

Fem vanliga fallgropar när du granskar en offert på förnygringsavverkning

Offertter på avverkningar är skogsägarens bästa underlag för att göra jämförelse mellan olika aktörer. Att göra jämförelser är ofta väldigt svårt. Olika prislistor, längdkorrigeringar och omvandlingstal skapar oreda. Vi ska nu med det ekonomiska utfallet i fokus gå igenom fem vanliga fallgropar när du granskar en offert eller ett anbud och hur du undviker dem.

Höga priser på massaved och klintimmer

Du läser igenom de olika offerterna och stannar plötsligt upp. Skogsfrun AB har ett massavedspris som är 50–60 kr mer/m³fub än de andra aktörerna. Det är ju över 20 %! Du har redan påbörjat resan mot att lura dig själv. Stanna upp och tänk efter! Vid en förnygringsavverkning faller det i de allra flesta fall ut mer timmer än massaved. Grov och frisk skog ger mer timmer. Med en massavedsandel på 25–30 % blir värdet av 50–60 kr/m³fub inte mer än 12–18 kr/m³fub på slutnettot. Titta på timmerpriserna först och jämför sedan massavedspriset!

Du fortsätter din genomgång och inser att endast tre av fem aktörer tar ut klintimmer, och lägger genast de övriga två åt sidan. Och av de tre står en särskilt ut med ett läskande pris på klintimmer, dessutom tar de ut klintimmer ner till 12 cm i topp! Återigen, titta på timret, i det här fallet normaltimmer, först! Det är också särskilt svårt att skatta utfallet av klintimmer och långt ifrån alla träd medger uttag av klintimmer ner till 12 cm. Andelen klintimmer är i de flesta fall lägre än massaveden och får där än mindre genomslag.

Höga priser på god kvalitet

Du ska sälja en ett äldre talldominerat barrskogsbestånd och begär in offerter. Du ringar in en av offerterna som särskilt intressant eftersom inköparen sagt ”vi betalar särskilt bra för klass 1 stock av tall”. Du känner dig kanske lite stolt över att just

din skog innehåller god kvalitet. Här är det riktigt fara och färde, ty självmicker kan kosta! Första frågan du ska ställa dig är hur mycket klass 1 stock av tall det faktiskt blir. I regel förvånansvärt lite. Hundratals kronor i högre pris för klass 1 stock kanske bara blir några kronor på nettot /m³fub i slutänden. Den vanligaste klassen för tall är klass tre, och priset på den har således störst tyngd.

Höga priser på grov dimension

Höga priser på grova dimensioner har samma karaktär som höga priser på god kvalitet. Priserna är lockande, du har lyckats odla fram grov skog. Men hur mycket blir det egentligen? Här blir det särskilt farligt om skogen du säljer är grandominerad, eftersom grova träd tenderar att vara äldre och när det gäller granen hyser de inte sällan röta. Ditt förmodade pris för grovtimmer förvandlades istället till massaved eller energived. Timmerdimensionerna i topp är som vanligast kring 18–24 cm, och priset på de här dimensionerna får ledes störst genomslag på slutnettot!

Specialsortiment

För rätt bestånd kan specialsortiment verkligen visa sig vara guld och gröna skogar. Märk väl Specialsortiment är *specialsortiment*, och de krävs specialistkompetens och skall i vissa fall utsynas på rot. Exempel på specialsortiment:

- Stolp
- Tändsticksvirke
- Stamblock
- Knivfura
- Tumstocksbjörk

Den generella regeln är att det är lönsamt att ta ut specialsortiment, även i små kvantiteter. Stirra dig dock inte blind på specialsortimenten-normaltimret är viktigast.

Se därtill verkligen till att säkra kompetensen för uttag av specialsortimentet, och även utrust-



Kenny Svahn

2016-12-30

kontakt@kennysvahn.se

ningen, hos den du anlitar. Det är många stamblock som fått se sig nedklassade som följd av slirskador från skördaraggregatets matarvalsar. Och det blir inte klassat som specialsortiment innan det är inmätt vid industri.

Kostnader

Visst är det självklart att granska kostnaderna i samband med offerten? Det handlar snarare om att granska kostnaderna på rätt vis, här följer tre exempel.

För det första får vissa kostnader ofta ett stort genomslag på det slutliga rotnettot eftersom de är *knutna till varje kubikmeter*. En krona mer i avverkningskostnad /m³fub blir en krona lägre i netto. En krona mer i planeringskostnad lika. Och det är som regel lättare att förhandla om kostnader än om priset på virket.

För det andra så kan ett kostnadsförslag som redovisas i offerten visa sig vara både bättre och sämre än vad du själv kan åstadkomma. Du kanske känner en grävmaskinsentreprenör som kan bygga skogsvägen billigare, eller kanske helt saknar kontakter. Återigen är det som regel enklare att förhandla om kostnader än virkespriser.

För det tredje så bör du be om en utförligare redovisning av kostnader. Virkeskontrakt gäller över flera år och när skogen väl avverkas kan mycket ha hänt. Får du en skattning på kostnaden för den där skogsvägen i förväg får du också lättare att diskutera utfallet i efterhand. Är det något du bör räkna med är att minnet kan svika hos både skogsägare och den som köpte avverknings...



Kenny Svahn

2016-12-30

kontakt@kennysvahn.se