

Virkesköparen som affärspartner

Virkesinköpare är den arbetstitel du som skogsägare oftast kommer i kontakt med. Lär dig att betrakta virkesinköparen som en affärspartner för att uppnå en sund affärsrelation.

Virkesinköparens roll

Virkesinköpare är de som står för lejonparten av den skogliga rådgivningen för privatskogsägaren. Märk väl att den skogliga rådgivningen är en service som erbjuds för att underlätta för virkesinköparen att uppnå sitt huvudmål; att köpa ditt virke till ett så bra pris som möjligt. En virkesinköpare förväntas köpa nästan lika mycket virke när virkespriserna är låga som när de är höga. Om du tar det till dig så blir det lättare att förstå virkesinköparens motiv och samtidigt skapa en balans i er affärsrelation.

Virkesinköparen förmedlar tjänster

När du beställer en tjänst av en virkeköpare så är det vanligt att tjänsten utförs av en underentreprenör. Därför är det extra viktigt att dina instruktioner i kontraktet är tydliga och verkligen kommer fram till entreprenören. Begär att bli kontaktat direkt av entreprenören innan arbetets påbörjan för att säkerställa att arbetet blir utfört som du har tänkt dig. Be om att bli hänvisad till ett tidigare objekt som entreprenören utfört för att få en bild av vad som kan förväntas av det färdiga resultatet.

Lär dig ställa rimliga krav

Det går inte att komma undan viss påverkan på skog och mark när man bedriver skogsbruk. Maskinerna *kommer* råka köra emot och fälla träd på de stammar som ska stå kvar. Maskinerna *kommer* lämna hjulspår efter sig och det *kommer* bli svårare att ta sig fram över ett hygge som nyligen markberetts. Påverkan ska dock vara rimlig. Diskutera med virkesköpare utifrån branschens standarder för körskador och vad du kan förvänta dig på din mark.

Det är vanligt att virkesinköparen själv planerar arbetet i fält och på så vis förmedlar du hur viktigt det är för dig hur det ser ut.

Bli inte för familjär

Se virkesinköparen som en komponent i ditt skogsäggande och håll relationen på en affärsplan. Då blir det lättare att ställa krav och bli tuffare i prisförhandlingarna. Virkesinköparen gör dussintals, kanske hundratals, affärer med andra markägare i mellan varje affär med dig. Du blir som markägare som regel i underläge beträffande affärsvanan och att bli för personlig förbättrar inte den situationen. Många virkesinköpare brukar vilja hålla relationen på samma nivå.

Om du inte blev nöjd

När tjänsten väl är utförd blev det inte alltid som du tänkt dig. Du kanske inte besöker din fastighet särskilt ofta och det dröjer innan du upptäcker något som är fel. En seriös virkesinköpare tycker alltid det är bättre att få en chans att rätta till ett misstag för att du som kund ska bli nöjd. Det kanske är något som legat utanför virkesinköparens kontroll eller ett fel som flera markägare upptäckt. Ta diskussionen snarast möjligt. Var bestämd men inte arg.

Testa marknaden regelbundet

Även om du har en god kontakt med en specifik virkesinköpare bör du testa marknaden lite då och då. Begär in offerter från flera håll och ta hjälp att analysera dem. Du måste inte sälja till den som betalar bäst. Skiljer sig det inte så mycket och du brukar vara nöjd med vad din nuvarande kontakt presterar så fortsätt med den kontakten.

Bli inte förvånad om det visar sig skilja mycket i offerterna. Tacka då för visat intresse och bjud in till en ny diskussion nästa gång!



Kenny Svahn

2016-12-30

kontakt@kennysvahn.se