessa resurser märks framförallt i form av utbildningar inom ledarskap, kvalitet, miljö och brandskydd. Vid sidan av detta har även utbildningar getts inom försäljning och marknadsföring till en del av personalen. På ekonomområdet har utbildningar genomförts inom de datasystem som används i företaget. Carlsson menar också på att ägaren själv, Johan Hansen, kan ses som en stor resurs för bolaget på grund av sin starka personlighet och mycket stora engagemang för verksamheten.

5.1.2. Objekt

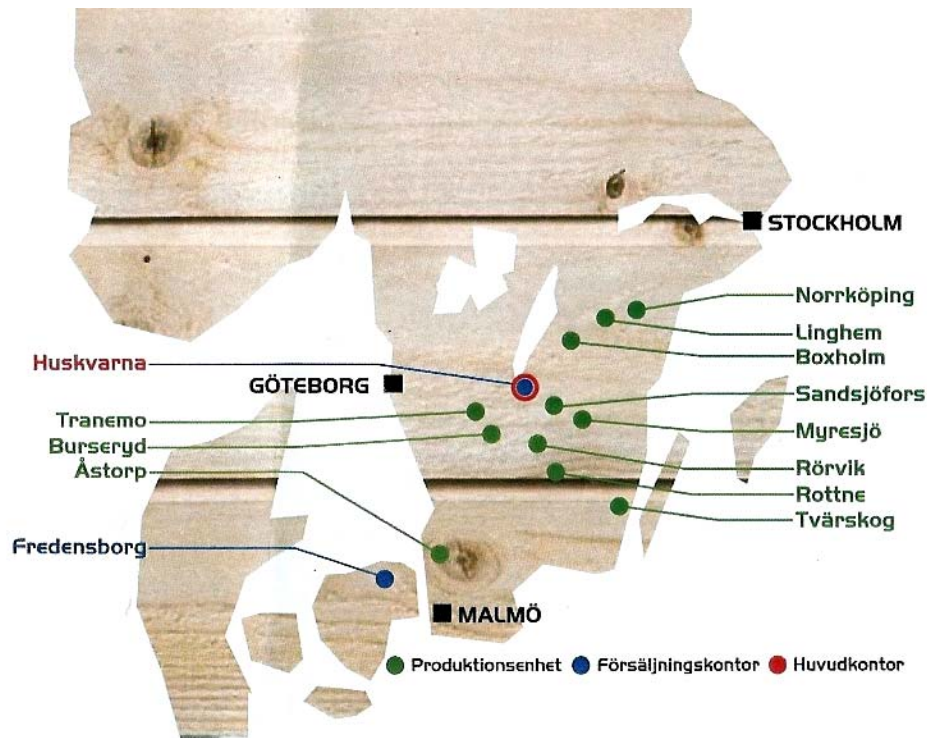
Objektet i trekantsmodellen visar ett företags produkter, tjänster och produktionsanläggningar. Det är företagets karaktär på verksamheten som avgör om objektet är av större eller mindre betydelse. Rörvik Timber är ett tillverkande företag, som är mycket beroende av produktionsanläggningar i form av främst sågverken för att producera träprodukter. Även tryckimpregneringsanläggningarna i Tranemo och Åstorp är viktiga. För Rörvik Timbers del är därmed objektet enligt trekantsmodellen av en stor betydelse.

Rörvik Timber har växt sig relativt stort de senaste åren och vid en närmare analys av den historiska utvecklingen visar det sig att företaget under senare delen av 90-talet var inriktade på affärsområdena trävaror och komponenter. Företagets fokus var vidare inriktat på gör-det-själv-marknaden och sågverken hade inte en prioriterad roll. Det har fram till idag skett förändringar men den största förändringen skedde 2001 då de nya ägarna Ittur Industrier och AB Geijerträ kom in i bilden. Ittur Industrier förvärvade året efter AB Geijerträns andel i bolaget. Ittur Industriers ägare Johan Hansen och numera arbetande styrelseordförande på Rörvik Timber bestämde sig för att lägga om verksamheten. Detta har inneburit att sågverken idag står i främsta rummet och Rörvik Timbers målsättning är att förenkla verksamheten för att på så vis minska kostnaderna. Förenklingen innebär att endast hantera en sorts råvara per såg och att tillverka färre produktvarianter, allt för att minska den ställtid som annars uppkommer vid omställning av produktionen. Vidare är Ittur Industrier väldigt kapitalstarkt och detta har varit en orsak till att Rörvik Timber under de senaste åren gjort en rad olika förvärv.

Rörvik Timbers är uppdelat i två olika affärsområden. I affärsområdet Timber finns det sju sågverk på olika platser i södra Sverige. Gemensamt för dessa är att försäljningen centraliserats via bolagen Rörvik Timber Sales AB och Niels Ulrich Pedersen A/S. Utöver detta finns två enheter varav den ena arbetar med tryckimpregnering och den andra arbetar med byggnadslast, limfog och stallströ.

Rörvik Timbers andra affärsområde är Råvara som består av två bolag som köper in alla råvaror till Rörvik Timbers sågverk. Det förekommer också handel av råvara i detta affärsområde. Det är vidare tänkt att Norsk Virke ska tillhöra affärsområdet Råvara.

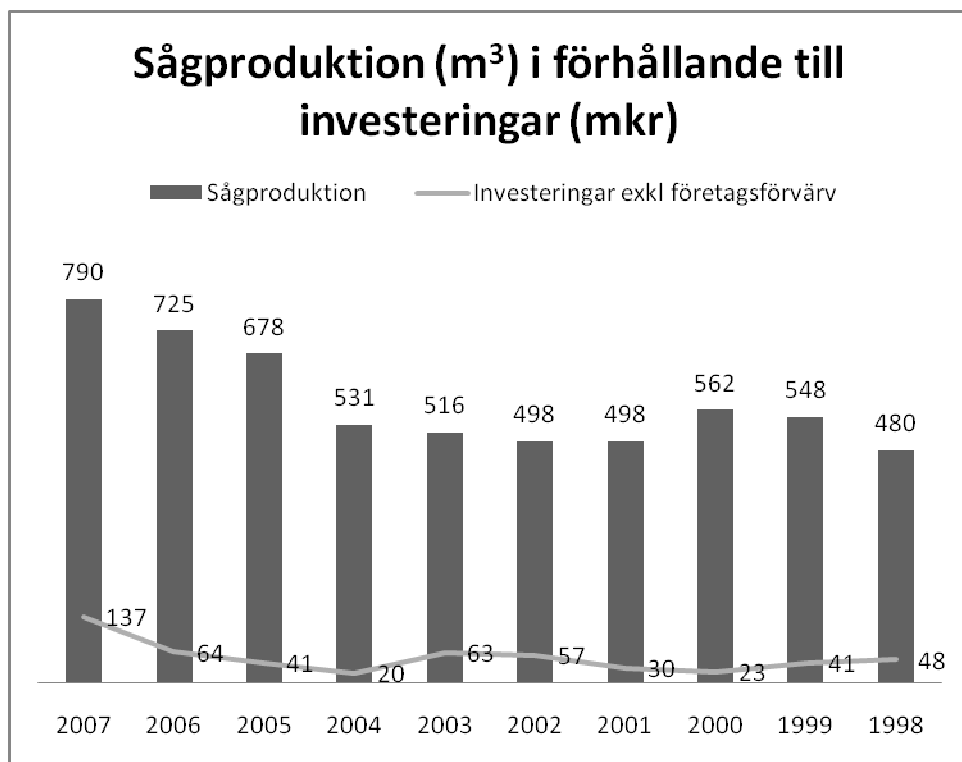
Inom affärssegmentet Timber är de sju sågverken uppbyggda geografiskt för att effektivare ta tillvara på råvarorna och optimera produktionen vid sågverken. I Småland finns ett furusågverk (Rörvik), ett gransågverk (Myresjö) och ett klentimmersågverk (Sandsjöfors). I Östergötland är sågverken tänkta att vara uppbyggda på samma sätt med ett furusågverk (Boxholm) och ett klentimmersågverk (Linghem). Ett projekt att etablera ett nytt gransågverk i Norrköping planeras också. Utöver dessa sågverk är Rörvik Timber Tranemo specialiserat på korta trälängder och Rörvik Timber Tvärskog är specialiserat på fingerskarvat konstruktionsvirke. Sågverken och Rörvik Timbers övriga enheter (bortsett från Norsk Virke) är fördelade geografiskt enligt figuren nedan:



Figur 6: Rörvik Timbers enheter

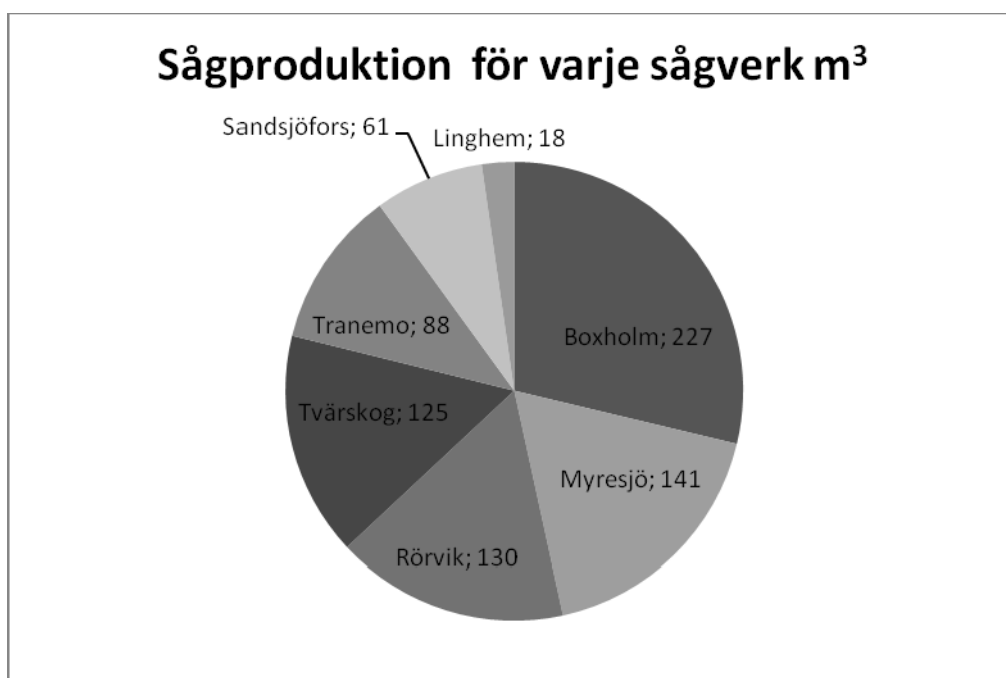
Sågverken är placerade i södra Sverige och större delen av råvaran köps också därifrån. Detta beror på att Rörvik Timber vill ha så låga transportkostnader som möjligt, samt att den svenska skogen håller en god kvalitet jämfört med många andra länders. Den råvara som köps in skall vidare alltid uppgå till dubbelt så mycket än vad som behövs i den egna produktionen, för att sågverken aldrig skall stå stilla. Den råvara som inte används i produktionen sedan säljs vidare. När råvaran förädlas blir en stor del av råvaran biprodukter. För att bättre resursanvända dessa biprodukter har ett samarbete med Eon startats där restprodukterna från produktion säljs till Eon. Eon i sin tur använder restprodukterna för att producera energi, vilken Rörvik Timber sedan köper tillbaka. Detta är ett ovanligt samarbete inom sågbranschen men det är av ett stort värde för Rörvikkoncernen då de för sågverken så stora energikostnaderna kan minskas.

Sågverken kan sägas utgöra Rörvik Timbers kärnverksamhet och är de därmed mycket betydelsefulla. Stora investeringar görs därför i sågverken för att skapa en möjlighet att producera större volymer, effektivisera anläggningarna och sänka kostnaderna. Erkenborn förklarar att produktionen även blir mer effektiv genom Rörvik Timbers koncept om ett minskat antal produkter och endast ett träslag per såg. Därmed minskar ställtider som uppstår när produktionen skall ställas om en till en ny produkt eller ett nytt träslag. Sågproduktionen och investeringar bortsett från förvärv tydliggörs i tabellen nedan. Rörvik Timber har under 2007 investerat mycket mer än tidigare i de egna sågverken. I takt med ökade investeringar kan det i diagrammet också utläsas att sågproduktionen har ökat.



Tabell 3: Sågproduktion i förhållande till investeringar

Av Rörvik Timbers totala produktion på 790 000 m³ är fördelningen av produktionen mellan de olika sågverken illustrerade enligt nedan. Det är de tre sågverken med furu- och gransågning i Boxholm, Rörvik och Myresjö som har mest produktion men Rörvik Timber producerar också mycket av fingerskarvat konstruktionsvirke (Tvärskog). Sågverket i Boxholm är en av södra Sveriges största och stora investeringar har gjorts i sågverket. Det skall tilläggas att eftersom Rörvik Timber Lingham förvärvades under hösten 2007 är endast de 18 000 m³ vilka producerats mellan september och årsskiftet medtagna i diagrammet.



Tabell 4: Sågproduktion för varje sågverk

Sågverken har som nämnts stor betydelse för Rörvik Timber. En annan verksamhetsgren som utvecklats väl är Nordic Wood Treatment, som är verksamma inom tryckimpregnering. Idag har Rörvik Timber en av Europas största anläggning inom tryckimpregnering. För att ytterligare öka produktionen av tryckimpregnerade trävaror står en ny anläggning i Oskarshamn klar år 2008.

För att öka lönsamheten sker all försäljning i Rörvik Timber genom bolagen Rörvik Timber Sales AB och Niels Ulrich Pedersen A/S. Dessa bolag sköter försäljningen runt om i världen. På den svenska marknaden är kunderna främst husföretag som exempelvis Myresjöhus och Trivselhus. För att illustrera Rörvik Timbers försäljningsområde visas nedan en karta för de länder dit Rörvik Timber säljer varor.



Figur 7: Rörvik Timber försäljningsmarknader

5.1.3. Finans med hjälp av fyrkantsmodellen

Nedan följer en beskrivning av Rörvik Timbers finansiella utveckling fram tills idag. För att underlätta förståelsen för de finansiella talens bakomliggande faktorer, kommer författarna att ge en sammanställning av årets händelser.

1998

1998 var ett dåligt år för Rörvik Timber som uppvisade ett resultat (årets resultat) på -9,5 Mkr, vilket kan jämföras med årets resultat från föregående år som uppgick till -4,1 Mkr. Det negativa resultatet förklaras av bolagets ledning som en följd av den starka kronan och en otillräcklig prisuppgång på företagets produkter, framförallt på furu. Vidare kunde bolaget inte upprätthålla så hög produktion som efterfrågats vilket var en följd av en ökad efterfrågan på timmer från tyska sågverk. Priset på sågade trävaror ökade visserligen under årets andra hälft men motsvarande ökning skedde även på råvarupriset.

Förutom ett negativt resultat uppvisade bolaget även en negativ vinstmarginal på 0,14 %. Kapitalomsättningshastigheten uppgick till 1,54 och räntabiliteten på det totala kapitalet uppgick således till svaga 0,22 %. Räntabilitet på eget kapital (avkastningen till ägarna) blev för året negativt och uppgick till -5,3 %. Omsättningen under året uppgick till 1051 Mkr vilket var en minskning gentemot föregående år med 2,56 %. Soliditeten för året uppgick till 32,1

medan skuldsättningsgraden uppgick till 2,12. Betalningsförmågan på kort sikt i form av rörelsekapital och kassalikviditet uppgick till 201,6 Mkr respektive 0,85.

1999

Under 1999 genomförde Rörvik Timber vissa strukturförändringar i och med köpet av Söndra Sågverk. Detta medförde en rationalisering på inköps-, transport- och försäljningsområdet på Småländska Högländet. På grund av detta uppvisade koncernen ett lägre resultat för året än vad som förväntats. Förutom kostnaderna för strukturförändringen inverkade även högre råvarupriser och lägre priser på flis på koncernens resultat. Inte heller har produktionen kunnat hållas på den nivå som eftersträvats på grund av råvarubrist på många håll vilket även det haft inverkan på resultatet.

Resultatet för året blev dock svagt positivt och uppgick till 1,9 Mkr, att jämföra med tidigare års negativa resultat på -9,5 Mkr. Vinstmarginalen för året uppgick till 1,5 % och kapitalomsättningshastigheten till 1,64 ggr. Räntabilitet på totalt kapital uppgick därför till 2,46 %. Avkastningen till ägarna blev inte lika bra och uppgick endast till 1,32 %. Omsättningen för året uppgick till 1154 Mkr vilket var en ökning med 9,8 % gentemot året tidigare. Betalningsförmåga på lång sikt i form av soliditet uppgick till 30,6 och en minskning kan således konstateras gentemot föregående år. Skuldsättningsgraden ökade till 2,27. Rörelsekapitalet uppgick till 245,2 Mkr det vill säga en ökning mot året innan. Kassalikviditeten uppgick till 1,01 vilket var en ökning från tidigare års 0,85.

2000

Under årets första halvår ökade resultatet väsentligt gentemot föregående år. Det skall dock tilläggas att resultatet tidigare låg på en låg nivå. Efterfrågan på sågade trävaror ökade såväl i Sverige, på grund av det ökade bostadsbyggandet och ökade intresset inom gör-det-självmarknaden, men även på de utomeuropeiska marknaderna i USA och Japan. Tillgången och priset på råvara har varit fördelaktigt samtidigt som priset på sågade trävaror stigit något. Det andra kvartalet såg situationen dock något annorlunda ut och efterfrågan sjönk samtidigt som ogynnsamma väderförhållanden bidrog till lägre produktion och därav högre kostnader.

Resultatet för helåret uppgick till 1,4 Mkr vilket var en minskning mot tidigare års 1,8 Mkr. Vinstmarginalen sänktes även den något till 1,37 %. Kapitalomsättningshastigheten ökade dock till 1,73 vilket gjorde att räntabiliteten på totalt kapital uppgick till 2,37 % det vill säga något lägre än tidigare år. Avkastningen till ägarna uppgick till 0,90 % vilket var en försämring sedan året innan. Omsättningen för året ökade dock till 1255 Mkr vilket innebar en tillväxt på 8,75 % sedan året innan. Soliditeten höll sig i princip oförändrad sedan året innan och uppgick till 30,4. Samma sak gällde skuldsättningsgraden vilket steg marginellt till 2,29. Rörelsekapitalet förblev nästintill oförändrat med en marginell minskning till 242,2 Mkr. Kassalikviditeten sänktes till 0,8 från tidigare års 1,01.

2001

Detta år präglades av en osäker världsekonomi och följden blev en konsumtionsförsvagning. Träbranschen präglades detta år av en otillfredsställande lönsamhet och till följd av detta blev resultatet för året negativt och uppgick till -21,6 Mkr. Detta är det sämsta resultatet hittills för de undersökta åren. Vinstmarginalen sjönk till -1,41 % medan kapitalomsättningshastigheten sänktes marginellt till 1,69 ggr. Räntabilitet på totalt kapital uppgick till -2,38 %. Avkastningen till ägarna uppgick till -14,3 % vilket är det sämsta värdet för de undersökta åren.

Omsättningen sänktes till 1156 Mkr. Detta innebar en omsättningstillväxt på -7,89 %. Soliditeten ökade dock för året och uppgick till 31,4. Skuldsättningsgraden förbättrades till 2,18. Rörelsekapitalet uppgick till 192,4 Mkr, en minskning mot föregående år, och kassalikviditeten förblev i princip oförändrad och uppgick till 0,78.

2002

Under 2002 har Rörvik Timber lyckats implementera en bättre metod för råvaruanskaffning. Detta har bidragit till att råvarutillgången har varit god vilket lett till att produktionsanläggningarna inom koncernen har kunnat köras på full kapacitet. En effektivare planering och ett bättre samarbete med bolagets leverantörer har också bidragit till sänkta kostnader.

Årets resultat för Rörvik Timber uppgick -5,9 Mkr. Detta kan jämföras med föregående års resultat som uppgick till -21,6 Mkr. Vinstmarginalen blev dock positiv för året och uppgick till 0,75 %. Kapitalomsättningshastigheten stärktes också till 1,78 vilket är det hittills högsta värdet i undersökningen. Räntabilitet på totalt kapital ökade från föregående års negativa värde och uppgick till 1,34 %. Avkastningen till ägarna blev dock negativ och hamnade på värdet -3,74 %. Omsättningen uppgick till 1199 Mkr för året vilket var en ökning med 3,72 % gentemot 2001. Jämfört med år 2000 har omsättningen dock sjunkit. Soliditeten sänktes för första gången till under trettio procentenheter och uppgick till 27,6. Även skuldsättningsgraden försämrades markant och uppgick till 2,63. Finansiell förmåga på kort sikt i form av rörelsekapital ökade och uppgick till 225,7 Mkr. Kassalikviditeten höll sig oförändrad och uppgick till 0,78.

2003

Under 2003 börjar effekterna synas av det åtgärdsprogram som Rörvikkoncernen införde i samband med Ittur Industriers inträde i bolaget under 2001. Resultatet blev således positivt och uppgick till 7,6 Mkr. Detta kan jämföras med tidigare års resultat på -5,9 Mkr. Branschen kännetecknas dock av en hög konkurrens samtidigt som råvarupriserna är höga vilket leder till låga marginaler. Vinstmarginalen uppgick dock till 2,22 % vilket var bäst hittills för de undersökta åren och att jämföra med tidigare års 0,75 %. Kapitalomsättningshastigheten höll sig relativt oförändrad och uppgick till 1,73 ggr, det vill säga en marginell minskning från tidigare års 1,78. Räntabiliteten på det totala kapitalet ökade till 3,84 % och innebar det bästa värdet hittills av de undersökta åren. Avkastningen till ägarna blev något högre och uppgick till 5,86 % vilket även det var en ökning mot åren innan.

Omsättningen för året uppgick till 1278 Mkr vilket innebar en ökning med 6,59 % gentemot föregående år. Soliditeten sänktes dock något gentemot året innan och uppgick till 26,2. Skuldsättningen ökade från tidigare års 2,63 och uppgick till 2,82. Rörelsekapitalet uppgick till 258,1 Mkr vilket kan jämföras med tidigare års 225,7. Kassalikviditeten ökade marginellt till 0,82.

2004

Under 2004 har priset på råvara ökat. Detta är en följd av ökad konkurrens i branschen men prisökningen har inte resulterat i samma ökning i priset på sågade och förädlade trävaror. Resultatet för året uppgick till 1,0 Mkr vilket är att jämföra med tidigare års resultat på 7,6 Mkr. Vinstmarginalen sjönk till 1,01 % medan kapitalomsättningshastigheten dock steg till det hittills högsta värdet under de undersökta åren med ett värde på 1,83 ggr. Räntabiliteten på det totala kapitalet uppgick till 1,85 % vilket var en minskning gentemot föregående års 3,84 %. Avkastningen till ägarna blev knappt obefintlig och uppgick till 0,01 %.

Årets omsättning uppgick till 1434 Mkr. Omsättningstillväxten för året uppgick till hela 12,2 %. Soliditeten ökade något till 26,6 och skuldsättningsgraden minskade även den något till 2,76. Företagets finansiella möjligheter på kort sikt i form av rörelsekapital och kassalikviditet uppgick till 229,9 Mkr och 0,43. Kassalikviditeten har således sjunkit markant och nästan halverats mot året innan.

2005

Under 2005 ändrade Rörvik Timber sina redovisningsprinciper i och med övergången till IFRS-regelverket. Detta har medfört att värdena i resultat- och balansräkning kan skilja sig åt jämfört med 2004. Detta framgår tydligt då Årets resultat för 2004 uppgick till 2,4 Mkr enligt årsredovisningen för 2005 som följer IFRS principer medan resultatet endast uppgick till 1,0 Mkr enligt årsredovisningen för 2004 vilken inte följer IFRS regelverk.

År 2005 kännetecknades av den kraftiga storm som drabbade Sverige. Stormen medförde att utbudet av råvara ökade markant vilket också ledde till lägre priser och en större produktion. Som en följd av det stora utbudet har dock frakt- och lagringskostnader ökat. Under året har efterfrågan på sågade och förädlade trävaror ökat och en stor del av denna ökning har uppkommit från den amerikanska marknaden.

Resultatet för året uppgick till 42,6 Mkr. Vinstmarginalen uppgick till hela 4,0 % och kapitalomsättningshastigheten ökade till 2,15 ggr. Räntabiliteten på det totala kapitalet uppgick till 8,6 % och avkastningen till ägarna uppgick till 26,7 %. Årets omsättning uppgick till 1879 Mkr vilket var en ökning från året innan. Soliditeten uppgick till 24,5 medan skuldsättningen uppgick till 3,12. Rörelsekapitalet uppgick till 49,6 Mkr och kassalikviditeten ökade marginellt till 0,45.

2006

Efterfrågan på sågade trävaror har fortsatt att öka under 2006 och efterfrågeökningen för Rörvikkoncernens del hänför sig framförallt till Europa, Nordafrika och Asien. Exporten till USA har dock minskat till följd av minskat bostadsbyggande. Utbudet av råvara har varit fortsatt hög mest beroende på omhändertagandet av den stormfällda skogen föregående år. Detta har lett till att resultatet för året uppgick till 65,2 Mkr vilket kan jämföras med resultatet från tidigare år på 42,6 Mkr. Vinstmarginalen förbättrades till 5,12 % i jämförelse med 4,0 % för året innan. Kapitalomsättningshastigheten minskade till 1,93 ggr. Räntabiliteten på det totala kapitalet uppgick dock till 9,88 % vilket är det bästa uppmätta värdet inom de undersökta åren. Avkastningen till ägarna i form av räntabilitet på eget kapital uppgick till hela 32,7 % vilket även det innebär det högsta uppmätta värdet sedan studien påbörjades.

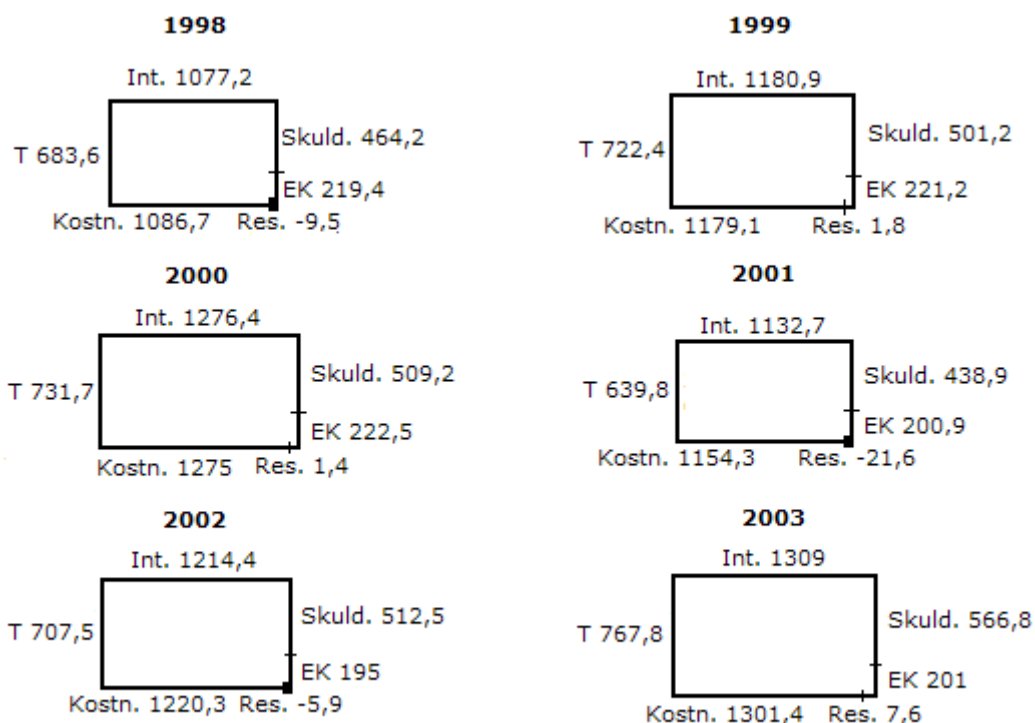
Årets omsättning ökade till 2113 Mkr, det vill säga en ökning med 12,5 % gentemot året innan. Soliditeten steg till 26,4 medan skuldsättningsgraden sänktes till 2,78. Rörelsekapitalet ökade markant till 160 Mkr medan kassalikviditeten även den ökade till 0,63.

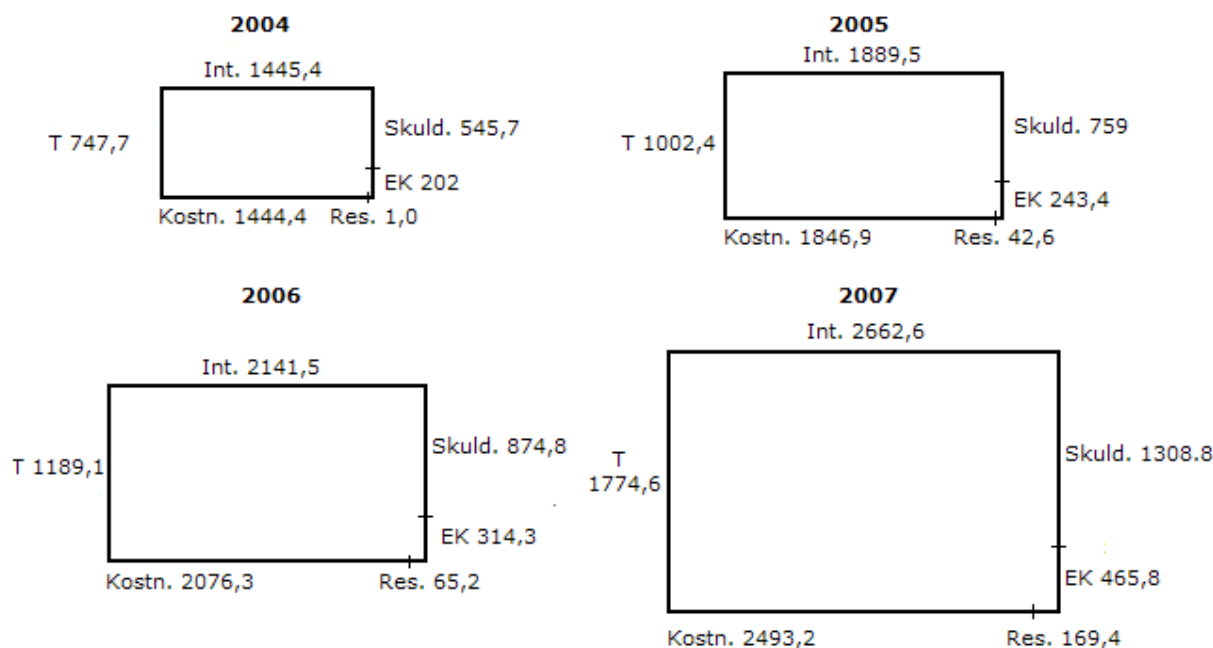
2007

2007 kännetecknades av kraftig efterfrågan på sågade och förädlade trävaror. Efterfrågan var stor från bland annat Asien, Europa och Nordafrika medan den minskade något i USA till följd av det låga bostadsbyggandet. Under året gynnades resultatet av en kraftig prisuppgång på sågade varor. I slutet av året började dock en avmattning att ske vilket innebar sjunkande priser.

Resultatet för året uppgick till 169,4 Mkr vilket är en mycket stor ökning jämfört med föregående år. Resultatet är också det överlägset bästa i koncernens historia. Vinstmarginalen dubblerades nästan och uppgick till 10,1 %. Kapitalomsättningshastigheten sänktes dock till 1,78 att jämföra med föregående års 1,93 ggr. Räntabiliteten på det totala kapitalet ökade dock markant till följd av den kraftiga ökningen av vinstmarginalen och uppgick till 18,0 %. Avkastningen till ägarna blev strålande 60,7 %.

Årets omsättning steg kraftigt och uppgick till 2642 Mkr. Detta var en ökning med hela 25 % gentemot föregående år. Soliditeten höll sig relativt oförändrad och stannade på 26,2. Skuldsättningen uppgick till 2,81 vilket var en liten ökning gentemot året innan. Den finansiella förmågan på kort sikt i form av rörelsekapital och kassalikviditet uppgick till 379 Mkr respektive 0,55. Detta innebär således en kraftig ökning av rörelsekapitalet och en relativt stor sänkning av kassalikviditeten. Nedan tydliggörs Rörvik Timbers utveckling genom illustrerade fyrkanter. Samtliga fyrkanter är skalenliga.





Tabell 5: Finansiell ställning utifrån fyrkantsmodellen för Rörvik Timber.

5.1.4. Finansiell översikt för Bergs Timber

1998

I Bergs Timbers årsredovisning framgår det att 1998 kännetecknats av höga råvarupriser samtidigt som priset på bolagets sågade produkter varit lågt. Dessa faktorer har gjort att resultatet uppgick till -1,3 Mkr.

Förutom ett negativt resultat uppvisade bolaget en vinstmarginal på -0,7 % och en kapitalomsättningshastighet på 1,25 ggr. Avkastningen på det totala kapitalet uppgick till -0,9 %. Avkastningen till ägarna uppgick under året till 1,98 %. Omsättningen stannade på 191,3 Mkr. Finansiell styrka på lång sikt i form av soliditet och skuldsättningsgrad uppgick till 71,6 respektive 0,4. Rörelsekapitalet för året uppgick till 54,1 Mkr medan kassalikviditeten uppgick till 1,1 (Bergs Timber årsredovisning, 1998).

1999

Under 1999 föll priset på råvara samtidigt som priset på sågade trävaror föll marginellt. Även bränslekostnaderna steg vilket gav upphov till högre transportkostnader. Koncernen påverkades även negativt på grund av kursförluster i koncernvalutan euro. Trots detta visade Bergs Timber upp ett positivt resultat på 2,6 Mkr.

Vinstmarginalen för året uppgick till 2,1 % och kapitalomsättningshastigheten ökade till 1,51 att jämföra med tidigare års värde 1,25. Räntabiliteten på totalt kapital uppgick till 3,2 % medan avkastningen till ägarna uppgick till 2,74 %. Omsättningen ökade kraftigt gentemot föregående år och uppgick till 270,8 Mkr. Detta var en ökning med hela 41,6 %. Soliditeten sänktes markant till 62,1 att jämföra med tidigare års 71,6. Skuldsättningsgraden steg till 0,61. Betalningsförmåga på kort sikt i form av rörelsekapital och kassalikviditet uppgick till 81,6

Mkr respektive 1,2 vilket var en förbättring gentemot året innan (Bergs Timber årsredovisning, 1999).

2000

Under året påverkades Bergs Timber negativt av den rådande råvarubristen. Samtidigt inträffade en mindre prisnedgång på sågade trävaror vilket också påverkat koncernen ur en negativ synvinkel. Fallet i den svenska kronan som skett under året bidrog dock till att upprätthålla resultatet som dock blev negativt och uppgick till -4,1 Mkr. Vinstmarginalen för året försämrades gentemot föregående år och uppgick till -1,6 %. Även kapitalomsättningshastigheten förändrades och uppgick till 1,27 ggr. Räntabiliteten på det totala kapitalet för året landade på -2,0 % medan avkastningen till ägarna försämrades till -5,38 %. Omsättningen backade med 5,5 % och uppgick till 255,9 Mkr. Soliditeten försämrades gentemot året innan och uppgick till 57,9 %. Skuldsättningsgraden stannade på 0,73. Rörelsekapital höll sig i princip oförändrat mot föregående år och uppgick till 82,1 Mkr. Kassalikviditeten förbättrades dock och uppgick till 1,4 (Bergs Timber årsredovisning, 2000).

2001

År 2001 innebar en fortsatt dålig efterfrågan för Bergs Timbers produkter. Resultatet har dock gynnats av lägre råvarupriser men resultatet för året blev negativt och uppgick till -3,0 Mkr.

Såväl vinstmarginal som kapitalomsättningshastighet förbättrades något gentemot året innan. Vinstmarginalen uppgick till -0,6 % och kapitalomsättningshastigheten uppgick till 1,32 ggr. Avkastningen på totalt kapital uppgick till -0,8 % och avkastningen till ägarna uppgick till -3,61 % vilket var en liten förbättring gentemot året innan. Omsättningen ökade till 264,7 Mkr vilket var en ökning med 3,4 %. Betalningsförmåga på lång sikt i form av soliditet minskade gentemot föregående år och uppgick till 53,9. Skuldsättningsgraden uppgick till 0,86. Rörelsekapitalet sjönk marginellt mot föregående år och uppgick till 79 Mkr. Kassalikviditeten höll sig oförändrad och uppgick återigen till 1,4 (Bergs Timber årsredovisning, 2001).

2002

Under år 2002 förbättrades priserna på sågade trävaror och biprodukter som spån och bränsleflis. Kostnader i form av försäkringar, reparationer och lön till anställda belastade dock resultatet. Under året har en del av maskinparken sålts av vilket varit positivt. Resultatet för året uppgick till 4,3 Mkr.

Vinstmarginalen steg till ett positivt värde och uppgick till 2,8 %. Kapitalomsättningshastigheten förbättrades till 1,42. Räntabiliteten på det totala kapitalet uppgick till 4,0 vilket är det bästa värdet för de undersökta åren hittills. Avkastningen till ägarna uppgick till 5,21 % vilket även det var det högsta uppmätta värdet hitintills. Omsättningen steg med 9,2 % gentemot året innan och uppgick till 289,1 Mkr. Soliditeten förbättrades till 57 medan skuldsättningsgraden uppgick till 0,75. Rörelsekapitalet sänktes till 65,5 Mkr medan kassalikviditeten försämrades till 0,9 (Bergs Timber årsredovisning, 2002).

2003

Under detta år ökade priset på råvara och energi vilket belastade resultatet. Samtidigt har intäkterna från försäljningen minskat. Resultatet för året uppgick till -0,2 vilket var en minskning mot föregående års 4,3 Mkr.

Vinstmarginalen blev svagt positiv och uppgick till 0,2 %. Kapitalomsättningshastigheten sjönk gentemot året innan och uppgick till 1,3 ggr. Avkastningen på totalt kapital uppgick till 0,3 % medan avkastningen till ägarna slutade på -1,42 %. Omsättningen landade på 281 Mkr vilket var en minskning med 2,8 % gentemot året innan. Finansiell styrka på lång sikt i form av soliditet sänktes markant till 50,1 från tidigare års 57 och skuldsättningsgraden försämrades till 0,99. Rörelsekapitalet försämrades till 59,4 Mkr och kassalikviditeten sänktes markant till 0,6 (Bergs Timber årsredovisning, 2003).

2004

Under 2004 försämrades priset på sågade och förädlade trävaror vilket ledde till ett negativt resultat på -2,7 Mkr för Bergs Timber. Vinstmarginalen höll sig oförändrad medan kapitalomsättningshastigheten försämrades till 1,17 ggr. Effekten av detta blev att avkastning på totalt kapital sjönk till 0,3 %. Avkastningen till ägarna uppgick till -2,88 %. Omsättningen under året ökade till 374,3 Mkr. Denna ökning som uppgick till 33,2 % gentemot året innan kan bland annat hänföras till förvärvet av Orrefors Sågverks AB vilket bidrog med en omsättningsökning på 82 Mkr för perioden. Soliditeten för Bergs Timber sjönk kraftigt under året och uppgick till 34,7 vilket kan jämföras med 71,6 sju år tidigare. Skuldsättningsgraden uppgick till rekordhöga 1,89. Rörelsekapitalet ökade till 94,2 Mkr medan kassalikviditeten minskade till 0,3 (Bergs Timber årsredovisning, 2004).

2005

Under 2005 ändrade Berg Timber sina redovisningsprinciper i och med övergången till IFRS-regelverket. Detta har medfört att värdena i resultat- och balansräkning kan skilja sig åt jämfört med 2004.

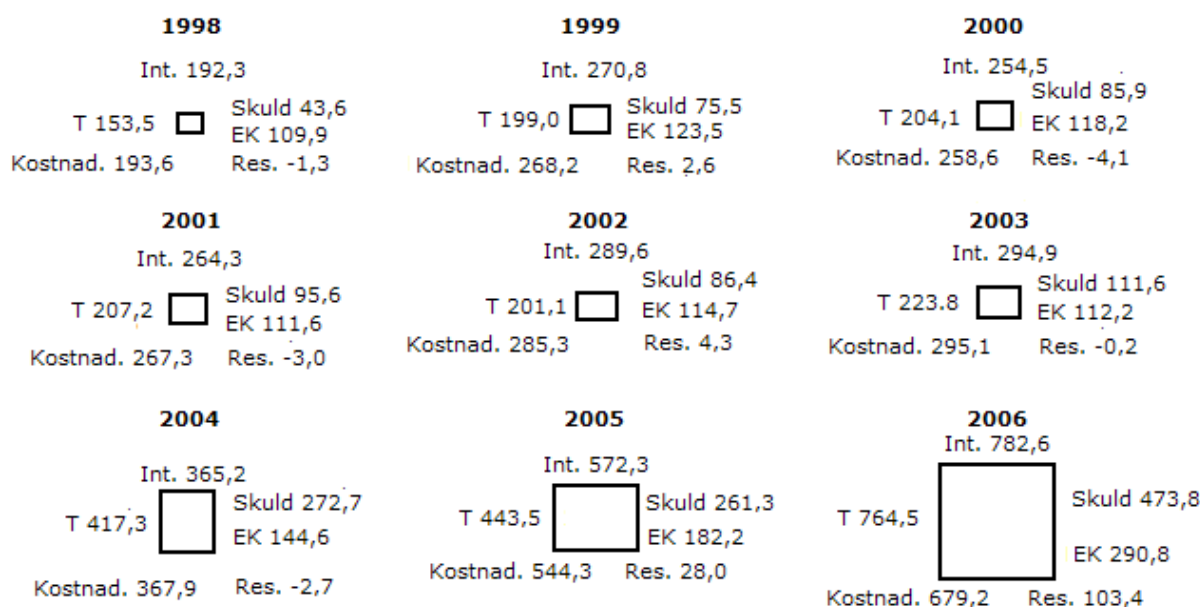
2005 var ett år då marknaden förbättrades för sågade trävaror. Samtidigt var priset på råvara lågt vilket bidrog till Bergs Timbers förbättrade resultat. Resultatet för året uppgick under året till 28 Mkr vilket var en markant förbättring gentemot föregående år. En del av resultatet kan härledas till det förvärv som gjordes året innan av Orrefors Sågverks AB.

Vinstmarginalen för året ökade till 7,3 %. Kapitalomsättningshastigheten förbättrades något till 1,35 ggr. Räntabiliteten på totalt kapital förbättrades väsentligt och uppgick till 9,8 %. Avkastningen till ägarna blev även det rekordhögt relativt sett och uppgick till 22,9 %. Omsättningen ökade till 585 Mkr, en ökning med 56,3 %. Soliditeten ökade till 41,1 gentemot föregående års 34,7. Skuldsättningsgraden förbättrades till 1,43. Rörelsekapitalet steg till 129,1 Mkr medan kassalikviditeten förbättrades till 0,6 (Bergs Timber årsredovisning, 2005).

2006

Under 2006 ökade priset på råvara men denna ökning komplementerades mer än väl av ökade försäljningspriser på Bergs Timbers produkter. En effektivisering i utnyttjandet av råvara har skett under året vilket varit positivt för resultatet. Årets resultat uppgick till 103,4 Mkr. 8,3 Mkr av dessa kan härledas till en försäljning av skogsfastigheter men trots detta är ökningen mycket stor gentemot föregående års 28 Mkr. Vinstmarginalen förbättrades återigen markant och uppgick till 20,4 % vilket var en knapp tredubbling av tidigare års vinstmarginal. Kapitalomsättningshastigheten försämrades något och uppgick till 1,22 ggr. Avkastningen på totalt kapital blev mer än dubbelt så hög som året tidigare och uppgick till 24,9 %. Avkastningen till ägarna tredubblades nästan gentemot året innan och uppgick till 60,7 %. Omsättningen förbättrades till 738,9 vilket var en förbättring med 26,3 % jämfört med året innan. 14,7 Mkr av denna ökning kan hänföras till det förvärv som gjordes under året av

bolaget AB Bitus. Soliditeten minskade till 38 och skuldsättningsgraden ökade till 1,63. Finansiell förmåga på kort sikt i form av rörelsekapital ökade till 195 Mkr. Kassalikviditeten försämrades dock till 0,5 vilket är att jämföra med tidigare års 0,6 (Bergs Timbers årsredovisning, 2006). Nedan tydliggörs Bergs Timbers utveckling genom illustrerade fyrkanter. Samtliga fyrkanter är skalenliga.



Tabell 6: Finansiell ställning utifrån fyrkantsmodellen för Bergs Timber

5.1.5. En finansiell jämförelse av Rörvik Timber och Bergs Timber

Genom att studera fyrkantsmodellerna för Rörvikkoncernen och Bergs Timber från 1998 och fram tills idag framgår det tydligt att båda bolagen har haft en period av kraftigt tillväxt. Specifikt för båda bolagen är att det framförallt är de tre senaste undersökta åren som stått för den största förändringen av balans- och resultaträkning. Vad som är intressant att beakta är att båda bolagen under de första undersökta åren haft en likvärdig kapitalstruktur vilken Rörvik Timber sedan har behållit. Bergs Timber har dock under de senaste tre åren blivit sämre på att utnyttja sitt kapital och därav har den mer kvadratiska formen uppkommit på företagets fyrkant under de senaste åren. Detta framgår också vid en studie av de båda bolagens kapitalomsättningshastighet. I Rörvik Timbers fall har denna ökat sedan 1998 medan Bergs Timber har haft en svagt negativ utveckling på kapitalomsättningshastigheten.

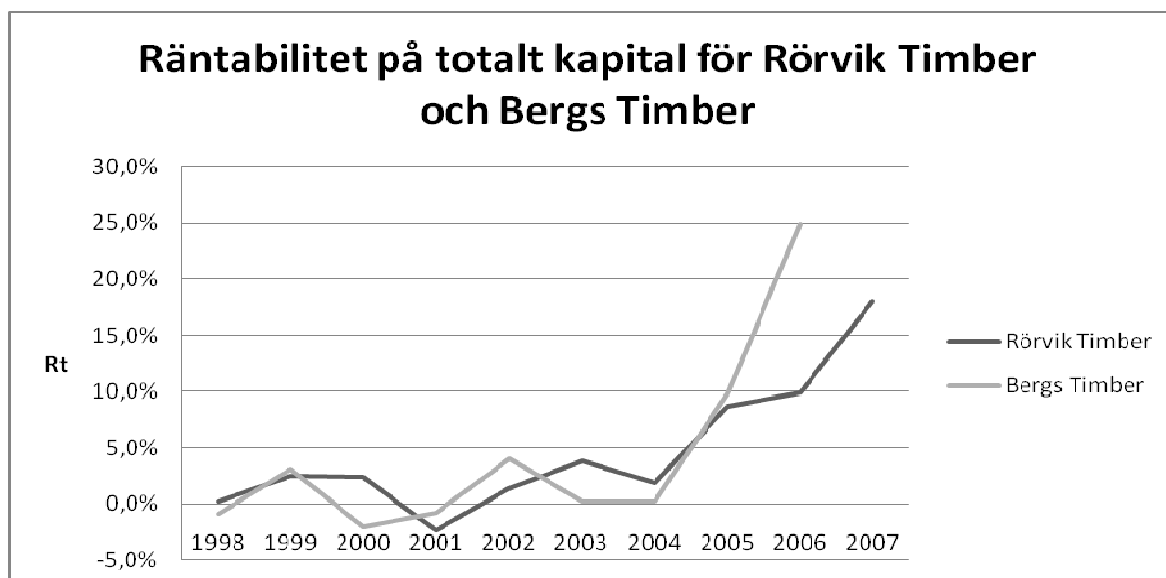
Vad gäller vinstmarginalen har såväl Rörvik Timber som Bergs Timber uppvisat en svag eller negativ vinstmarginal för de flesta åren. Det är återigen under de senaste två eller tre åren som vinstmarginalen höjts något. De senaste åren har Bergs Timber haft en högre vinstmarginal vilket har gjort att avkastningen på totalt kapital för de båda bolagen har uppvisat snarlika värden. Avkastningen till ägarna har historiskt varit medioker men de senaste två, tre åren har även den tagit fart och givit upphov till rekordhöga värden hos såväl Rörvikkoncernen som hos Bergs Timber.

Finansiell förmåga på lång sikt har historiskt varit bättre hos Bergs Timber som uppvisat en betydligt högre soliditet och en lägre skuldsättningsgrad än sin konkurrent. Under de senaste åren har soliditeten dock minskats och det skiljer nu inte lika mycket mellan de båda

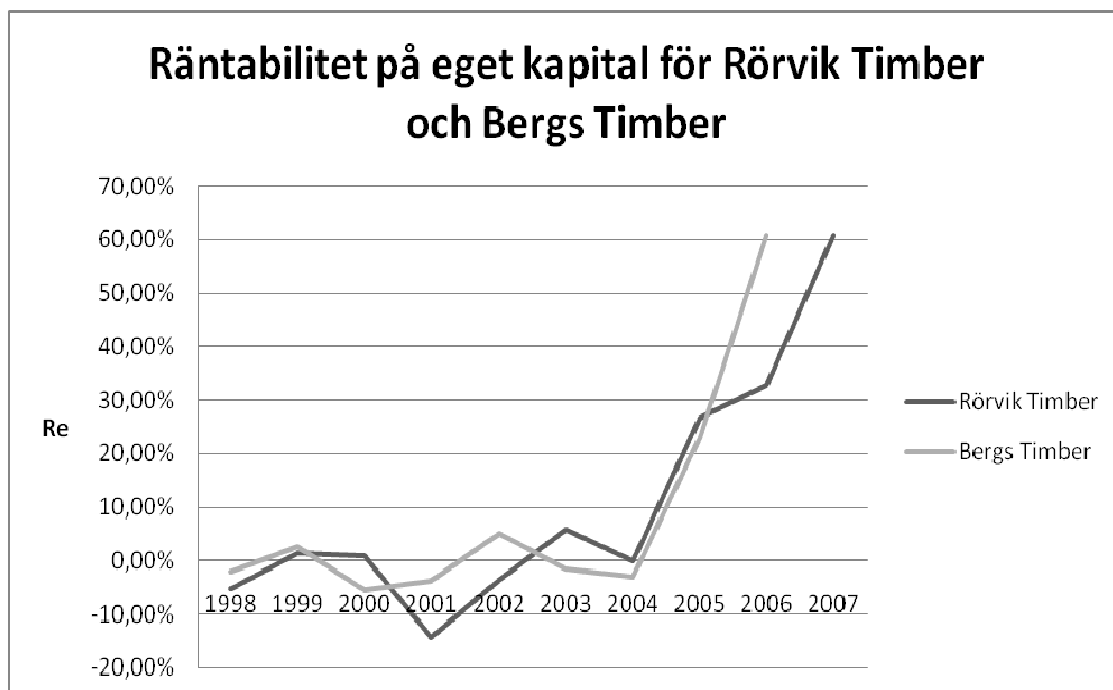
företagen. När det gäller finansiell förmåga på kort sikt har Bergs Timber en större förmåga att betala korta skulder för i princip samtliga år. Liksom i fallet med soliditeten har dock Bergs Timber sänkt sin kortsiktiga finansiella kapacitet markant och idag uppvisar bolaget likadana värden som Rörvik Timber.

Slutligen indikerar fyrkantsmodellen om att såväl Rörvik Timber som Bergs Timber är i kraftigt tillväxt. Båda bolagen har framförallt växt under de tre senast undersökta åren. Under den senaste tioårsperioden har Rörvik Timbers omsättning ökat med 147 %. Denna ökning är dock blygsam i jämförelse med Bergs Timber vars omsättning ökat med hela 286 % under de senaste nio åren.

Nedanstående diagram tydliggör lönsamhetsutvecklingen hos Rörvik Timber och Bergs Timber för åren 1998 fram tills idag.



Tabell 7: Räntabilitet på totalt kapital för Rörvik Timber och Bergs Timber



Tabell 8: Räntabilitet på eget kapital för Rörvik Timber och Bergs Timber

5.2. PESTEL-analys

För att kunna skapa sig en förståelse av ett företags styrkor och svagheter krävs en genomgång av makrofaktorer. Författarna kommer därmed att presentera en genomgång av de omvärldsfaktorer som påverkar Rörvik Timbers verksamhet i en PESTEL-analys.

Politiska faktorer

Enligt Nilsson et al (2002) kan politiska beslut påverka hur möjligheterna till företagande kan se ut i ett land. Daniel Erkenborn medger att vissa politiska faktorer har inverkan på Rörvik Timbers verksamhet. Bland annat berättar han att ett av bolagets två inköpsbolag köper in delar av råvaran från Ryssland. Sedan en tid tillbaka har dock ryska aktörer ambitionen att själva förädla sin råvara vilket har lett till att den ryska staten har tullbelagt utförsel av råvara till andra länder. Följdeffekten har blivit att Rörvik Timber blivit tvungna att hitta andra kanaler för råvarutillförsel. En sådan kanal har varit förvärvet av Norsk Virke som ska bidra med kontinuerlig tillförsel av råvara till sågverken för att undvika produktionsstopp och lägre marginaler.

Ekonomiska faktorer

Enligt Nilsson et al (2002) har ekonomiska faktorer inverkan på köpkraften i ett land men även på ett företags finansiella möjligheter. Arvidsson belyser framförallt konjunkturen som en ekonomisk faktor som påverkar Rörvik Timbers verksamhet i stor omfattning. Skogsbranschen kännetecknas av väldigt korta konjunkturcyklar vilket ger stora förändringar mellan åren på pris på råvara och förädlade produkter, vilket påverkar marginalerna väsentligt vissa år. Ett exempel på en fallande konjunktur är den i USA. Som en följd av kreditoron har bostadsbyggandet reducerats kraftigt vilket påverkar Rörvikkoncernen, vars produkters huvudanvändningsområde är konstruktionsvirke till byggindustrin. En följd effekt av den fallande USA-marknaden som beskrivs av Arvidsson är också att kanadensiska sågverk har konkurrerat ut Rörvik Timbers verksamhet på den japanska marknaden, då de varit tvungna att söka marknader utanför den nordamerikanska kontinenten.

Sociokulturella faktorer

Carlsson menar att den ökade miljömedvetenheten i samhället kan komma att leda till en bättre syn på trä i och med att det är ett bra material att använda utifrån ett miljömässigt perspektiv. Ingen av respondenterna har kunnat ge några fler exempel på sociokulturella faktorer som skulle kunna påverka Rörvik Timbers verksamhet.

Teknologiska faktorer

Nilsson et al (2002) menar att teknologiska faktorer kan ha stor inverkan på hur förutsättningarna för att bedriva verksamhet ser ut. Daniel Erkenborn håller med om detta och hävdar att teknologin inom sågbranschen är mycket viktig. Enligt Carlsson är teknologin viktig för att sänka enhetskostnaderna per styck, och för att uppnå detta är effektivisering och stordriftsfördelar viktigt. Erkenborn menar på att det idag finns sågar med kapacitet att hantera virke i olika dimensioner vilket kan komma att minska ställtider avsevärt. I Rörvik Timbers fall är det positivt att bolaget backas upp av en stark ägare i form av Ittur Industrier som har det kapital som krävs för nya investeringar. Många mindre familjeföretag kan enligt Erkenborn få svårt att följa med i den teknologiska utvecklingen då de krävs kostsamma investeringar i ny teknik för att konkurrera med de större aktörerna.

Miljöfaktorer

Miljöområdet är en viktig del i det dagliga arbetet på Rörvik Timber. Bolaget bedriver sin verksamhet inom en miljövårdlig bransch med såväl utsläpp i mark och vatten som buller alstrade i sågverken. Bolaget anstränger sig dock för att leva upp till de krav som ställs av omvärlden och står också förberedda för kommande krav genom att implementera miljöarbete i de anställdas vardag. Företaget är idag certifierat av ISO-14001 vid samtliga sågverk. Förutom detta är Rörvik Timber certifierade enligt PEFC, vilket är ett system för att följa upp företagets produkter i alla led ända till den ursprungliga råvaran.

Erkenborn menar att det krävs miljötillstånd av olika slag för att starta upp sågverksamhet på grund av den miljöpåverkande bullernivån som alstras vid produktionen. Enligt Carlsson kommer ständigt nya kostsamma krav som sänkta bullernivåer. För Rörvik Timbers del bör inte kraven orsaka jätteproblem eftersom företaget främst förvärvar befintliga sågverk när de expanderar istället för att bygga upp verksamheten från början. Att Rörvik Timber bedriver en verksamhet med stor miljöpåverkan innebär större miljökrav från omgivningens sida. Bland annat märks detta vid byggandet av det nya sågverket i Norrköping där miljökrav har en avgörande roll för om byggtillstånd skall ges eller ej.

5.3. Branschanalys

Konkurrens inom branschen

Enligt Porter (2004) är konkurrens mellan befintliga bolag en avgörande faktor för en branschs lönsamhet. Träbranschen har historiskt sett haft en dålig lönsamhet vilket inte lockar nya företag att ta sig in i branschen. För att förbättra lönsamheten krävs enligt Carlsson teknologiska investeringar för att effektivisera produktionsanläggningarna, vilket därigenom skapar stordriftsfördelar och ytterligare försvårar för nya företag. Sågverken blir allt större och mer specialiserade och inom branschen sker allt mer konsolideringar. Arvidsson menar att om det inte hade varit för de senaste årens förbättrade konjunktur hade många mindre aktörer haft svårt att klara sig eller gått i konkurs. Rörvikkoncernen konkurrerar inte bara med

svenska företag utan även på världsmarknaden med aktörer från bland annat Ryssland, Tyskland, Kanada och Finland. Till följd av USA:s försämrade marknad för bostadsbyggande har kanadensiska aktörers närvaro i landet minskat. De kanadensiska sågverken har istället gått in på den japanska marknaden, vilket Rörvik Timber har känt av genom minskad försäljning i Japan.

Hot från nyetablering

Enligt Nilsson et al (2002) är det störst risk för att nya aktörer etablerar verksamhet om det råder överlönsamhet i branschen. Detta försvaras dock om det krävs stordriftsfördelar och om de befintliga bolagen har varit etablerade tidigt. Enligt Carlsson är hotet från nyetablering obefintligt. Det krävs en extrem kunskap samtidigt som inträdeskostnaderna är höga för att bygga ett nytt sågverk och för att få alla de miljötillstånd som krävs. Erkenborn belyser återigen vikten av kapital för att kunna bygga upp en effektiv sågverksamhet och skapa stordriftsfördelar. Såväl Arvidsson som Erkenborn belyser också värdet av att vara nära råvaran för att kunna ta sig in i branschen. Transportkostnaderna för råvaran är dyr vilket gör det ofördelaktigt för aktörer i låglöneländer och andra konkurrenter att konkurrera trots billigare arbetskraft.

Hot från ersättningsprodukter

Hot från ersättningsprodukter innebär att den åsyftade produkten ersätts i sin funktion eller sitt behov av en annan produkt (Nilsson et al, 2002). Arvidsson menar att det naturligtvis finns produkter som kan ersätta användandet av trävaror. Detta är främst andra material såsom plast, stål, betong och sten. Vidare hävdar dock Arvidsson att priserna på dessa produkter fortfarande är ofördelaktiga och på så vis inte kommer att ersätta trä som material i många fall. Arvidsson tillägger också att det förekommer många produkter där virke som råvara inte kommer att ersättas. Enligt Carlsson var priset på sågade trävaror för ett par år sen högre än idag och följden blev att konkurrenter undersökte möjligheten att använda substitut till trävaror. Carlsson förklarar vidare att marknaden alltid kommer att ha en efterfrågan på träprodukter, i och med att trä som material är både lättarbetat och relativt miljövänligt.

Leverantörers förhandlingsstyrka

Utbudet av råvara för har de senaste åren varit god. Avverkningen av skog har ökat på grund av de stormar som drabbat Sverige och stora delar av Europa. Samtidigt har omfattande insektsangrepp skett på råvaran och leverantörens förhandlingsstyrka har på grund av dessa faktorer varit svag. Priset på råvara har därav också legat på en relativt låg penningnivå. Idag har dock sågverkens förhandlingsstyrka försvagats gentemot leverantörerna. Import av råvara från Ryssland har varit betydande för Rörvik Timber under en lång tid men den ryska staten har lagt höga exporttullar på råvaran vilket gör att utbudet av billig råvara har minskat. För Rörvik Timbers del innebär detta i förlängningen att företaget får söka sig till andra marknader för anskaffningen av råvara. Detta kan enligt Nilsson (2002) leda till färre leverantörer och då en bättre förhandlingsposition för de svenska skogsägarna gentemot sågverken. Rörvik Timber köper för närvarande merparten av sin råvara hos en och samma leverantör, Södra, vilken även är en av de största konkurrenterna till bolaget. Enligt Porter innebär detta att leverantörens dominerande position ger upphov till en god förhandlingsstyrka gentemot Rörvik Timber.

Köparens förhandlingsstyrka

Eftersom köpare eftersträvar låga priser och hög kvalitet kommer köparens förhandlingsstyrka att avgöra hur den interna konkurrenssituationen ser ut. Vilket tidigare nämnts sker det snabba

konjunkturförändringar inom sågbranschen. Enligt Erkenborn kan marknaden betecknas som konsumentprisstyrd vilket innebär att konsumenten har stort inflytande över prissättningen. Erkenborn menar att detta är en följd av det stora utbud som idag råder för sågade trävaror. Detta utbudsöverskott har framförallt skapats av de oväder som dragit fram genom Europa samt de insektsangrepp som har skett den senaste tiden. Enligt årsredovisningen för år 2007 var dock situationen helt annorlunda då efterfrågan var större än utbudet. Detta får även stöd av Erkenborn som berättar att bolaget för endast något år sedan hade ett helt annat förhandlingsläge gentemot sina leverantörer.

6. Slutsatser

Kapitlet presenterar de slutsatser som författarna har kommit fram till vid undersökningen och avslutas med tankar kring vidare forskning.

6.1. Sammanfattande reflektioner

I uppsatsens inledande kapitel redogör författarna för den problemformulering som ligger till grund för arbetet. Slutsatsen syftar till att försöka besvara de frågor som då ställdes. Dessa frågor var:

- *Hur ser verksamheten ut i Rörvik Timber och hur har företaget utvecklats historiskt?*
- *Vilka framgångsfaktorer och risker är det som gör att företagets verksamhet ser ut som den gör?*

Resultatet av denna studie visar på att Rörvik Timbers verksamhet har förändrats mycket sedan koncernens bildande 1997. Under företagets första verksamma år var huvudfokus riktat mot träprodukter för konsumenter och sågverken utgjorde inte en prioriterad roll. Konkurrenssituationen för konsumentprodukter var tuff men Rörvik Timber hade som mål att öka lönsamheten genom en ökad produktutveckling och ett ökat utbud av handelsvaror. Efter några år av dålig lönsamhet valde dock Ittur Industriers ägare, Johan Hansen, att köpa andelar i bolaget. Denna händelse kom att påverka Rörvik Timber väsentligt. I och med Ittur Industriers inträde i företaget ändrades verksamhetens strategi från fokus mot slutkonsument till en verksamhet inriktad mot de tidigare undanskymda sågverken. I och med Ittur Industriers inträde gjordes också en tydligare strategisk uppdelning av bolagets olika verksamheter och syftet med detta var att förenkla produktionen. Varje sågverk, som tidigare var inriktat mot ett flertal olika produkter, skulle numera satsa på en eller några få produkter. Denna renodling har lett till minskade omställningstider för sågarna vilket i förlängningen också gett upphov till lägre kostnader och en högre produktivitet och förbättrade marginaler.

Strategin om att förenkla verksamheten har alltså visat resultat under de senaste åren. Rörvik Timber har gått från att vara ett bolag med negativ eller näst intill obefintlig lönsamhet till att under de tre senaste åren visa relativt hög lönsamhet. Sedan Ittur Industriers inträde har även omsättningen dubblats, vilket till stor del kan förklaras av de många förvärv som företaget har gjort. Den finansiella förmågan på lång sikt har minskat något sedan Ittur Industriers inträde men minskningen är relativt liten. Det kanske mest remarkabla är utvecklingen i omsättning per anställd vilket har gått från dryga 2 Mkr till dryga 4 Mkr vilket är nästintill en fördubbling sedan ägarbytet.

Det är tydligt att Ittur Industrier har satt stor prägel på Rörvik Timbers verksamhet sedan bolaget togs över år 2001. I princip samtliga nyckeltal har förbättrats vilket indikerar på att företagets stora investeringar har varit lyckade. De senaste åren, men framförallt 2007, har varit mycket lyckat för bolaget och det är detta år som resultat- och effektivitetsförbättringarna syns som mest. Om denna framgång fortsätter är svårt att säga eftersom branschens konjunkturkänslighet är mycket hög. Såväl styrelseordförande och ägare Johan Hansen, som vd på Rörvik Timber Tranemo, Börje Arvidsson, väntar sig nu ett svårt år

för företaget. En indikation om detta har även framkommit i den senaste delårsrapporten där företaget uppvisar ett negativt resultat vilket är att jämföra med de tre tidigare framgångsrika åren.

Författarna nämner i analysen att begreppet objekt enligt Trekantsmodellen är en betydande del för Rörvik Timber i och med alla produktionsanläggningar. Det ska dock tilläggas att finans kanske är av en ännu större betydelse för företaget, eftersom Rörvik Timber och skogsbranschen i övrigt är väldigt kapitalintensivt. Finans är oerhört betydande i och med att det måste finnas kapital för utveckling av främst produktionsanläggningarna. Efter Ittur Industriers inträde i bolaget har Rörvik Timber ökat investeringarna i produktionsanläggningarna och författarna kan efter illustration av de senaste årens fyrkantsmodeller åskådliggöra att tillgångarnas värde har ökat markant.

Författarna har sett resultat- och effektivitetsförbättringar hos Rörvik Timber sedan Ittur Industriers inträde. I jämförelse med en konkurrent, Bergs Timber, kan författarna urskilja att det dock även här har skett liknande förbättringar under de senaste åren. Författarna drar därför slutsatsen att Rörvik Timbers förbättrade lönsamhet inte endast kan härledas till Ittur Industriers inträde i bolaget utan istället i mångt och mycket till den goda konjunktursituation som förelegat för sågade trävaror under de senaste åren.

Marknaden har dock under slutet av 2007 och början av 2008 mattats och författarna kan under 2008 se att resultatet för första kvartalet är negativt vilket är beroende på det ökade marknadspriset på råvara och att efterfrågan på sågade trävaror varit svag. Trots Rörvik Timbers omsättningsutveckling från ungefär 1 miljard kronor till 2,6 miljarder kronor sedan 1997, har företaget således haft fortsatt svårt att förbättra sina marginaler och bli mindre konjunkturkänsliga.

I den andra delfrågan som presenteras i studiens problemformulering frågar sig författarna vilka risk- och framgångsfaktorer det är som gör att Rörvik Timber ser ut som det gör. Författarna har analyserat företagets bransch, omvärld och nyckeltal. Det är dessa analyser som ligger till grund vid besvarandet av den andra delfrågan.

Rörvik Timber har, sedan Ittur Industriers inträde i koncernen 2001, genomfört stora investeringar för att effektivisera sin verksamhet i alla led. Enligt nyckeltalsanalysen framgår det att framförallt lönsamheten har utvecklats mycket positivt under de senaste tre åren. Detta indikerar att Rörvikkoncernens investeringar har varit lyckosamma. För att klara sig i branschen krävs ständigt nya och dyra investeringar i ny teknologi vilket många av de mindre aktörerna inte förväntas kunna göra. I framtiden kommer förmodligen en konsolidering av branschens företag fortsätta att ske, vilket gör att större aktörer kan komma att ta marknadsandelar från dagens mindre aktörer och på så vis förbättra sin lönsamhet i och med ökat stordrift. Rörvik Timber är i dagsläget inte marknadsledande på sitt område men står sig väl rustade inför framtidens teknologibehov i och med de genomförda investeringarna och bolagets kapitalstarka ägare.

Utifrån ett riskperspektiv hotas Rörvik Timber av den konjunktursituation som råder i branschen. Situationen innebär att resultatet i bolaget kan komma att variera kraftigt över åren. Ett exempel på ett dagsaktuellt hot mot Rörvik Timbers utveckling är den dåliga marknaden för bostadsbyggande i USA. Rörvikkoncernens verksamhet är framförallt inriktad på konstruktionsmaterial till byggnader och en vikande byggbransch påverkar bolaget väsentligt. Den vikande amerikanska konjunkturen inverkar direkt på företagets försäljning

genom att Rörvik Timbers försäljning minskar i landet. Samtidigt påverkas Rörvikkoncernen även indirekt då försäljningen även på andra håll har vikit till följd av situationen i USA. Kanadensiska aktörer har exempelvis frångått den amerikanska marknaden till förmån för Japan och på detta sätt tagit marknadsandelar från Rörvik Timber. På grund av bättre interna förutsättningar kan kanadensiska aktörer sälja motsvarande varor som Rörvik Timber till ett billigare pris. Detta är ett hot som författarna inte ser någon uppenbar lösning på.

De låga marginaler som Rörvik Timber och andra aktörer på sågmarknaden hotas av tror författarna kan lösas genom stordriftsfördelar för att minska de relativt höga kostnaderna som idag råder. Författarna tror dock att produkter måste avsättas på den globala marknaden för att stordrift skall kunna uppnås i framtiden. Rörvikkoncernen satsar på att ha stor tillgång till råvara och kapital, vilket är en förutsättning för att kunna sänka såväl fraktkostnader som produktionskostnader. Samtidigt är den färdiga produkten enkel att transportera vilket gör att produkten enkelt kan säljas globalt. Kapital- och råvarubehovet gör att hotet från nyetablering inte är så stort vilket kan ge en viss trygghet för bolaget och en möjlighet för Johan Hansen att implementera sin tydliga strategi om att förenkla produkterna och produktionen och på så vis uppnå kostnadsfördelar. Författarna ser en potentiell framgångsfaktor i det faktum att bolagets ägare, Johan Hansen, engagerar sig i verksamheten i sådan omfattning som han gör.

Ett kraftigt hot mot en global utveckling för Rörvik Timbers del är dock om Ryssland börjar förädla egen råvara som de senare väljer att avsätta på den globala marknaden. Ryssland har idag börjat tullbelägga exporten av egen råvara. Detta har lett till minskade inköp från landet för Rörvik Timbers del och nya kanaler för råvaruinköp har varit tvungna att hittas. För Rörvikkoncernens del har detta avhjälpats med förvärvet av Norsk Virke som genomförts under året.

Vad som däremot är svårare att avhjälpa är det konkurrenshot som uppstår om ryska aktörer kommer igång med råvaruförädling i stor skala. I och med Rysslands enorma tillgångar på råvara och därav möjlighet till stordrift ser författarna detta som ett verkligt hot mot Rörvik Timbers framtida lönsamhet.

6.2. Förslag till vidare forskning

Under studiens gång har författarna skapat sig en bättre förståelse för hur ett företag är uppbyggt. Denna förståelse har dock även lett till en djupare insikt i ett företags komplexitet och att det alltid kommer att finnas kvar områden inom företaget som kan studeras ytterligare. Författarnas studie har främst baserats på en kvalitativ ansats med intervjuer som utgångspunkt till mycket av det skrivna materialet. Detta har gett upphov till en förståelse men framförallt en känsla för företaget. Denna känsla har sedermera kompletterats med kvantitativ information från Rörvik Timbers årsredovisning.

Vad författarna anser vara intressant att studera närmare i framtiden är att ta reda på mer om Rörvik Timber utifrån ett aktieägarperspektiv. Detta skulle ge en mer djuplodande finansiell analys som ger upphov till en värdering av företaget.

Vidare skulle det vara mycket intressant att genomföra en intervju med representanter från ägarbolaget Ittur Industrier och ta reda på mer om deras bakgrund och syfte med förvärvet Rörvik Timber.

Slutligen skulle författarna anse det intressant med en studie som undersökte om Rörvik Timber skulle kunna utveckla sin verksamhet med mindre konjunktur känsliga produkter och på så vis eventuellt undvika de resultatsfluktuationer som uppstår inom branschen. Samtidigt är författarna medvetna om att detta skulle kunna ha inverkan på Rörvik Timbers idag renodlade och kostnadsfokuserade verksamhet.

7. Litteraturförteckning

7.1. Tryckta källor

Andersson, Gunnar, Klackenstam, Kjell och Laureli, Göran (2000), *Affärsredovisning och Företagsanalys*. Studentlitteratur

Bazerman, Max H., Loewenstein, George och Moore, Don A. (2002) *Why Good Accountants Do Bad Audits*. Harvard Business Review, volym 80

Befring, Edvard (1994), *Forskningsmetodik och statistik*. Lund: Studentlitteratur

Carlsson, Mikael (2004), *Att arbeta med företagsanalys*. Malmö: Liber

Holme, Idar och Solvang, Bernt (1997), *Forskningsmetodik: om kvalitativa och kvantitativa metoder*. Lund: Studentlitteratur

Hult, Magnus (1998), *Värdering av företag*. Malmö: Liber

Ittur AB (2008), *A privately owned Swedish industrial group*.

Jansson, Christian (2008), *Lerverk*. Göteborg: Livréna AB

Johnson, Gerry, Scholes, Kevan, och Whittington, Ricard (2005), *Exploring Corporate Strategy*. Sjunde upplagan, Oxford: Pearson higher education

Lundahl, Ulf & Skärvad Per-Hugo (1992), *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer*. Lund: Studentlitteratur

Merriam, Sharan B. (1994), *Fallstudien som forskningsmetod*. Lund: Studentlitteratur

Nilsson, Henrik, Isaksson, Anders och Martikainen Teppo (2002), *Företagsvärdering - med fundamental analys*. Lund: Studentlitteratur

Patel, Runa & Davidson, Bo (2003), *Forskningsmetodikens grunder*. Lund: Studentlitteratur

Polesie, Thomas (1995), *Drift & Finans – aspekter på företags ekonomi*. Lund

Polesie, Tomas och Jansson, Christian (2006), *Trekantsmodellen*. Göteborg: Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet

Porter, Michael E. (2004), *Competitive strategy, techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Simon and Schuster LTD

Porter, Michael E. (1998), *The competitive advantage of nations*. London: Macmillan Press LTD

Ryen, Anne (2004), *Kvalitativ intervju – Från vetenskapsteori till fältstudier*. Malmö: Liber

Rörvik Timber (2007), *Rörvik – Timber for the future*.

Svenning, Conny (1999), *Metodboken – samhällsvetenskaplig metod och metodutveckling*. Eslöv: Lorentz

Öhrlings Price Water House Coopers (2007), *Företagsvärdering – översikt av området baserat på erfarenhet*. Studentlitteratur

7.2. Elektroniskt material

Axelsson, Kent (2008) *Södra stänger alla sågverk en månad*. Hämtad 080516 [http://www.smp.se/nyheter/kronoberg/sodra-stanger-alla-sagverk-en-manad\(623804\).gm](http://www.smp.se/nyheter/kronoberg/sodra-stanger-alla-sagverk-en-manad(623804).gm)

Berglund, Christer, *Johan Hansens imperium*. Hämtad 080424 <http://www.va.se/magasinet/2007/46/forts.-del-2-trabaronen-f/index.xml>

Bergs Timber AB (1999), *Bergs Timber årsredovisning 1998*. Mörlunda

Bergs Timber AB (2000), *Bergs Timber årsredovisning 1999*. Mörlunda

Bergs Timber AB (2001), *Bergs Timber årsredovisning 2000*. Mörlunda

Bergs Timber AB (2002), *Bergs Timber årsredovisning 2001*. Mörlunda

Bergs Timber AB (2003), *Bergs Timber årsredovisning 2002*. Mörlunda

Bergs Timber AB (2004), *Bergs Timber årsredovisning 2003*. Mörlunda

Bergs Timber AB (2005), *Bergs Timber årsredovisning 2004*. Mörlunda

Bergs Timber AB (2006), *Bergs Timber årsredovisning 2005*. Mörlunda

Bergs Timber AB (2007), *Bergs Timber årsredovisning 2006*. Mörlunda

Blennow, Elisabeth (2007) *Dags att återupptäcka skogen?* Hämtad 080411

<http://www.aktiespararna.se/artiklar/Reportage/Dags-att-aterupptacka-skogen/>

Dagens Industri. Hämtad 080520
www.di.se

Gunnarsson, Ronny (2008), *Validitet och reliabilitet*. Hämtad 080424
<http://www.infovoice.se/fou/bok/10000035.htm>

Kungliga skog- och lantbruksakademin (2007), *Svenska sågverk i stark medvind*. Hämtad 080519
http://www.ksla.se/sv/retrieve_file.asp?n=718&t=ksla

Lantbrukets affärstidning (ATL) (2008), *Ryska tullar bra för skogsägare*. Hämtad 080519
<http://www.atl.nu/Article.jsp?article=46043>

Rörvik Timber AB (2008) pressmeddelande från Rörvik Timber AB, 4 mars 2008

Rörvik Timber AB (2006) pressmeddelande från Rörvik Timber AB, 7 mars 2006

Rörvik Timber AB (2008,) *Rörvik Timber delårsrapport januari – mars 2008*. Husqvarna

Rörvik Timber AB (1999), *Rörvik Timber årsredovisning 1998*. Vetlanda

Rörvik Timber AB (2000), *Rörvik Timber årsredovisning 1999*. Vetlanda

Rörvik Timber AB (2001), *Rörvik Timber årsredovisning 2000*. Vetlanda

Rörvik Timber AB (2002), *Rörvik Timber bokslutskommuniké 2001*. Jönköping

Rörvik Timber AB (2003), *Rörvik Timber årsredovisning 2002*. Jönköping

Rörvik Timber AB (2004), *Rörvik Timber årsredovisning 2003*. Jönköping

Rörvik Timber AB (2005), *Rörvik Timber årsredovisning 2004*. Jönköping

Rörvik Timber AB (2006), *Rörvik Timber årsredovisning 2005*. Jönköping

Rörvik Timber AB (2007), *Rörvik Timber årsredovisning 2006*. Jönköping

Rörvik Timber AB (2008), *Rörvik Timber årsredovisning 2007*. Jönköping

www.ne.se

www.rtimber.se

7.3. Intervjuer

Arvidsson, Börje (2008-04-22) VD Rörvik Timber Tranemo

Carlsson, Peter (2008-05-19) Koncerncontroller Rörvik Timber

Erkenborn, Daniel (2008-04-22) Ekonomichef Rörvik Timber Tranemo

8. Bilagor

8.1. Bilaga 1 – Intervjumall företagsbesök

Allmänna frågor om intervjuobjektet

1. Vad har du för arbetsuppgifter?
2. Hur länge har du varit anställd på Rörvik?

Om företaget

3. Viktiga händelser för Rörvik? Exempelvis viktiga kunder, leverantörer, kontrakt, lokaler?
4. Hur ser ägarstrukturen ut på Rörvik?
5. Hur har förändringarna sett ut sedan ägarbytet av verksamheten?
6. Vilka faktorer gällande mål, strategier och vision tror du har styrt framgångsfaktorerna?

Rörviks verksamhet

7. Hur ser produktionen ut? Någon extra service eller tilläggstjänster?
8. Hur länge har produkterna funnits på marknaden och hur har produkternas utveckling sett ut?
9. Vad har ni för för- och nackdelar jämfört med era konkurrenters, exempelvis gällande produkter?
10. Är det någon produkt som är viktigare än någon annan?
11. Varför ligger produktionen där den gör (geografiskt sett)? Varför just i Sverige?
12. Hur har produktiviteten utvecklats historiskt och hur ser produktiviteten ut jämfört med konkurrenter?
13. Vilka typer av investeringar gör ni bortsett från förvärven, exempelvis gällande maskinpark?
14. Hur ser behovet av ny teknologi ut? Sker det stora förändringar inom teknologiområdet?
15. Hur har priset på era produkter förändrats och hur har priset på era råvaror förändrats över tid och hur ser ni på framtiden?
16. Vilka för och nackdelar ser ni med att äga skog?

Marknad

17. Vilka kundsegment har ni inriktning mot? Vad har ni för marknadsandel?
18. Vad har ni för prisnivåer på era produkter jämfört med era konkurrenter?
19. Anser ni er vara nischade på marknaden?
20. Vilken position försöker företaget ta på marknaden?

Tillväxt

21. Vilka långsiktiga mål gällande er tillväxt har ni?
22. Hur finansieras tillväxten?
23. Hur ser er tillväxten ut och hur står den sig i förhållande till branschen?
24. Vad har ni för expensionsplaner?

Personal

25. Vilka kvalifikationer krävs hos personalen?
26. Hur ofta får personalen utbildning?
27. Hur skulle du beskriva er organisationsstruktur på företaget?

Externa förhållanden

28. Antal kunder? Varför köper dessa era produkter?
29. Vilka kundbehov löser ni åt kunden? Löser ni några speciella behov kunden har jämfört med konkurrenter?
30. Hur många kunder har ni och vilka är dem största/viktigaste? Hur ser det ut för branschen?
31. Hur många leverantörer har ni och vilka är de största/viktigaste? Hur ser det ut inom branschen?

Konkurrenter och bransch

32. Vilka konkurrenter har ni, i Sverige och utomlands?
33. Finns det några produkter hos konkurrenterna som ni anser ersätta era produkter?
34. Finns det nya aktörer som försöker att ta sig in på marknaden?
35. Är det stora inträdeskostnader för nya bolag att ta sig in på skogsmarknaden? (exempelvis stordriftsfördelar och legala faktorer?)
36. Hur har Rörviks förhandlingsstyrka gentemot era leverantörer och kunder sett ut? (ex. om det är stora leverantörer som då lättare kan styra pris och kvalitet)
37. Hur konjunkturberoende är branschen? Och hur konjunkturberoende är ni?

Omvärldsfaktorer

38. Vilka möjligheter och hot ser ni inför framtiden?
39. Finns det några myndighetsbeslut som hindrar er och eller andra aktörer att ta sig in på marknaden, exempelvis lagar?
40. Hur ser efterfrågeutvecklingen ut?
41. Levererar ni till tillväxtländer idag och om inte har ni planer på att börja?
42. Löneutveckling i branschen, stiger den snabbare än produktiviteten?
43. Hur påverkar er verksamhet miljön? Finns det några lagar som reglerar?
44. Finns det några kulturella faktorer som spelar in vid nyetablering på en ny marknad? Exempelvis IT-användning, religion eller miljömedvetenhet.
45. Hur påverkas ni av förändringar av valutakurser, exempelvis dollar nedgången?
46. Ser du någon risk i billigt trä från låglöneländer?

8.2. Bilaga 2 – Intervju Peter Carlsson

Vilka är era främsta konkurrenter på koncernnivå? Ange gärna också de två absolut viktigaste konkurrenterna.

Omvärld

Finns det några politiska faktorer som påverkar Rörvik Timbers förmåga att bedriva verksamhet förutom ryska exporttullar?

Vilka ekonomiska faktorer påverkar företagets förmåga att bedriva verksamhet?

Hur känsliga är Rörvikkoncernen för ränte- och valutaförändringar?

Finns det några sociokulturella faktorer som påverkar Rörvik Timber?

Exempelvis attityder mot trä som material på era olika marknader?

Har intresset för trä som råvara ökat som en följd av ökat miljötänkande?

Hur påverkas Rörvikkoncernen av det ökade miljömedvetandet hos allmänheten?

Ställer intressenter nya miljökrav på koncernen än tidigare och uppfyller koncernen i så fall dessa krav? Hur ser det ut hos andra aktörer? Klarar de att uppfylla kraven?

Bransch

Hur ser konkurrenssituationen ut inom branschen? Förväntas det ske förändringar?

Hur ser lönsamheten ut i branschen och hotet från nyetablering?

Hur ser hotet från ersättningsprodukter ut?

Hur ser er relation till era leverantörer ut?

Har dessa leverantörer stor inverkan på prisbildningen på råvara?

Har ni stor möjlighet att förhandla om pris eller byta leverantör?

Konkurrenter

Hur skiljer ni er i er strategi från andra aktörer inom sågbranschen?

Hur skiljer sig er produkt ngt från de övriga aktörerna i branschen?

Vilka köpare riktar sig Rörvikkoncernen mot? Producerar ni till samtliga aktörer inom virkesförsäljningsbranschen eller fokuserar ni på någon särskild kundgrupp?

Organisation

Vad ser ni för fördel med förvärvet av Norsk Virke?

Varför befinner sig produktion just i södra Sverige, när råvaran köps från norr?

8.3. Bilaga 3 - Förklaring av branschtermer

Bränsleflis: Sönderdelat material från vedartade växter som kan användas som råvara till energi (www.ne.se).

Bränslepellets: Framställs vid förädling av biprodukter från sågverks- och massaindustrin. Råvaran är framställd av rent sågspån från tall och gran utan några andra tillsatser. Sågspånet torkas och pressas därefter till korta stavar, så kallade pellets (www.wollert.se).

Fingerskarv: Fog för att förlänga virke. Detta går till genom att fingerliknande kilar griper in i motstående spår.

Furu: Trä från barrträdet tall (fur). Träslaget är relativt mjukt men med goda hållbarhetsegenskaper i förhållande till dess densitet. Furu utgör tillsammans med gran det viktigaste träslaget för såväl inhemsk förbrukning som export. Användningsområdet är framförallt inomhus i form av golv och innerpanel medan gran är vanligare vid byggnadsstommar och ytterpanel.

Grovtimmer: Sågtimmer av grövre diameter än 15 cm i topp.

Impregnering/tryckimpregnering: Genom att impregnera trä görs det mer motståndskraftigt mot angrepp av organismer som kan skada träet. Impregneringsprocessen sker i speciella anläggningar med olika metoder. I princip är det endast furu (tall) som impregneras och impregneringen tränger endast in i träets yttre hölje vilket dock ger ett fullgott skydd mot träförstörande organismer.

Klentimmer: Sågtimmer av klenare diameter, vanligen understigande 15 cm i topp

Kubb: Kortare så kallat rundvirke som är avsett för sågning.

Kutterspån: Kutterspån uppstår som en restprodukt vid maskinell hyvling och fräsning av trä. Den används som råvara till spånskivor, som bränsle och som värmeisolering i golv och väggar.

Limfog: Skiva av plankor eller stavar som limmats ihop kant mot kant. Användningsområdet är framförallt bänkskivor och hyllor för inredning.

Massaved: Ved som lämpar sig för tillverkning av pappersmassa. Veden är obarkad, okluven och avkvistad i stor omfattning. Den bör även vara rak och ha en diameter av minst 5 cm i toppen under mätt under barken och högst 70 cm i botten. Kvaliteten på massaveden varierar beroende på träslag.

Spån: Spån som bildas vid sågning och ibland som fyllning. För vanligt vid täckning av fasader och tak på byggnader.

Strö/stallströ: Finfördelat material som används som underlag i spilta (stallströ) eller dylikt (www.ne.se).

8.4. Bilaga 4 – Finansiella nyckeltal

Nyckeltal, Rörvik Timber

	1998	1999	2000	2001	2002
Företagets lönsamhet					
Räntabilitet på eget kapital	-5,30%	1,32%	0,90%	14,30%	-3,74%
Räntabilitet på totalt kapital	0,2%	2,5%	2,4%	-2,4%	1,3%
Vinstmarginal	0,1%	1,5%	1,4%	-1,4%	0,8%
Kapitalomsättningshastighet	1,54	1,64	1,73	1,69	1,78
Finansiell ställning på lång sikt					
Soliditet	32,1	30,6	30,4	31,4	27,6
Skuldsättningsgrad	2,12	2,27	2,29	2,18	2,63
Finansiell ställning på kort sikt					
Kassalikviditet	0,9	1,0	0,8	0,8	0,8
Rörelsekapital	201,6	245,2	242,2	192,4	225,7
Tillväxtrelaterade nyckeltal					
Omsättning	1051	1154	1255	1156	1199
Omsättningstillväxt	-2,6%	9,8%	8,8%	-7,9%	3,7%
Antal anställda	440	466	481	470	439
Omsättning per anställd	2,39	2,48	2,61	2,46	2,73

	2003	2004	2005	2006	2007
Företagets lönsamhet					
Räntabilitet på eget kapital	5,86%	0,01%	26,70%	32,70%	60,70%
Räntabilitet på totalt kapital	3,8%	1,9%	8,6%	9,9%	18,0%
Vinstmarginal	2,2%	1,0%	4,0%	5,1%	10,1%
Kapitalomsättningshastighet	1,73	1,83	2,15	1,93	1,78
Finansiell ställning på lång sikt					
Soliditet	26,2	27	24,5	26,4	26,2
Skuldsättningsgrad	2,82	2,7	3,12	2,78	2,81
Finansiell ställning på kort sikt					
Kassalikviditet	0,8	0,8	0,4	0,6	0,5
Rörelsekapital	258,1	58,2	49,6	160	379
Tillväxtrelaterade nyckeltal					
Omsättning	1278	1434	1879	2113	2642
Omsättningstillväxt	6,6%	12,2%	31,0%	12,5%	25,0%
Antal anställda	451	439	488	519	572
Omsättning per anställd	2,83	3,27	3,85	4,07	4,62

Nyckeltal, Bergs Timber

	1998	1999	2000	2001	2002
Företagets lönsamhet					
Räntabilitet på eget kapital	-1,98%	2,74%	-5,38%	-3,61%	5,21%
Räntabilitet på totalt kapital	-0,9%	3,2%	-2,0%	-0,8%	4,0%
Vinstmarginal	-0,7%	2,1%	-1,6%	-0,6%	2,8%
Kapitalomsättningshastighet	1,25	1,51	1,27	1,32	1,42
Finansiell ställning på lång sikt					
Soliditet	71,6	62,1	57,9	53,9	57
Skuldsättningsgrad	0,40	0,61	0,73	0,86	0,75
Finansiell ställning på kort sikt					
Kassalikviditet	1,11	1,18	1,36	1,40	0,89
Rörelsekapital	54,1	81,6	82,1	79	65,5
Tillväxtrelaterade nyckeltal					
Omsättning	191,3	270,8	255,9	264,7	289,1
Omsättningstillväxt	-0,6%	41,6%	-5,5%	3,4%	9,2%
Antal anställda	138	166	160	153	144
Omsättning per anställd	1,39	1,63	1,60	1,73	2,01

	2003	2004	2005	2006
Företagets lönsamhet				
Räntabilitet på eget kapital	-1,42%	-2,88%	22,90%	60,70%
Räntabilitet på totalt kapital	0,3%	0,3%	9,8%	24,9%
Vinstmarginal	0,2%	0,2%	7,3%	20,4%
Kapitalomsättningshastighet	1,3	1,17	1,35	1,22
Finansiell ställning på lång sikt				
Soliditet	50,1	34,7	41,1	38
Skuldsättningsgrad	0,99	1,89	1,43	1,63
Finansiell ställning på kort sikt				
Kassalikviditet	0,64	0,34	0,64	0,51
Rörelsekapital	59,4	94,2	129,1	195
Tillväxtrelaterade nyckeltal				
Omsättning	281	374,3	585	738,9
Omsättningstillväxt	-2,8%	33,2%	56,3%	26,3%
Antal anställda	141	165	209	234
Omsättning per anställd	1,99	2,27	2,80	3,16

En sammanställning av balans- och resultaträkning för Rörvik Timber hänförliga till nyckeltalen

År	Res. efter fin. int.	Res. efter fin. post.	Varulager	Oms. T	Genomsnittligt TK	Genomsnittligt EK	Kortfrist. Skuld.
1998	2,5	1,1	226,9	373,1	682,8	224,2	171,4
1999	17,4	16,5	243	423,3	703	220,3	178,1
2000	17,2	2	283	444,7	727,1	221,9	202,5
2001	-16,3	-30,3	236	406,2	685,8	211,7	213,8
2002	9,1	-7,4	271,8	436,8	673,7	198	211,1
2003	28,3	11,6	296,1	469,1	737,7	198	211
2004	15,1	1,3	268,7	425,2	757,8	201,5	367
2005	75,1	59,8	379	645,7	875,7	224,1	596,1
2006	108,2	91,2	396,2	795,9	1095,8	278,9	635,9
2007	267,7	236,8	742,4	1181,4	1418,9	390,1	802,4

En sammanställning av balans- och resultaträkning för Bergs Timber* hänförliga till nyckeltalen**

År	Res. efter fin. int.	Res. efter fin. post.	Varulager	Oms. T	Genomsnittligt TK	Genomsnittligt EK	Kortfrist. Skuld.
1998	-1,3	-2,2	51,5	77,9	153,1	111,1	23,8
1999	5,7	3,2	76,7	109,3	178,8	116,7	27,7
2000	-4	-6,5	71,8	110,6	201,5	120,9	28,5
2001	-1,6	-4,1	66,3	110,9	200,1	113,7	31,9
2002	8,2	5,9	69,4	102,3	204,2	113,2	36,8
2003	0,6	-1,6	80,4	118,3	215,6	113	58,9
2004	0,8	-3,7	206,4	265,3	320,6	128,4	171,1
2005	42,6	38,8	176,7	259,6	432,9	169,1	130,5
2006	150,2	143,6	319,6	444,5	604	236,5	249,5

*** Bergs Timber har brutet räkenskapsår. Ex. innebär året 2006 i angivelserna ovan att det gäller räkenskapsåret 2006/2007 som slutar i oktober månad (www.bergstimber.se)

**En sammanställning av balans- och resultaträkning för Rörvik Timber
hänförliga till fyrkantsmodellen (Mkr)**

År	Intäkter*	Kostnader**	Årets res.	Tillgångar	Eget kap.	Skulder
1998	1077,2	1086,7	-9,5	683,6	219,4	464,2
1999	1180,9	1179,1	1,8	722,4	221,2	501,2
2000	1276,4	1275	1,4	731,7	222,5	509,2
2001	1132,7	1154,3	-21,6	639,8	200,9	438,9
2002	1214,4	1220,3	-5,9	707,5	195	512,5
2003	1309	1301,4	7,6	767,8	201	566,8
2004	1445,4	1444,4	1	747,7	202	545,7
2005	1889,5	1846,9	42,6	1002,4	243,4	759
2006	2141,5	2076,3	65,2	1189,1	314,3	874,8
2007	2662,6	2493,2	169,4	1774,6	465,8	1308,8

**En sammanställning av balans- och resultaträkning för Rörvik Timber
hänförliga till fyrkantsmodellen (Mkr)**

År	Intäkter*	Kostnader**	Årets res.	Tillgångar	Eget kap.	Skulder
1998	192,3	193,6	-1,3	153,5	109,9	43,6
1999	270,8	268,2	2,6	199	123,5	75,5
2000	254,5	258,6	-4,1	204,1	118,2	85,9
2001	264,3	267,3	-3	207,2	111,6	95,6
2002	289,6	285,3	4,3	201,1	114,7	86,4
2003	294,9	295,1	-0,2	223,8	112,2	111,6
2004	365,2	367,9	-2,7	417,3	144,6	272,7
2005	572,3	544,3	28	443,5	182,2	261,3
2006	782,6	679,2	103,4	764,5	290,8	473,7

* Gäller samtliga intäkter det vill säga nettoomsättning och övriga rörelseintäkter plus eventuell skatteintäkt

** Kostnader gäller i det här fallet residualen mellan intäkter och årets resultat

Rörvik Timber

	Sågproduktion m³	Investeringar Mkr
2007	790	137
2006	725	64
2005	678	41
2004	531	20
2003	516	63
2002	498	57
2001	498	30
2000	562	23
1999	548	41
1998	480	48

Siffror 2007

Produktion fördelat på sågverk m³		Nettoomsättning fördelat geografiskt (Mkr)	
Boxholm	227	Sverige	1187
Myresjö	141	Övriga EU	1137
Rörvik	130	Övriga Europa	65
Tvärskog	125	Asien	67
Tranemo	88	Afrika	142
Sandsjöfors	61	USA	2
Linghem	18	Övriga världen	42