



**Utländsk arbetskraft
räddar skogsvården
från röda siffror**

Utländsk arbetskraft räddar skogsvården från röda siffror

INNEHÅLL

Uppdraget	4
Metod	4
Resultat	4
Bakgrund om branschen	5
Skogsvårdsarbete i botten i löneligan	5
Skogsvården en splittrad sektor	6
Skogsvårdsföretagen i siffror	6
Prissättningen av skogsvård	7
Prissättningen av skogsplantor	8
Branschorganisation kommenterar	9
Om viljan att anställa svenskar	10
Intervjuer med skogsvårdsföretagare	11
Intervjuer med två f.d. skogsarbetare	19

Uppdraget

Skogsvårdsentreprenörerna i Sverige möter sedan länge en hård prispress från sina dominerande kunder – de stora skogsägarna och skogsbolagen och skogsindustri-koncernerna. GS-Fackets bild är att prispressen sker till en gräns som omöjliggör för skogsvårdsföretag att bedriva verksamhet med svensk arbetskraft till kollektivavtals-enliga löner och villkor.

Syftet med denna rapport är att ge en bild av lönsamheten för de aktörer som jobbar med konventionellt skogsvårdsarbete (plantering och ungsogsröjning) samt att försöka besvara frågan om huruvida det är möjligt för ett svenskt skogsvårdsföretag att bedriva konventionell skogsvård där de anställda skogsarbetarna får lön, villkor, arbetstider, löner och ob-ersättningar enligt avtalsenliga villkor.

Rapporten har också tittat på frågorna:

- om det finns något som tyder på en kartellbildning när det gäller prissättningen av skogsplantor.
- prissättning ut på skogsvårdstjänster och hur den utvecklats över tid?

Metod

Ett av de viktigaste verktygen i arbetet med rapporten har varit inhämtningen av information och synpunkter (telefonsamtal och mejlkorrespondens) från huvudsakligen skogsvårdsentreprenörer runt om i Sverige. Totalt kontaktades dryga 40 företag och företagare, via telefon och mejl. Av de knappa 20 företagare som jag fick kontakt med valde totalt 11 personer att medverka – 8 företagare, 1 enmansföretagare samt två personer som tidigare varit anställda som skogsarbetare.

Någon samlad statistik över skogsvårdsföretagens prissättning i nutid eller över tid tycks inte finnas. De prisuppgifter som förekommer i rapporten är därför de som de intervjuade själva uppgivit.

En annan pusselbit i arbetet med rapporten har varit att sammanställa och beskriva fakta och förhållanden som påverkar skogsvårdsföretag som är verksamma i Sverige idag, och som bidrar till att förklara varför det ser ut som det gör.

En förutsättning för att få de flesta medverkande att låta sig intervjuas har varit att de och deras företag får vara anonyma.

Resultat

Frågan om huruvida en i Sverige verksam företagare har råd att anlita svensk arbetskraft till avtalsenliga löner och villkor för skogsvårdsarbete vet vi egentligen redan svaret på – eftersom det knappt längre är några svenskar som jobbar som anställda med skogsvårdsarbete i Sverige.

Vad den här rapporten kan bidra med är framför allt att visa att:

1. Skogsvårdsarbete i Sverige, räknat i kronor, är billigare att köpa än nästan allt annat hantverksarbete i Sverige,
2. Företag som bara använder sig av svensk arbetskraft till avtalsenliga löner och villkor i praktiken inte kan nå lönsamhet på vanlig plantering och ungsogsröjning. Samtliga företag i denna kategori som intervjuats i rapporten når bara lönsamhet på mera avancerade jobb eller sysslar bara med mera avancerade jobb.
3. De dominerande uppdragsgivarna (de största skogsägarna och skogsbolagen) bedriver en närmast hänsynslös prispress gentemot skogsvårdsentreprenörerna.

Bakgrund om branschen:

Skogsvårdsarbete i botten på timlöneligan

Röjning och plantering av skog är en form av hantverksarbete. Om det ska kunna utföras i enlighet med certifieringsorganisationerna FSC:s och PEFC:s krav på exempelvis naturhänsyn och arbetsgivarnas krav på prestation så kräver det både vissa förkunskaper och viss erfarenhet.

För att få en bild av hur skogsvårdsarbetet är det relevant att jämföra det med hantverkstjänster som exempelvis måleri och rörmokeri.

De skogsvårdsföretagare som intervjuats i denna rapport har uppgett timpriser (för röjning) mot kund i spannet 330–420 (kr/tim).

Konsument sajten Byggahus.se har under 2019–2020 gjort en prisjämförelse på snickar-, rörmokar-, målar- och snickerijobb. Metoden var att ringa runt till tre snickare, tre elektriker, tre rörmokare och tre målare i var och en av landets 10 största tätorter samt en rad andra orter runt om i landet och be om timpriser. De fick priser i följande intervall:

Måleri: 480–687 kr/tim

Rörmokeri: 560–887 kr/tim

Snickeri: 375–700 kr/tim

(Skogsvård: 330–420 kr/tim)

Påpekas bör att målare, rörmokare och snickare i likhet med de flesta andra hantverkare utöver arbetskostnaden debiterar sina uppdragsgivare för resan till och från uppdraget och för material och förbrukningsmaterial.

I skogsvårdssektorn är det standard att allt ingår i den taxa (kr/ha eller kr/tim) som man debiterar uppdragsgivaren. En skogsvårdsentreprenör debiterar således inte uppdragsgivaren för bränslekostnaden för röjsågen eller bilresan, för sågklingan, för planteringsröret eller för slipningen av klingan.

Med hänsyn taget till detta är skogsvårdsarbete att betrakta som ett av de överlägset sämst betalda hantverksarbetena i Sverige.

Skogsvården – en splittrad sektor

Aktörerna inom skogsvårdssektorn i Sverige idag är en blandning bestående av ett fåtal stora skogsvårdsföretag med flera tiotals miljoner i årlig omsättning, ett stort antal mindre företag samt ett stort antal enskilda enmansföretagare.

Skogsvårdsbranschen är svår att överblicka och kartlägga på grund av att den absoluta majoriteten av arbetskraften är gästarbetare som bara jobbar i Sverige under säsong och att dessa gästarbetare mycket sällan är svensktalande och ofta även har behärskar engelska dåligt.

Detta förhållande har också bidragit till att de fackliga organisationerna (GS-facket) har extremt få skogsvårdsarbetare anslutna, trots att förbundet är den enda fackliga organisation som bevakar skogsvårdsarbetarnas intressen.

En annan försvårande omständighet för den som vill granska och kartlägga skogsvårdsbranschen är det stora antalet företag och att en stor del av dem är mycket små företag, där det kan vara svårt att ens få fram kontaktuppgifter till bolagets representanter.

En ytterligare försvårande omständighet är att många av skogsvårdsföretagen är tungt beroende av en eller några få uppdragsgivare och därför rädda för att stöta sig med dem, och därför ofta inte heller vill uttala sig för journalister och ännu mindre yttra någon kritik.

Skogsvårdsföretagen i siffror

Skogsbranschens forskningsinstitut Skogforsk gjorde en studie över landets skogsvårdsföretag som omfattade åren 2013–2017. Studien presenterade i början på 2019. Här är några siffror ur studien:

Skogsvårdsföretagens vinstmarginal (medianvinsten) låg i spannet 4,4–5,0 procent under den undersökta perioden.

I genomsnitt 30 procent av skogsvårdsentreprenörerna gick med förlust under den undersökta perioden.

Enligt siffror från Skogforsk från 2019 stod tio av landets största skogsvårdsföretag då för en tredjedel av all plantering och en femtedel av all röjning i Sverige, och Litauen, Polen, Rumänien och Ukraina stod då för 85 procent av bemanningen medan Sverige stod för tre procent av bemanningen inom skogsvården.

Enligt en enkätundersökning av Skogforsk från 2003–2004 var 75% av de 900 undersökta företagen enmansföretag, en fjärdedel av företagen hade tillsvidareanställda, majoriteten av företagen hade en till fyra kunder medan runt 20% hade tio eller fler kunder.

Intervjustudie med skogsvårdsföretag

Forskaren Victoria Forsmark vid Skogforsk presenterade i början av 2019 en nyligen avslutad intervjustudie med 10 av Sveriges största skogsvårdsföretag. Här är några av de företeelser och förändringar som framkom i intervjuerna:

Ökad personalomsättning: Personalomsättningen har mer än fördubblats, från tidigare 10–15 procents nyanställningar till idag (2019) 20–40 procent. Högst är omsättningen på plantörer.

Förluster pga språkförbistring: Skogsvårdsarbetarna måste kunna följa trakttdirektiv och andra skrivna instruktioner. Personer som behärskar engelska är därför extra attraktiv men svåra att få tag i. Språkförbistring är ett vanligt problem inom skogsvården och det leder till förluster i form av felaktig röjning, utebliven ståndortsanpassning och plantavgångar.

Försök att sänka kostnaderna: Att åta sig färre planteringsuppdrag till förmån för fler röjningsuppdrag är en ny strategi som skogsvårdsföretag anammat för att sänka personalomsättningen.

Kortsiktiga uppdragsgivare: Ettåriga avtal och återkommande anbudsförfaranden håller nere priserna. I avtalen finns sällan indexregleringar. Det är svårt att förklara den rådande situationen vid avtalsförhandlingarna och motparterna har ofta begränsade mandat. Många skogsvårdsföretag efterlyser bättre framförhållning hos köparna och lägre avtal.

Hårda ackord håller nere lönen: I studien finns exempel på hur ackordsgränserna höjts, och när de inte nås utgår minimilönen på 115–130 kronor/tim. En nybörjares reallön hamnar på en låg nivå, vilket bland de svarande beskrivs som försvårande för möjligheterna att locka med en konkurrenskraftig lön. Och att behålla nybörjarna. På omvänt sätt drabbas skogsvårdsföretagaren när minimilöner utgår till personal som inte levererar.

Prissättningen av skogsvård

Att beskriva och förklara hur skogsvårdstjänster – röjning och plantering – prissätts motiverar i sig en egen rapport. Prissättningen av skogsvårdstjänster är också ett av flera exempel på den låga transparensen inom skogsvårdssektorn.

De förhärskande modellerna för prissättning av ungskogsröjning och plantering är:

Debitering/hektar.

Debitering/timme.

Men flera andra principer eller modeller för prissättning av skogsvården förekommer också.

Av de intervjuer jag genomfört framgår att det finns flertalet olika synsätt på prissättningen av skogsvård i branschen, men också att det tycks vara kunden eller uppdragsgivaren som i praktiken styr vilken betalningsmodell som används.

För att kunna ge en vederhäftig bild av hur prisnivåerna på skogsvårdstjänster utvecklas över tid krävs statistik eller åtminstone en komplett tidsserie med prislistor från

en eller flera skogsvårdsentreprenörer. Något sådant material – eller ens hänvisningar till sådant material – har jag inte lyckats få fram.

”Vi har inte några siffror om lönsamheten i våra branscher. Vi skiljer inte på skogsvårdsföretag och andra företag inom skogssektionen. Många har blandad verksamhet, därför har vi inga exakta siffror”, skriver Gröna Arbetsgivares pressansvarige i ett mejlsvar.

Prissättningen av skogsplantor

Övergången från kemisk till mekanisk behandling av skogsplantor har bidragit till en prisökning på skogsplantor. Den prisökningen förefaller inte skogsvårdsentreprenörerna ha lyckats kompensera sig för.

Marknaden för skogsplantor i Sverige domineras starkt av några få riktigt stora aktörer. Till de största hör Sveaskogs division Svenska Skogsplantor, SCA-ägda Norrplant, Södra-koncernens egen plantproduktionsverksamhet och Stora Enso Plantor AB.

Att utreda frågan om det kan ligga en kartellbildning bakom prissättningen av skogsplantor har jag bedömt vara omöjligt med den tid och resurser jag haft. Värt att påpeka kan vara att problemet inte tidigare lyfts av några branschorganisationer, intresseorganisationer eller politiker eller andra aktörer.

När det gäller prissättningen av skogsplantor finns det dock en förändring som bör belysas:

Under 2010-talet påbörjade branschen i Sverige utfasningen av kemisk behandling av skogsplantor mot snyttbagge och andra skadedjur. Denna förändring har drivit på prisökningen på skogsplantorna eftersom mekanisk behandling av plantorna än så länge är dyrare än den kemiska behandling som tidigare använts.

I mina intervjuer av skogsvårdsföretagare och andra efterforskningar har jag inte funnit några belägg för att skogsvårdsentreprenörerna i praktiken kunnat kompensera sig för prisökningen på skogsplantor.



Välreglerad bransch? De många tvisterna mellan skogsvårdsarbetare och deras arbetsgivare genom åren ger en annan bild. Här är ett aplock av de tvister i skogsvårdssektorn som media rapporterat om på senare år.

Branschorganisation: ”Skogen är en välreglerad bransch”

Hos arbetsgivarorganisationen Gröna Arbetsgivare anser man att skogsvårdssektorn är en ”välreglerad bransch”. Och säger att förbundet utgår från att medlemmarna följer alla lagar och regler.

Intervjuad: En medarbetare på Gröna Arbetsgivare som jobbar med skogsvårdsföretagen

Gröna Arbetsgivare ingår i en av Sveriges största arbetsgivarorganisationer – Svenskt Näringsliv – och är det branschförbund som många skogsvårdsföretag valt att vara medlem i.

– Skogen är en välreglerad bransch, säger medarbetaren och tillägger att Gröna Arbetsgivare har många av branschens både stora och små företag som medlemmar.

Har ni någon uppfattning om hur vanligt det är att skogsvårdsföretag är certifierade hos FSC eller PEFC?

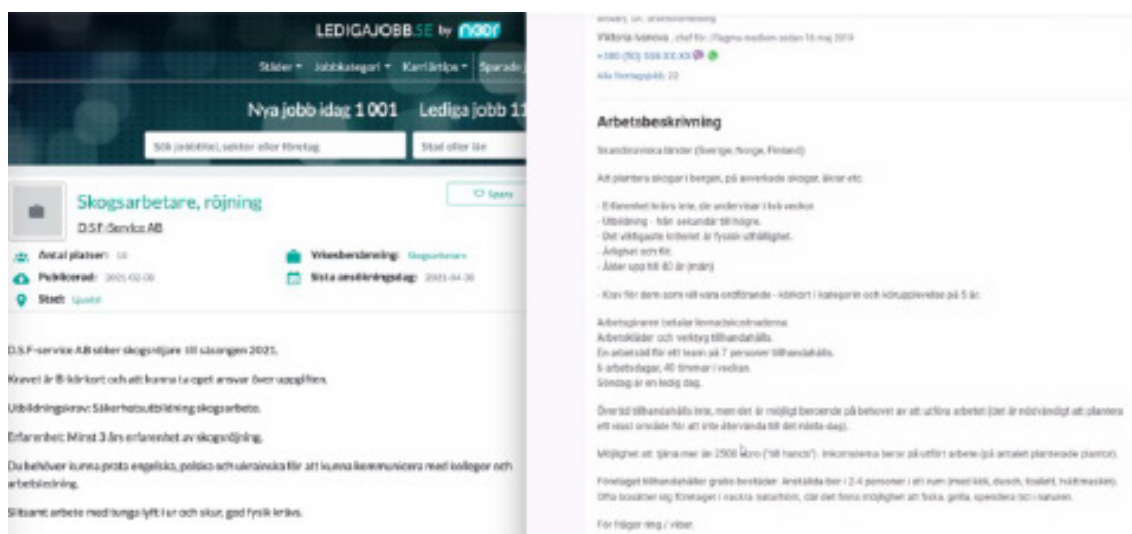
– Såsom vi har förstått det är det vanligt förekommande då det ofta en förutsättning för att få uppdrag.

Flera skogsvårdsföretag jag varit i kontakt med hävdar att det hänt att de varit med och lagt anbud på uppdrag och där det företag som vunnit upphandlingen saknat certifiering?

– Inom Gröna Arbetsgivare arbetar vi primärt med arbetsgivarfrågor och kollektivavtal – inte med branschens certifieringsbestämmelser. Detta är något mellan de företag som ingår en affärsrelation.

Så ni lämnar inte rekommendationer till medlemmarna om att det kan vara bra att vara certifierad eller följa certifieringsreglerna?

– Vi går inte in och säger till våra företag att de ska vara certifierade.



Bilden ovan är en platsannons på ledigajobb.se där det inte gick att hitta några kontaktuppgifter till företagets innehavare och inte heller nå dem via mejlformuläret. Annonsern t.h., publicerad på annonsajten Flagma, är av allt att döma direktöversatt via Google Translate eller liknande.

Jobbar ni något med kontroller av att era medlemmar följer regler och avtal gentemot sina anställda?

– Nej. Vi räknar med att de företag som är medlemmar hos oss följer de lagar och regler som gäller för svensk arbetsmarknad och att de följer våra kollektivavtal. Vi har däremot utbildningar och informationsträffar för våra medlemsföretag. Inför denna skogsvårdssäsong har vi haft tre utbildningstillfällen med ett 70-tal deltagare. Vi informerar kontinuerligt om de regelverk som gäller.

Medarbetaren påpekar att Gröna Arbetsgivare inte heller har de resurser som skulle krävas för att jobba med kontroller av sina medlemsföretag.

Viljan att anställa svenskar kan ifrågasättas

Annonseringen efter skogsvårdsarbetare och de stora skogsbolagens sätt att hantera den befarade arbetskraftsbristen under pandemin är två saker som ger skäl att tro att bristen på svensk arbetskraft i skogsvården även handlar om en bristande vilja att anställa svensk arbetskraft.

Inför planterings- och röjningssäsongen annonserar relativt många skogsvårdsentreprenörer efter främst röjare och plantörer på platsannonser sajter.

Jag sökte kontakt med 25 företag som annonserat efter arbetskraft för antingen röjning eller plantering eller efter bådadera på platsannonser sajter som **Platsbanken och Ledigajobb.se**. Jag uppgav mig vara jobbsökande med relevant yrkeserfarenhet och alla certifikat eller ”licenser” som krävs (Grönt kort och motorsågskörkort) samt B-körkort.

Försöken att kontakta de 25 olika skogsvårdsföretagen gjordes under cirka 2 veckors tid och då via telefon, eftersom det i de allra flesta fall inte gick att hitta någon mejladress till företagen.

Jag lyckades nå ett fåtal av de 25 arbetsgivare, där bara två av dem visade intresse och ställde frågor. Den absoluta majoriteten av de arbetsgivarna som nåddes bad mig mejla min jobbansökan, varav de flesta inte uppgav någon mejladress utan bara hänvisade till jobbannonsens mejlformulär. Företagen bakom två av annonserna gick inte att hitta över huvudtaget.

Platsannonseringen efter skogsvårdsarbete framstår som pliktskyldig och att företagen egentligen inte är intresserade av att rekrytera inhemsk arbetskraft, utan föredrar utländsk.

Inhemsk arbetskraft duger – men bara som reservalternativ

Sveaskog satte förra sommaren ihop två egna planteringslag med folk som rekryterats lokalt. Men det tycks inte vara en resurs man har för avsikt att långsiktigt ta vara på.

Inför säsongen 2020 stod det klart att många av de gästarbetare från andra EU-länder eller tredje land som bland annat Ukraina och Vitryssland inte skulle kunna ta sig till

Sverige. Det fick enstaka aktörer att på rekrytera och utbilda inhemsk arbetskraft till skogsplanteringsjobb.

En av dessa aktörer var Sveaskog, som i juni hade rekryterat folk från trakten till två egna planteringslag – ett i Bergslagen och ett i Älvsbyn utanför Piteå. Planteringslaget i Bergslagen bestod av totalt sex personer.

– Det är arbetslösa personer från bygden som vi har rekryterat, berättade Bruno Bystrand, resultatområdeschef för Sveaskog i norra Bergslagen, i en intervju i branschtidningen Skogsaktuellt förra sommaren.

Sveaskog bekräftade också i eget pressmeddelande att intresset för de få utannonserade jobben till de två planteringslagen förra sommaren. *”Vi är överväldigade över det stora gensvar vi fått, att så många visat intresse för att arbeta som plantörer”*, sade Bruno Bystrand i pressmeddelandet.

Intresset för att jobba med skogsvård och här dessutom skogsplantering, som betraktas som det mest slitsamma monotona av alla skogsvårdsjobb, visar sig alltså vara stort när skogsbranschen väl satsar seriöst på att rekrytera folk.

Tänker Sveaskog ta tillvara på den inhemska arbetskraften som man rekryterade och lärde upp förra sommaren, med tanke på att gränserna riskerar vara stängda även i sommar? Jag ställde frågan till Bruno Bystrand i februari:

– Det är för tidigt att säga. Men den lösningen har vi alltid att kunna ta till.

Inhemsk och lokalt rekryterad arbetskraft är alltså ur Sveaskogs synvinkel bara en reserv att ta till om och när skogsvårdsföretagen inte har tillgång till den ordinarie arbetskraften från andra låginkomstländer.

Intervjuer med skogsvårdsföretagare och skogsarbetare

Jag har frågat de intervjuade skogsvårdsföretagarna samt före detta anställda upplever sin ekonomiska situation, relationen med uppdragsgivare. Jag har också frågat dem om uppgifter om hur mycket de debiterar uppdragsgivarna respektive haft i lön. De flesta intervjuerna har skett i form av telefonsamtal medan några skett genom mejlkorrespondens.

Företag i västra Svealand:

”Man har haft krav om 20–30-procentiga prissänkningar”

Intervjuad: företagets vd

Verksamt sedan 2004 och ett av Sveriges största skogsvårdsföretag. Jobbar med traditionell skogsvård (ungskogsröjning, plantering), röjning av ledningsgator och skoglig konsultation. Omsatte cirka 50 milj kr 2019. Jobbar huvudsakligen med säsongsanställd utländsk arbetskraft i skogsvården.

Hur ser du på lönsamhetsutvecklingen över tid under de år du varit verksam inom skogsvård?

– Vi hade starkare siffror 2012–2013 när vi røjde åt vissa bolag än vad anbudet gick för i år.

Kunder som kräver sänkta priser försöker man undvika:

– Vi har plockat bort de beställare som inte velat vara med och skapa någonting bra, de är inte med på resan längre. Och de som är med har vi haft en väldigt positiv utveckling med.

Hur ser er kundstock ut?

– Vi har omkring 75–80 beställare idag. En gång i tiden stod Stora Enso för 45–50 procent av vår omsättning. Vi växte ordentligt ihop med dem, men sedan sålde de ut skogen.

– Vi har givetvis några stora beställare idag, men vi har inte någon så stor beställare som vi står och faller med.

En av företagets större kunder är Sveaskog och vi menar att relationen med Sveaskog blivit särskilt ansträngd under pandemiåret (2020):

– Sveaskog har inte avropat mindre jobb men man har haft krav om 20-30-procentiga prissänkningar.

Vad måste ni debitera per timme för att vilja ta ett skogsvårdsuppdrag?

– Allting beror ju på volymer och logistiken. (...) Riktpriserna ligger närmare 400 kronor timmen. 370 kronor timmen – då får jag lägga ner.

Ni jobbar även mycket med røjning i kraftledningsgator – är det bättre lönsamhet på de jobben?

– De røjarna ska ha mer utbildning, de ska ha mer kompetens och mer utrustning. Men visst har vi en helt annan timpenning på de jobben, där ligger vi på 470–500 kronor i timmen. Men de killarna kostar mer och så är det nästan alltid traktamentesbelagt jobb.

Företag i mellersta Svealand: Har enbart svenskar anställda

”Min kompanjon är skogsnörd – därför försätter vi”

Intervjuad: ekonomiansvarig och en av de två personer som driver företaget

Jobbar med fem heltidsjobbade tillsvidareanställda svenskar från närområdet (varav ägaren är en av dem). Jobbar åt både privata kunder och större bolag med traditionell skogsvård (ungskogsrøjning, plantering), avancerad trädfällning, grästrimning och andra trädgårdsarbeten.

De anställda på företaget tjänar i spannet 140–150 kr/tim. Enbart lönekostnader för varje anställd ligger enligt egna uppgifter på cirka 232 kr/tim, och därutöver har företaget omkostnader för främst:

- 1 Arbetsredskap (röjsåg, motorsåg mm).
- 2 Arbetsfordon (eller milersättning för de anställda som använder egen bil).
- 3 Företagshälsovård.
- 4 Extra kostnader för att företaget använder miljövänligare bensin.
- 5 Skyddskläder.
- 6 Fortbildning (certifierade företag förutsätter att skogsvårdsarbetarna har t.ex. kultur- och naturvårdskort – kostade XY AB tot. ca 16000 kr för alla anställda under 2020).

Intäkter: För merparten av de konventionella uppdragen (plantering, ungskogs- och underröjning och hyggesrensning) kan XY AB debitera sina kunder ca 370–380:- per timme.

Hur upplever du lönsamheten för ert företag?

– Vi har gått plus 2020. Det beror på RUT-arbeten, anbudsjobb åt länsstyrelsen och min kompanjons specialfällningar. Vi lever på att vi har anbud åt länsstyrelsen, privatpersoner och gott rykte som ger oss specialjobb. Den här perioden på året arbetar min kompanjon minst sex dagar i veckan.

Vad måste ni ligga på för ungefärlig taxa för att ta ett jobb med ungskogs- eller annan röjning?

– Nu har vi 370–380 kronor per timme. Sista åren har vi inte kunnat höja timpriset. Vi är alltid dyrast enligt skogsbolagen. Om min kompanjon utför avancerad trädfällning kan vi ha ett högre timpris men det handlar om cirka 480 kronor i timpris – det andra hantverkare har i vanligt timpris.

– Per hektar på ungskogsrojning och plantröjning hade vi 4000 kronor för två år sedan. Vi fick inte det att gå ihop sig utan då bestämde vi oss för att inte röja för hektarpris. Vi började gå minus så vi hade inget val.

– Man ska komma ihåg att inom skogsbranschen ingår allt i timpriset. Vi har inget extra för resor.

Hur upplever ni relationen med era uppdragsgivare?

– Det som vi upplever är att det är svårt med skogsbolag. De vill ha oss men lovar inga volymer. Jag tänker att till exempel bolag som äger sin skog borde veta hur mycket som ska röjas och fördela ut det till entreprenörer. Och där skulle man önska att det är de med svensk arbetskraft prioriteras. Vi undrar varje år varför vi håller på. Min kompanjon är skogsnörd – därför försätter vi. Plus att RUT har gjort att vi kan till exempel klippa en häck åt en privatperson för 450 kronor timmen.

Företag i norra Svealand: Har enbart svenskar anställda

”Nu är det ju inte röjning som jag tjänar pengar på”

Intervjuad: vd och ägare

Företagets verksamhet består av ungskogsröjning, lite plantering, avverkningar och gallringar med egen skotare och skördare som hyrs in vid behov samt virkesförädling i eget sågverk. Man har två åretruntanställda som bor i närområdet samt en inhyrd f-skattare med rötterna i Polen som växlar mellan främst ungskogsröjning och jobb i sågverket, där man främst sågar byggtimmer.

Hur upplever du lönsamheten på planterings- och skogsvårdsjobb?

– Det står ganska still. Vi röjer på timme och det är dåligt betalt jämfört med andra branscher. Jag har debiterat 330 kronor timmen de senaste åren, och det är lågt, det vet jag.

– Nu är det inte röjning som jag tjänar pengar på utan det är de andra verksamheterna – sågningen och avverkningar åt privata skogsägare. Röjningen är mer som en servicefunktion åt kunderna.

Vilken typ av kunder har ni?

– Vi jobbar bara åt privata skogsägare. Det är i närområdet jag har mitt kontaktnät och mina kunder.

Företag i mellersta Götaland:

”Jag ser egentligen inte någon framtid”

Intervjuad: vd

Är verksamma i stora delar av Sverige och med en omsättning 2019 på nästan 60 milj kr ett av Sveriges största skogsvårdsföretag. Anställer nästan uteslutande utländska gästarbetare. Jobbar främst med plantering, röjning och med röjning av kraftledningsgator. Har alla stora svenska skogsbolag som kunder.

Hur tycker du att lönsamheten utvecklats sedan du startade företaget 2011?

– Den har legat på samma nivå hela tiden, eller snarare blivit sämre och sämre. För två år sedan hade vi förhandlat hårdare gentemot alla våra kunder än tidigare. Vi sade hur mycket vi behöver debitera, annars måste vi lägga ned. Och då fick vi faktiskt upp våra ersättningar. Och de kunder som inte ville gå med på våra prishöjningar tackade vi nej till.

Debiterar ni era kunder oftast per timme eller per hektar?

– I Götaland tar vi oftast betalt per timme och i Svealand och Norrland tar vi nästan bara betalt per hektar.

Är det ni som har styrt vilken debiteringsmodell som ni tillämpar?

– Tror du att vi kan styra någonting någonstans (svarar vd och skrattar). Det är kunderna som bestämmer.

Ni använder er i mycket liten utsträckning av svensk arbetskraft – är det omöjligt att få svenskar att jobba med skogsvård?

– Kraven på prestation som vi har är så höga – eftersom det oftast är ackordsjobb – att det är väldigt få människor som vill och klarar av att jobba under de premisserna. De utländska killarna är helt enkelt mera motiverade. Det säga ofta att svenskar är lata, men det menar jag bara är skitsnack. De svenskar som vill jobba med skogsvård startar oftast egna firmor, eller jobbar i företag som bara har svenskar anställda. Vi som jobbar med stora volymer hade aldrig klarat oss utan den utländska arbetskraften.

Hur mycket ungefär debiterar ni era kunder som ni jobbar med?

– Det kan jag inte säga.

Hur ser du på framtiden för er verksamhet?

– Jag ser egentligen inte någon framtid. Det är fortfarande lika pressat, skulle jag säga. Det ”ryck” som vi gjorde för två år sedan, det är det som motiverat mig att fortsätta med företaget.

Företag i östra Svealand:

”En vanlig röjning och plantering går precis runt”

Intervjuad: vd

Ett av de större skogsvårdsföretagen i Sverige, använder sig huvudsakligen av utländsk arbetskraft. Ägaren har varit verksam i branschen sedan 1990, med bl a röjning och plantering. Företaget bedriver idag plantering och ungsogsröjning.

Hur ser du på lönsamheten för skogsvården?

– Den är inget vidare. En vanlig röjning och plantering går precis runt. Vi säljer också lite plantor och andra tjänster, och där blir det ett litet plus.

– Vi röjer ganska mycket åt stora institutionella ägare och där är det ackord rakt av som gäller, betalt per hektar. Röjer vi åt små kunder – privata markägare – så tar vi betalt per timme. Vi får ut en högre timpeng av de små kunderna, men det är ganska meckigt för oss att jobba med små kunder. Även om vi kanske kan debitera 20 kronor mer i timmen till de mindre kunderna så är jag inte säker på att det ger mer i plånbocken i slutänden för oss.

Vad måste ni ligga på för ungefärlig taxa för att ta ett jobb med ungsogs- eller annan röjning?

– Det vill vi behålla för oss själva.

Hur upplever ni relationen med era kunder?

– Jag tycker nog att det har varit hyggligt fram till nu. Nu är det en av våra stora kunder som vill sänka prisnivåerna, och det finns ju inte på kartan för oss.

Varför vill man sänka priserna just nu?

– Virkesmarknaden är lite knackig på massavedssidan. Man får direktiv uppifrån om att man ska spara pengar. Stora Enso, till exempel, har tappat ganska mycket mark i

våra trakter, så jag tror de är lite pressade. Då skickar de bara tillbaka till de som ska förhandla med oss – vi måste antingen sänka priserna eller får inte höja någonting. Det måste bli billigare att sköta skogsvården, tycker de.

Hur möter ni dessa krav?

– Vi har en ganska spridd kundkrets, så vi kan tacka nej till en sådan kund. Vi står inte och faller med dem.

Har ni övervägt att lämna någon av de nischer ni är verksamma i på grund av lönsamheten?

– Lönsamheten är dålig på plantering, men sedan är jag väldigt intresserad av den delen av verksamheten – det är därför vi fortfarande håller på med det. Sedan kan jag också kombinera planteringen med lite plantförsäljning.

Företag i östra Götaland jobbar bara med svensk arbetskraft: ”Man blir inte rik på att jobba i denna branschen”

Intervjuad: vd och ägare

Har 3 anställda som jobbar året runt varav 8 månader i skogen. Jobbar med plantering och ungskogsröjning och även trädgårdsarbeten samt VVS-arbeten.

– Vi debiterar alltid per timme. Sedan har vi enstaka kunder som vill att vi röjer för en viss summa pengar. Det kan vara en beställning på röjning för exempelvis 60 000 kronor. De flesta av dessa kunder kommer sedan tillbaka en eller flera säsonger efteråt och beställer röjning av återstående del av beståndet.

– Vi har bara folk från trakten anställda – de bor till och med i samma by. Vi är väldigt udda i den bemärkelsen. Och jag har faktiskt aldrig provat att anlita utländsk arbetskraft.

Man jobbar även med bland annat snöröjning, precisionsfällning och andra trädgårdsarbeten samt med VVS-arbeten, sistnämnda en växande nisch.

– Vår nisch är att vi jobbar nästan bara åt privata kunder. Vi har en storkund och han vill kunna prata och ha en dialog med dem som jobbar i hans skog. Vi tar inte på oss större objekt som 40 hektars hyggen. Framför allt får vi mycket jobb där det är avancerad röjning där man jobbar med många olika trädslag. Om det är objekt med gran och björk och där all björk ska röjas bort – då är det ju inte så svårt att ha tio polacker eller vitryssar som gör jobbet. Men så fort det är lite mer krav på röjningen så vill man ofta anlita oss.

–Till skillnad från dem som styr Sverige är det många (skogsägare) som bryr sig om vad de släpper upp för trädslag. Många vill släppa fram löv – inga mängder – men så att man kan bibehålla någon form av blandskog. Ibland vill man till och med låta buskar få vara kvar.

– Vi jobbade åt Södra innan, men så ville vi höja priset och då var vi inte intressanta för dem längre. Efter 24 års jobb för Södra fick vi knappt ens ett ”tack” när vi slutade. Så det tyckte jag var dåligt av dem.

– Vi har bara bra erfarenheter av att jobba med privatskogsägare – det är bra folk, trevliga att ha att göra med och de betalar alltid.

Hur tycker du lönsamheten utvecklats över tid?

– Det har alltid varit dåligt. Vi tar 395 kronor i timmen nu – då går vi runt. Och då håller jag mina anställda med bil, koja och bränsle. Sedan kompletterar vi med trädgårdsarbeten, med trädgårdar och liknande. Och det är en helt annan lönsamhet – det är som natt och dag. När vi gör ett trädgårdsarbete så tar jag 450 kronor i timmen, och det är aldrig några kunder som klagat på priset. Men i skogen ska allt helst vara gratis. Vi är nog inte snabbast på skogsröjning, men det blir bra gjort. Vi jobbar med inhyrd skylift och kran med förare.

Plantering är, bortsett från enstaka hjälpplanteringar, inget man jobbar med:

– Vi har inte en chans mot de firmor som använder utländsk arbetskraft.

– Man blir inte rik på att jobba i denna branschen, om man säger så.

Det är mixen av jobb – flera ben att stå på – som är nyckeln till lönsamhet, menar ägaren och vd:n:

– Nu har vi mycket trädgårdsjobb, och då kan jag plocka dem som jobbar i skogen. För om skogsjobben utförs tre månader senare så gör det ingenting. Och när vi inte har några plattläggningar eller enda trädgårdsjobb, då får de gå tillbaka till skogsjobben.

Det innebär att dina anställda får mer variation i sina arbetsuppgifter?

– Ja, och det är nog därför de stannar kvar hos mig.

Företag i östra Götaland:

”Lönsamheten har tyvärr en negativ utveckling”

Intervjuad: vd

Ett av Sveriges allra största skogsvårdsföretag med en omsättning på omkring 180 miljoner kronor 2020. Verksam i stora delar av Sverige inom främst plantering, ungsogsröjning och markberedning. Använder sig nästan uteslutande av utländska säsongsanställda.

Hur ser er verksamhet ut – hur stor andel av den utgörs på årsbasis av ungsogsröjning och plantering?

– Cirka 50 procent vardera.

Gör planterings- och ungsogsröjningsverksamheterna något netto eller är ni beroende av de övriga verksamhetsgrenarna för att nå lönsamhet, och vilken eller vilka av era verksamhetsgrenar har störst lönsamhet?

– Verksamhetsgrenarna är beroende av varandra för att få ihop ett netto i totalen.

Hur ser er mix av kunder ut – stora bolag, privatskogsägare, skogsägarföreningar?

– Vi har en mix av alla kundtyper. Vi väljer att inte namnge dem men vi utför uppdrag mot flertalet av de större skogliga aktörerna i södra Sverige.

Hur bedömer du att lönsamheten för ungskogsröjning och plantering utvecklats över tid?

– Lönsamheten har tyvärr en negativ utveckling och så har det sett ut under flera års tid.

Har ni ibland eller ofta fått erfara att större kunder försöker eller kräver att ni pressar priserna?

– Ja. I nio fall av tio pressas vi hårt på priserna.

Har du möjlighet att uppge hur mycket ni brukar debitera de större kunderna för plantering och ungskogsröjning? Debiterar ni oftast i kr/tim eller oftast kr/ha?

– Ersättningsnivåer är en affärsuppgörelse mellan oss och kund, inget vi får delge tredje part. Båda ersättningstyperna förekommer. Prissättningen baseras på volym och hur mycket av arbetet som ska utföras av oss.

Bedömer ni att ni har behov av att se över er rekrytering för att säkra er behov av arbetskraft framöver?

– Att finna och kunna attrahera ny personal är den stora utmaningen för oss i framtiden. Mekanisering kan vara en bidragande lösning på detta.

Företag i västra Götaland: Jobbar bara med svensk arbetskraft **”Vi har fått lära oss att inte ta betalt”**

Intervjuad: vd och ägare

Bildades 1993, då som enmansföretag. Har idag sex helårsanställda svenskar från närområdet. De jobbar med skogsvård (plantering, ungskogsröjning), avverkning (egen skotare och inhyrd skördare), trädfällning och trädgårdsarbeten samt vedhantering. Kunderna är både privatskogsägare och några större bolag, där Sydved är den helt dominerande kunden – bolaget står för omkring 70 procent av omsättningen.

– Vi hugger en del manuellt också. Här nere finns ju en hel del grov bok också, som vi hugger manuellt. Och här är det mycket kustskogar där maskinerna behöver mycket hjälp med huggare som går vid sidan om.

Hur ser du på lönsamheten inom skogsvården – röjning och plantering?

– Det är ingen lönsam bransch, men det snurrar på för oss. Vår relation med Sydved fungerar bra. Visst hade vi gärna haft mer betalt, men jag förstår deras dilemma också. Hotet för oss kommer från öster, så är det. När polackerna blir för dyra så blir det balter och när balterna blir för dyra så blir det ukrainare. Och vilka blir det sedan?

Gör ni mycket RUT-jobb?

– Nej, vi försöker hålla oss bort från det. Vi har också lite svårt i den här branschen att ta betalt, vi har fått lära oss att inte ta betalt. Då blir det lätt att det kostar mer än det smakar att göra RUT-jobb. Man ska köra flera mil för att tita på ett par träd och sedan tar det en och en halv timme att ta ner dem. Så i slutänden har man lagt en halv dag men kan ta betalt för en och en halv timme. Vi får helt enkelt lära oss att bli bättre på att ta betalt.

Hur ser ni på lönsamheten för skogsvårdsjobben?

– Jag tycker det känns som det börjar vända lite. Vi är dyrare på röjning än vad baltfirmorna är, men många markägare vill kunna diskutera med røjarna om hur de vill ha jobbet utfört. Jag har jobbat i samma område sedan 1980, så jag känner nästan alla markägare som vi har kontakt med i företaget.

– Vi tar 420 kronor i timmen rakt över, för både avverkning och röjning. Då har jag täckning för omkostnaderna. Men jag tjänar inga pengar på mina anställda.

Samarbetet med största kunden, Sydved, upplevs som synnerligen bra. Företaget anlitas till alla möjliga typer av jobb, bland annat avverkningsplanering.

– Vi jobbar liksom lite som ett team.

Hur tycker du lönsamheten har utvecklats sedan du startade bolaget?

– Min lönsamhet har i princip varit oförändrad i alla år. Ungefär vartannat år höjer jag min timpenning efter hur avtalslönerna går upp.

Egenföretagare och f.d. anställd i västra Götaland:

”I efterhand förstod jag att vi anställda blev utnyttjade”

Mannen driver idag eget utan anställda, men blev på en tidigare anställning lurad på en del av sin lön. Har egen skogsvårdsfirma utan anställda – jobbar med ungskogsröjning, motormanuell fällning vid slutavverkningar.

Företagaren gick 2013–2014 en 1,5-årig vuxenutbildning i skogsbruk och har sedan dess jobbat med skogsvård och även en del manuellhuggning.

Hans inriktning var redan från början att gå vidare till högre skogliga studier. Hans första skogsvårdsjobb, som han stannade på i ett drygt år, var en anställning hos ett skogsvårdsföretag med cirka 10 anställda – alla svenskar från trakten – där han jobbade med främst ungskogsröjning och plantering och hade en tillsvidareanställning.

Hur upplevde du det jobbet?

– I efterhand förstod jag att vi anställda blev utnyttjade. Det var lite fusk med vår ersättning – speciellt när vi planterade. Plantering är nästan alltid på ackord. Den chef vi hade pressade oss, vi fick betalt per timme istället. Så när vi klarade ackordet och lite till så tog han mellanskillnaden i egen ficka.

Han flyttade sedan till en annan stad där han fick jobb på ett annat skogsvårdsföretag, där han var tillsvidareanställd fram till 2016.

– Det jobbet var mycket bättre än på jobbet jag hade innan, där chefen var av den gamla skolan – där det är planterat gran ska det bara vara gran och allt annat ska röjas bort, och naturvården var obefintlig. På nästa jobb var det mera fritt, man fick tänka själv och jag och den kollega som jag hade fick friare tyglar.

Både på sin första och andra anställning hade han en lön på omkring 130 kr/tim.

Då ägaren på mannens andra anställning flaggade för att han skulle lägga ned verksamheten startade han egen firma och fick ta över kunder och en del utrustning från ägaren.

– Vi hade jobbat med Södra och i samband med en upphandling som de gjorde så skickade jag in ett anbud, och fick det. Jag trivs bra med jobbet eftersom det ger mig stor frihet och med att ha Södra som uppdragsgivare. Men det är på bekostnad av bland annat ekonomin, eftersom lönsamheten är så låg.

Hur mycket kan du debitera?

– Jag tar betalt per timme. Södra har försökt komma igång med ackordsbaserad ersättning, men jag har en känsla av att inspektörerna på Södra inte är så pigga på ackord. Och jag känner också att det inte blir samma kvalitet med ackord. När jag började jobba åt Södra hade jag 330 kronor i timmen. Sedan har jag förhandlat upp det i omgångar till 400 kronor i timmen idag. Det priset gäller både röjning och manuellhuggning. På de nivåer jag har legat tidigare så har jag känt att det har varit på gränsen ekonomiskt.

Vilken typ av objekt jobbar du oftast med?

Det är varierande. Södra sätter stort värde i att ha en entreprenör som talar svenska och att jag kan ta instruktioner. Så jag får ofta lite speciella objekt – eftersatta röjningar och objekt där markägarna är noggranna med hur de vill ha det. Oavsett vem som är markägare så ska jag röja enligt Södras röjningsmallar, och då är det generell hänsyn som gäller. Men vissa markägare vill ha ännu mer naturhänsyn.

Han är också nöjd med långsiktigheten i sin affärsrelation med Södra:

– Jag behöver inte jaga jobb, utan jag får en ruttplan och de matar mig med jobb. Så jag behöver inte jaga nya jobb hela tiden.

Hur ser du långsiktigt på att jobba med skogsvård?

– Jag har inte någon specifik tidsplan, men jag kommer inte fortsätta med det här jobbet på längre sikt. Faktum är att jag varit på intervju nyligen för ett annat jobb som jag sökt.

Före detta skogsvårdsarbetare:

”Jag avråder alla att arbeta inom skogsbranschen”

Dåligt betalt, vetskapen om att utföra ett ur naturvårdssynpunkt dåligt arbete och machoattityden i branschen var några av de faktorer som fick Jesper att byta jobbet i skogen mot jobb inom logistikbranschen.

32-åriga Jesper som bor i Västmanland gick naturbruksgymnasiets skogsutbildning och jobbade 2010–2014 som anställd med fast lön, både som maskinförare i skogen – körde skotare och skördare – samt med motormanuell trädfällning och skogsvård och plantering. 2014 tog han anställning på ett sågverk och studerade samtidigt. 2016 jobbade han sedan heltid med skogsvård under ett halvår, mestadels med underröjning.

– Den senare anställningen var dålig. Vi var två anställda, och det var utskällning och otydligt ledarskap varje dag. Rastkoja fanns inte, berättar David som sade upp sig från det jobbet. Och han såg ingen framtid i att fortsätta att jobba praktiskt i skogen:

– Med tiden blev jag mer och mer övertygad om att det inte fanns pengar i branschen. Idag jobbar jag på Adlibris, och där får jag samma lön och mer för mindre slit.

Machoattityden är också ett stort problem, men framförallt lönen. Frisk luft och motion ger dig inte mat på bordet eller pension.

David kan inte heller rekommendera vare sig skogsvårdsjobb eller branschen generellt:

– Det tar emot att säga detta, men jag avråder alla att arbeta inom skogsbranschen. Det är ingen social miljö, du får inte skälig lön för arbetsinsats och kunskap och jag ser det som en enorm utmaning att utföra bra skogsvård eller skogsbruk med frånvaro av riktiga vintrar. Att köra sönder marker är något man får räkna med, vilket jag inte stod ut med.

Fotnot: Jesper heter egentligen något annat.

En före detta skogsarbetare om sitt jobb

Hur var det att jobba med skogsvård på 1980-talet? Fredrik, som sedan många år jobbar i mediabranschen, har delat med sig av sina minnen och erfarenheter från några års arbete med manuellhuggning, röjning och plantering efter avslutade gymnasiestudier.

Fredrik, som idag är 55 år gammal, gick en skoglig utbildning i form av tvåårigt skogsbruksgymnasium.

– Jag var väldigt intresserad av skog på den tiden. Det var ett intresse som jag närde själv.

Sitt allra första jobb i skogen hade Fredrik sommaren efter att han slutat grundskolan. Då jobbade han med plantering åt Svenska Kyrkan (Härnösands stift) i Ångermanland, och precis som idag med planteringsrör till täckrotsplantor och med hacka de få tillfällena han jobbade med barrotsplantor.

Minns du vilken typ av lön du hade då?

– Ja. Det var ingen provision, utan jag fick månadslön. Jag bodde hos min mormor och morfar som bodde i närheten. Arbetsledarna kom med en buss varje morgon och hämtade mig.

Minns du ifall ni hade tillgång till rastkoja under planteringen?

– Ja, det hade vi.

Fredriks första skogsjobb efter gymnasiet var ett års betald praktik hos Svenska Kyrkans skogsförvaltning i Västrås stift. Sedan gjorde han sin militärtjänst, för att sedan återvända till jobb hos dåvarande Mälarskog. Båda jobben bestod av både skogsvård och manuellhuggning med motorsåg:

– På vintrarna var det huggning, sedan var det röjning och plantering på våren och sommaren.

Och vilken typ av lön hade du då?

– Jag hade fast lön, ingen provision. Jag var anställd ett år i taget. Jag jobbade i huggarlag som varvade sina arbetsuppgifter efter säsong. Och utöver oss i arbetslagen så tog de in säsonganställda för plantering på våren, och det var folk från trakten som hade det som extrajobb.

Stötte du på utländska gästarbetare under dina år i skogsbranschen?

– Nej, aldrig.

Minns du om du ofta jobbade övertid under dina år med skogsvård?

– Nej, vi jobbade aldrig övertid. Det var väldigt regelbundna tider. Vi började alltid klockan 7 och hade frukostrast klockan 9. Sedan var det lunch och en eftermiddagsrast.

Varför valde du att lämna skogsbranschen?

– Jag fick andra intressen och jag bestämde mig för att göra helt andra saker. Och jag tyckte nog att det blev lite ensamt i skogen.

Författare: Pierre Kjellin
Projektledning: Julius Petzäll Mendonca
Layout: Lazze Öst, GS-facket 2021



www.gsacket.se