

ATT KÖPA OCH SÄLJA SKOGS- VÅRDSTJÄNSTER



**Tips och råd för skogsägare
och skogsvårdsföretagare**
– en handledning från Skogforsk



SKOGFORSK

Skogforsk — Stiftelsen Skogsbrukets Forskningsinstitut

arbetar för ett långsiktigt, lönsamt skogsbruk på ekologisk grund. Bakom Skogforsk står skogsbolagen, skogsägareföreningarna, stiften, gods, skogsmaskinföretagarna, allmänningar m.fl., som betalar årliga intressentbidrag. Hela skogsbruket bidrar dessutom till finansieringen genom en avgift på virke som avverkas i Sverige. Verksamheten finansieras vidare av staten enligt särskilt avtal och av fonder som ger projektbundet stöd.

Uppdrag: På de områden där Skogforsk har särskild kompetens utför vi i stor omfattning uppdrag åt skogsföretag, maskintillverkare och myndigheter. Det kan gälla speciella utredningar eller anpassning av utarbetade metoder och rutiner till lokala förhållanden.

Information: För en effektiv spridning av resultaten utnyttjas olika kanaler: Personliga kontakter, internet, kurser, fackpress, filmer samt egna publikationer i olika serier.

Handledningen har utarbetats av Birger Eriksson, Skogforsk.

Produktion: Areca Information

Illustrationer: Jarl Holmström

Foto framsidan: Skogforsk

© Skogforsk,

Stiftelsen Skogsbrukets Forskningsinstitut, 2006

ISBN 91-975958-3-7

Tryckeri: Gävle Offset

Förord

Syftet med den här handledningen är att underlätta kontakterna mellan skogsägare och skogsvårdsföretag samt att förenkla processen vid köp och försäljning av skogsvårds-tjänster.

till dig som är skogsägare

Handledningens första del vänder sig i första hand till dig som har beslutat dig för att utföra en eller flera skogsvårdsåtgärder. Här ger vi tips och råd om:

- hur du får kontakt med skogsvårdsföretag,
- hur du utvärderar och väljer rätt skogsvårdsföretag,
- vad du bör tänka på vid köp av skogsvårdstjänster,
- hur ett avtal kan se ut,
- hur du kan kontrollera utfört arbete.

till dig som är skogsvårdsföretagare

Handledningens andra del vänder sig i första hand till dig som är skogsvårdsföretagare och som vill sälja dina tjänster till privata skogsägare. Här finns bl.a. tips om hur du:

- hittar nya kunder,
- presenterar ditt företag,
- utformar offert och skriver avtal,
- dokumenterar utfört arbete.

Umeå i november 2006

Birger Eriksson

Innehåll

Förord

Till skogsägaren	3
Till skogsvårdsföretagaren	3

För skogsägare

Att köpa skogsvårdstjänster	5
Börja i tid	5
Hitta skogsvårdsföretag	6
Välja rätt skogsvårdsföretag	6
Offert	6
Att tänka på när du gör en åtgärdsbeskrivning	7
Skriva avtal	8
Hur ska arbetet kontrolleras?	8
Mer om skogsvård	9

För skogsvårdsföretagare

Att marknadsföra och sälja skogsvårdstjänster	10
Nya kunder	10
Företagspresentation	10
Att lämna offert och skriva avtal	11
Kvalitetskontroll och dokumentation av utfört arbete	12

Bilaga 1	Offertförfrågan	14
Bilaga 2	Offert/Avtalsbekräftelse	16
Bilaga 3	Åtgärdsbeskrivning markberedning	18
Bilaga 4	Åtgärdsbeskrivning förnygring	14
Bilaga 5	Åtgärdsbeskrivning röjning	16
Bilaga 6	Åtgärdsbeskrivning underväxtröjning	18
Bilaga 7	Åtgärdsbeskrivning hyggesrensning	20
Bilaga 8	Dokumentation av utfört arbete	22

Att köpa skogsvårdstjänster

Under de senaste åren har allt fler skogsägare valt att köpa tjänster från skogsvårdsföretag. Här följer några tips och råd som kan vara användbara när du köper skogsvårdstjänster:

Börja i tid

Många skogsvårdsföretag fyller sina orderböcker under vintern och våren. Därför bör du påbörja din upphandling i god tid. Då kan du lättare välja det företag och den kvalitet du vill ha.

Hitta skogsvårdsföretag

Om du vill veta vilka skogsvårdsföretag som verkar i ditt område kan du ta kontakt med:

- den som köper ditt virke – vissa virkesköpare har en hemsida med information om de skogsvårdsföretag som de anlitar och rekommenderar,
- grannar,
- Skogsstyrelsen eller annan rådgivare.

Du kan också söka i skogstidningar, på internet, i telefonkatalogen – se under rubriken ”skogstjänster” – och i kommunens näringslivsregister (det finns ofta på internet).

Statistiska centralbyrån (SCB) har också ett företagsregister, och du kan köpa utdrag över skogsvårdsföretag för hela eller delar av Sverige.



Välj rätt skogsvårdsföretag

Vilket företag ska då få förtroendet att utföra din skogsvård? Prata gärna med andra skogsägare som anlitat de aktuella skogsvårdsföretagen. Du kan t.ex. fråga om företagen klarat sina åtaganden inom utsatt tid, deras kundbemötande, kvaliteten på arbetet samt hur de dokumenterat och redovisat utförda åtgärder.

Från skogsvårdsföretagen kan du be om information om personalens utbildning och erfarenheter. Du kan också be om en lista med tidigare kunder som anlitat företaget och referensobjekt där du kan se resultatet av deras arbete.

Be om offert

Genom att be om offerter kan du jämföra skogsvårdsföretagens priser. Här kan du välja mellan att annonsera för att nå så många skogsvårdsföretag som möjligt eller fråga några utvalda företag. Om du ber om en offert kan du utgå från blanketten **Offertförfrågan** i bilaga 1.

Om du vet hur arbetet ska utföras och vilket resultat du vill ha kan du bifoga en åtgärdsbeskrivning. På nästa sida finns en checklista över vad du då bör tänka på.

Du kan också läsa igenom bilagorna 3 till 7 i denna handledning. De är i första hand tänkta som ett stöd för skogsvårdsföretagare som ska upprätta åtgärdsbeskrivningar, men de är också ett bra hjälpmedel för dig som skogsägare.

Ett alternativ är att be offertgivaren lämna förslag till åtgärdsbeskrivning samt en kopia på de arbetsinstruktioner som företaget har för avsikt att använda när de utför arbetet. De flesta skogsvårdsföretagare är kunniga, seriösa och vana vid att lämna sådana förslag.

Vare sig du gör åtgärdsbeskrivningen själv eller ber skogsvårdsföretaget upprätta den ska du alltid tillhandahålla vägbeskrivningar och kartor. Markera var skogsvårdsåtgärderna ska utföras och märk ut de områden där du vill att speciell hänsyn ska tas.

Att tänka på när du gör en åtgärdsbeskrivning

Generellt

- Ange vilken areal som ska åtgärdas
- Bifoga en vägbeskrivning och karta över objektet
- Ange om det ska tas någon speciell hänsyn till natur- och kulturmiljö på hela eller delar av objektet
- Ange hur du vill att arbetet ska kontrolleras och dokumenteras

Vid markberedning

- Markberedningsmetod (hög-läggning, harvning, etc.)
- Antal godkända planeringspunkter per hektar

Vid föryngring

- Föryngringsmetod (sådd, plantering etc.)
- Vid sådd: vilken mängd frö som ska användas per hektar, fröets ursprung, grobarhet, groningsenergi, etc.
- Vid plantering: antal planter per hektar, ursprung, storlek, typ, etc

- Om, och i så fall hur, plantorna ska behandlas mot snytbaggengrepp

Vid röjning

- Röjningsmodell (punktröjning, lövngskogsröjning etc.)
- Vilka och hur många stammar per hektar som ska lämnas kvar av olika trädslag

Vid underväxtröjning före gallring

- Underväxtröjningsmodell – total eller selektiv
- Vilka stammar som ska tas bort – trädslag, grovlek, höjd och placering

Vid hyggesrensning



Ett bra kartunderlag underlättar arbetet för alla.

Skriva avtal

När du bestämt vilket skogsvårdsföretag som ska få utföra din skogsvård är det dags att göra en beställning. En god regel är att alltid upprätta ett skriftligt avtal. Bilaga 2, **Offert, i förekommande fall avtalsbekräftelse** kan användas både för att lämna en offert och för att teckna avtal. Be gärna att få offerten på denna blankett – det underlättar både ditt och skogsvårdsföretagets arbete.

När du skrivit på avtalet bör du ta kontakt med övriga skogsvårdsföretag som lämnat offert och tacka för intresset samt meddela dem att de inte fått uppdraget denna gång.

Hur ska arbetet kontrolleras?

Kontrollen av utfört arbete kan ske på många sätt. En tvåstegsmodell är vanlig:

Först kontrollerar och dokumenterar skogsvårdsföretaget sitt eget arbete. Exempel på en sammanställningsblankett finns i bilaga 8.

Därefter utför du själv, eller någon du anlitar ytterligare en kontroll.

Om du vill tillämpa denna tvåstegsmodell bör du informera skogsvårdsföretaget om detta innan ni skriver avtal. Kom gärna överens om vem som ska utföra den andra kontrollen samt när och hur detta ska ske.

Är du missnöjd med arbetet bör du framföra dina klagomål till skogsvårdsföretaget så snabbt som möjligt. Väntar du för länge kan det vara omöjligt att avgöra om de gjort ett bra eller dåligt jobb.

Har du utfört slutbesiktningen själv och inte får gehör för dina synpunkter kan det vara bra att låta någon oberoende part med fackkunskaper göra en besiktning. Denna kan sedan användas i diskussioner med skogsvårdsföretaget och i en eventuell rättstvist.

Mer om skogsvård

Kontakta gärna någon av organisationerna nedan om du vill veta mer om miljö- och naturvård i skogsvårdsarbetet samt om de olika åtgärdernas ekonomi, biologi och teknik.

Skogforsk

Uppsala Science Park, 751 83 Uppsala
telefon 018–18 85 00

www.skogforsk.se

Skogsbrukets yrkesnämnd (SYN)

Box 16 006, 103 12 Stockholm
telefon 08–762 72 00

www.skogsbrynet.nu

Skogsstyrelsen

551 83 Jönköping
telefon 036–15 56 00

www.svo.se

Skogsstyrelsens lokala kontor kan också lämna information och råd om skogskötsel.

Sveriges lantbruksuniversitet (SLU), Skogsvetenskapliga fakulteten

901 83 Umeå
telefon 090–786 58 00

www.slu.se

I det internetbaserade kunskapssystemet "Kunskap direkt" finns matnyttig kunskap om förnyring och röjning. www.kunskapdirekt.se

Startsidan på KUNSKAP DIREKT. Här samlas nu alltmer kunskap om skog och skogsbruk. Och den är gratis tillgänglig för alla.



Att marknadsföra och sälja skogsvårdstjänster

Marknadsföring

Nya kunder kan du nå genom att annonsera i fack- och dagspress, delta i mässor och vid skogs dagar, samt med information riktad direkt till skogsägare.

Uppgifter om vem som äger en viss fastighet kan du få från inskrivningsmyndigheten, som finns vid tingsrätterna i Hässleholm, Eksjö, Uddevalla, Norrtälje, Mora, Härnösand och Skellefteå. Du kan också få denna information från Skogsstyrelsens lokala kontor. Vill du ha upplysningar om många fastigheter får du räkna med att betala för arbetet med att ta fram uppgifterna.

Information om vilka som äger skogsfastigheter inom en eller flera kommuner kan du köpa från Lantmäteriet – Metria i Gävle. Här kan du också köpa uppgifter om vem som äger specifika fastigheter.

På Lantmäteriets hemsida www.lantmateriet.com kan du se vilka företag som är återförsäljare av fastighetsinformation från Lantmäteriet.

Företagspresentation

Vid kontakt med nya kunder är det viktigt att du kan presentera ditt företag, t.ex. med en film eller en broschyr. Omfattningen och innehållet bör anpassas till situationen och de som ska ta emot informationen. Följande basinformation bör dock alltid finnas med:

- Företagets namn
- Hur potentiella kunder får kontakt med ditt företag, besöks- adress, postadress, e-postadress och telefonnummer
- Vilka tjänster företaget erbjuder
- Var företaget är verksamt
- Referenser. Om du hänvisar till tidigare kunder bör du först tala med dessa och få tillstånd att lämna ut deras namn och telefonnummer och/eller besöka deras marker för att visa resultatet.



Att lämna offert och skriva avtal

Sveriges skogsägare är ingen homogen grupp. Vissa skogsägare som söker kontakt med dig vet exakt vilka tjänster de vill köpa och är i första hand intresserade av ditt pris. Andra vill ha förslag på hur olika skogsvårdsåtgärder ska utföras, prisuppgifter och så småningom också hjälp med att utföra arbetet.

I båda dessa fall är bilaga 2, **Offert, i förekommande fall avtalsbekräftelse**, användbar. Har skogsägaren lämnat en tydlig beskrivning av den tjänst som hon/han vill köpa räcker det med bilaga 2. Vill skogsägaren dessutom ha förslag på hur skogsvårdsåtgärder ska utföras kan du komplettera med någon eller några av bilagorna 3–7.

Bilaga 2 kan användas både för att lämna en offert och för att sluta avtal. Det minskar både ditt och skogsägarens arbete. En god regel är att alltid upprätta ett skriftligt avtal. Det minskar risken för missförstånd och klagomål.

Här ska det röjas. Blanketten **Offert, i förekommande fall avtalsbekräftelse** kan användas både för att lämna anbud och för att sluta avtal.

Bilaga 2

OFFERT, I FÖREKOMMANDE FALL AVTALSBEKRÄFTELSE

PARTER
Beställare
Adress
Telefon

Skogsvårdsföretag (entreprenör)
Adress
Telefon org.nr

Har F-skattsedel Har arbetsförsäkring
 Medlem i arbetsgivarförbundet

OMFATTNING
Skogsvårdsföretaget åtar sig att på fastigheten
utföra följande arbeten

i överensstämmelse med denna handling samt följande handlingar
 Åtgärdsbeskrivning
 Arbetsinstruktion med namnet
 Karta
 Övrigt

Skogsvårdsföretagets åtagande omfattar dock inte

Eventuella tilläggsarbeten utförs endast om beställaren begärt detta eller om entreprenören föreslagit och beställaren godkänt dem

TIDER
Arbetet påbörjas tidigast den
Arbetet ska i sin helhet vara färdigställt och tillgängligt för slutbesiktning senast den

Denna offert är giltig t.o.m.

PRIS
 Totalt pris för uppdraget

Arbete	kr
Material	kr
Mervärdesskatt	kr
Summa	kr

Kvalitetskontroll och dokumentation av utfört arbete

Det är viktigt att kvalitetskontrollera, dokumentera och redovisa arbetet för skogsägaren.

Kvalitetskontrollen ute i skogen kan göras på olika sätt. Bilaga 6, **Dokumentation av utfört arbete**, kan användas för att ställa samman kvalitetskontrollerna och redovisa dem för skogsägaren.

Vill du eller skogsägaren att en slutbesiktning görs av en oberoende part är det bra att redan vid avtalsteckandet komma överens om vem som ska utföra kontrollen samt när och hur den ska ske.

Under arbetets gång kan det dyka upp oförutsedda händelser eller annat som medför att arbetet måste utföras på ett annat sätt eller vid en annan tidpunkt än vad som bestämts. Kontakta då alltid kunden innan du ändrar den överenskomna planen.

För gärna dagbok och anteckna t.ex. vädret när arbetet utfördes, vilket för-ynglingsmaterial som använts m.m. Sådana anteckningar är värdefulla om markägaren har frågor eller synpunkter på arbetet.

Röjningskontroll görs ofta på provytor som är 100 m².
Teckning: Jalle Holmström



Bilagor

Bilagorna är utformade så att de kan kopieras till A4-format.
De kan också hämtas som pdf-filer från Skogforsks hemsida:
www.kunskapdirekt.se/skogsvard.

Andra handledningar från Skogforsk

Bränning, 1999

Föryngring av gran under högskärm, 2001

Gallring i bestånd med underväxt, 1992

Hantering av lövträdsfrö, 1998

Kalibrering av mätsystem på skördare, 2002

Kalkylhandboken, 1988

Kedjeskott – så motverkar du riskerna, 2000

Körning i brant terräng, 1988

Lönsam lövskog steg för steg, 1998

Markberedning för plantering, 1991

Motormanuell huggning, 1983–1984:

 Motorsågen underhåll och filning

 Arbetsplanering och huggningsmetoder

 Fällning

 Upparbetning och brossling

Motormanuell röjning, 2001

Naturhänsyn i skogen, 1991

Nordiska ergonomiska riktlinjer för skogsmaskiner, 1998

Skogens kulturarv – hänsyn och skötsel, 2002

Skogsbilvägar service, underhåll, upprustning, 1992

Skogsgödsling, 2005

Skogskontakten, 2003

Skotning, 1999

”Sätt plantan rätt!” (affisch och dekal)

Terrängmaskinen del 1, 1993

Terrängtypsschema för skogsarbete, 1982

Tio gallringssystem, 1987

Virkeskvalitetsfel och apteringsråd för lövträd, 2003

Virkesbehandling. Kalibrering av skördarens mätsystem. Dubbskador och kapsprickor, 2006

Virkestransport, 1989

Vässa dina möten, 1992

Ökat virkesvärde, 1988

ATT KÖPA OCH SÄLJA SKOGSVÅRDSTJÄNSTER – en handledning från Skogforsk

Är du skogsägare? Här får du handfasta tips på allt som du bör tänka på när du ska köpa skogsvårdstjänster som markberedning, plantering och röjning.

Är du skogsvårdsföretagare? Här får du handfasta tips på hur du kan marknadsföra dina tjänster, lämna offert, skriva avtal och dokumentera utfört arbete.

I handledningen finns också färdiga blankettunderlag för offert, avtal, åtgärdsbeskrivningar och dokumentation av utfört arbete.

Syftet med handledningen är att underlätta kontakterna mellan skogsägare och skogsvårdsföretag samt att förenkla processen vid köp och försäljning av skogsvårdstjänster.

Skogforsk arbetar för ett lönsamt, uthålligt
mångbruk av skogen. Vår verksamhet består av
tillämpad FoU, uppdrag och kunskapsöverföring.



SKOGFORSK

Uppsala Science Park, 751 83 Uppsala
Tel. 018-18 85 00 Fax. 018-18 86 00
E-post. skogforsk@skogforsk.se
www.skogforsk.se