

Entreprenörerna som

AVVERKAR

OCH KÖPER

OCH SÄLJER

Det finns en marknad utanför bolagsskogsbruket – mer transparent och öppen, säger Niklas Lundberg som är gallringsentreprenör men även gör virkesaffärer. Det kan vara ett sätt för maskinentreprenörer att skaffa en större och stabilare ekonomi.

Text: ULLA SUNDIN BECK



☛ Fördelarna med att även handla med virke överväger, tycker entreprenören Niklas Lundberg på Markskoningsgruppen.

För Niklas Lundberg fanns virkeshandel med bland planerna redan från början när han startade sitt företag Markskoningsgruppen i Söderköping, Östergötland, även om volymerna då var små. För tre år sedan började

virkeshandeln växa – av enkla skäl, säger han:

– Det finns inte någon annan i vårt område med gallringskonceptet med skonsamma maskiner, men markägarna var intresserade så vi kunde både erbjuda vår skonsamma gallring och ta hand om virket.

NIKLAS LUNDBERG SER INGEN trend att fler entreprenörer startar även virkeshandel – tyvärr, säger han, för marginalerna är bättre. Han tror att många entreprenörer fortsätter med det som är välkänt och därmed känns som en trygghet för majoriteten: Att köpa maskin och köra på kontrakt åt bolag. Virkeshandel är faktiskt en annan typ av verksamhet. Man måste

vara säljare och samtidigt inge förtroende, vara företagsam och lite på tårna.

– Vi är verkligen inte störst på marknaden, men folk väljer oss för att vi ger en personlig service och är flexibla. I många fall får vi göra virkesaffären just för att vi har de maskiner vi har, säger Niklas Lundberg.

SJÄLVA AFFÄREN KAN TILL EXEMPEL se ut så här: Markskoningsgruppen tar hand om virket som kvittas som avverkningsuppdrag. Man skriver virkeskontrakt och bifogar dagens prislister med pris och eventuella tillägg och arbetet utförs. När virket är inmätt specificeras intäkter och arbetskostnader. Sedan blir det ett netto för markägaren och det betalas ut.

Virket går sedan till flera olika kunder och Markskoningsgruppen har med hjälp av andra aktörer även exporterat till Tyskland och andra länder. Den digitala handelsplatsen Virkesbörsen har också fungerat som en marknadsöppnare och Niklas tycker att det är ett sätt bland flera att synas och nå ut.

Nackdelen med att vara virkeshandlare är kanske att man måste ligga ute med pengar och därför måste ha god koll på kassan, funderar Niklas Lundberg.

NIKLAS TIPSAR

Ta kontakt! Sök upp kunderna, de hittar inte alltid dig.

Våga! Virkeshandel innebär arbete, men det är värt det.





➔ Henric Carlsson (t v) och Henrik Persson på Carlsson och Persson skogstjänst har flera ben att stå på, bland annat virkeshandel.



Man bör lägga arbete på planering, man får göra hyggesanmälan och man måste ha koll på ännu fler lagar och regler, men i slutändan överväger fördelarna, anser han.

– Det finns en marknad utanför bolagsskogsbruket, och den är mer transparent och öppen.

ÄVEN HENRIC CARLSSON PÅ FÖRETAGET Carlsson och Persson skogstjänst utanför Falköping i Västergötland har positiva erfarenheter av att göra virkesaffärer som entreprenör. Man handlar både med avverkningsrätter och leveransvirke och har egentligen inte någon minsta volymgräns för handeln:

– Det måste bli nån liten hög för att det ska bli en stor ibland. Det börjar med att bygga förtroende, säger Henric Carlsson.

Redan när SKOGEN hälsade på hos företaget för sex år sedan var det tydligt att han tycker om att göra affärer, och så har det fortsatt. Maskinparken har försiktigt utökats med en skördare till två, men andra delar av företaget är nya, till exempel en flisterminal på fyra hektar asfalt och ett eget kylrum för de en miljon planter man sätter i backen per år.

HENRIC TIPSAR

Bra bankkontakt! Du får aldrig säga till en leverantör att "jag kan inte betala dig förrän om en månad", oavsett nivå på företaget.

Gilla affärer! Vakna till när någon vill sälja virke – om du inte känner suget ska du nog inte syssla med virkesaffärer.

– Vi har också bra nyckelpersoner i företaget, bland annat en som är duktig på försäljning av biobränsle – motorn i vår verksamheten – och en som väl känner till industrin.

Företaget har också intresse i ett sågverk och:

– Vi har varit friska och hållit sams. Lite tur ska man också ha: Kostnaderna för sjuklön förra året låg på 3 000 kronor, berättar en nöjd Henric Carlsson.

DET FINNS MÅNGA FRAMGÅNGSFAKTORER, enligt honom.

En är att man sköter återbeskogningen och har en anställd som upprätthåller plantkvaliteten. Carlsson och Persson skogstjänst annonserar aldrig, men har reklam på de sex bilar som körs i annans regi åt företaget.

Självklart finns det saker att förbättra. Henric Carlsson säger själv att han inte är särskilt datorintresserad (hemsidan är till exempel inte direkt prioriterad) men att han med tiden har insett hur mycket affärsdrivande information han kan få:

– Jag blir intresserad! Där finns mycket att göra och effektivisera – allt från att bli bättre på aptering till uppföljning av vad som går bra och dåligt. ■