



Joakim Gustafsson fick idén till sitt företag när han tvingades sluta som elitskidåkare. Sambon Maria Karlsson sköter ekonomin.

FOTO: STAFFAN NYSTRÖM

Snabbväxare i skogen

Elitskidåkare sadlade om till skogsvård och röjning

Joakim Gustafsson, 27 år, från Dals-Ed var lovande elitskidåkare när han blev sjuk och tvingades sadla om.

– Jag började röja i skogen och fick idén till det företag som jag nu håller på att utveckla, berättar Joakim Gustafsson, ägare till Svensk Skogsservice i Dals-Ed.

Svensk Skogsservice är en snabbväxare i den svenska

skogsanschen. Företaget har på kort tid vuxit så det knakar och omsätter nu ca 18-20 miljoner kr med knappt 60-ansällda. Det är skogsvård, röjning och konsulttjänster inom skogen som är företagets grund. Idag röjer man skog från Bollnäs i norr till Skåne i söder.

Sidan 14

Besök oss även på www.vasterbygden.se

Elitskidåkare sadlade om

Snabbväxare inom skogsvård och röjning

AV STAFFAN NYSTRÖM

Joakim Gustafsson, 27 år, var lovande elitskidåkare på gränsen till landslaget när han blev sjuk och tvingades sadla om.

– Jag började röja i skogen och fick idén till det företag jag håller på att bygga upp inom skogsnäringen, säger Joakim Gustafsson, grundare och ägare till Svensk Skogsservice AB i Dals Ed som siktar på att nå en omsättning på cirka 20 miljoner kronor i år.

Efter skidgymnasiet i Ulricehamn tävlade Joakim Gustafsson för Ed SK och var såpass lovande på 15 och 30 km att han blev uttagen som reserv till JVM.

– Jag fick problem med luftrören och tvingades ta en paus i skidåkning och träningen, berättar Joakim.

– När jag inte kunde träna som jag ville började jag röja i skogen åt en kompis och kom på vad jag ville göra, säger han.

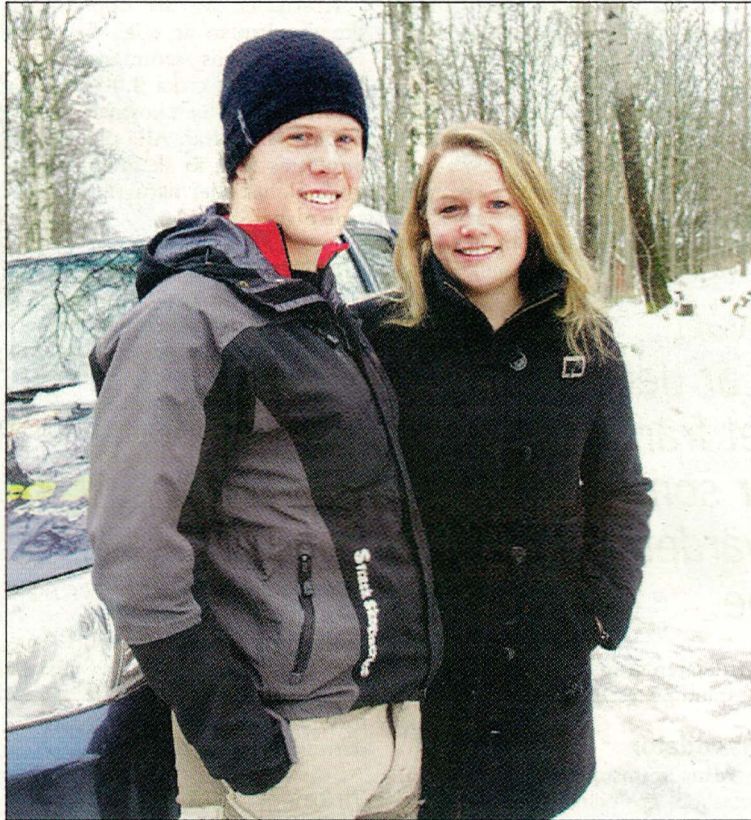
Det var så det började 2003. Han ombildade sin enskilda firma som hette Kreativ Försäljning och Reklam till Svensk Skogsservice Joakim Gustafsson AB.

– Jag såg att det fanns ett behov av röjning i ungskogar och ledningsgator och började ta uppdrag i hela västra och mellersta Sverige, berättar han.

Växer så det knakar

Idag har Svensk Skogsservice uppdrag från Mora och Bollnäs i norr ner till Skåne i söder. Företaget har vuxit så de knakar och omsatte 18,2 miljoner kr under 2008.

– Under 2009 räknar jag med att företaget passerar 20 miljoner kr i omsättning. Vi har redan innelig-



Joakim Gustafsson på Svensk Skogsservice i Ed, med sambon och ekonomiansvarige Maria Karlsson, har på kort tid byggt upp ett miljonföretag i skogsnäringen.

gande order värda 18-19 miljoner kronor, säger Joakim.

Företaget sysselsätter 58 personer, varav 45 är polska medborgare, tio svenskar och tre produktionsledare.

Blockad

Men det höll på att ta en ände med förskräckelse när skogs- och träfacket ifjol satte ett antal bolag i blockad sedan de vägrat teckna kollektivavtal och följa svensk lönebildning. Ett par stora aktörer i Mellansverige har tvingats i konkurs.

– Tidigare var de polska säsongsarbetarna F-skattare, men sedan

ifjol är de anställda med alla de rättigheter som motsvarande svensk arbetskraft har med rätt till barnbidrag och svensk sjukvård, säger Joakim Gustafsson.

Affärsidén bygger på tre ben. Traditionell skogsvård med röjningar och förröjningar för att gynna skogstillväxten. Röjning av ledningsgator för de stora elbolagen och konsultuppdrag med skogsbruksplaner, stämplingar och avverkningsplanering.

Tre ben

– Varje ben svarar för ungefär lika stor del av omsättningen, säger

Joakim som själv i högsta grad är verksam i produktionen.

Svensk Skogsservice tar idag uppdrag från alla stora skogsbolag, de stora elbolagen och flera stift i södra Sverige. Arbetslagen är uppdelade i team om tre-fem man, inklusive en teamledare.

– Jag åker ut själv till de olika arbetsteam och jobbar för att hålla humöret upp när det börjar bli tufft, säger Joakim.

Han berättar att det ibland leder till kulturkrockar med de polska säsongsarbetarna som är vana vid en annan ordning där chefen åker runt i en stor bil med en sedelbunt i fickan utan att göra ett handtag.

– Det är viktigt att teamet jobbar bra och vi får hög kvalitet i uppdragen. Därför är det också viktigt att saker runt omkring som sjukvårdskort och kontakt med skattemyndigheter fungerar. Allt som strular faller tillbaka till mig som chef, även om det inte är företagets fel, säger Joakim.

Polacker

Merparten av de som jobbar med skogsröjning i företaget kommer från Polen.

– Vi har handplockat folk från Polen. De är duktigt arbetsfolk och ekonomiskt fungerar det bra med det rådande kostnadsläget. Vi har haft funderingar på att ta in folk från Lettland eller Rumänien, men än så länge håller vi oss till polacker, säger Joakim.

Varför går det inte att locka svenska ungdomar till röjningsarbete i skogen med rådande arbetsmarknad och hög arbetslöshet?

– Vi har försökt, men det är ett tufft jobb. Inte minst vädermässigt. Det gäller att inte backa när regnet öser ner och det börjar bli motigt, säger Joakim.

Jobbförfrågningar

– Vi märker att förfrågningarna på

jobb ökar nu när företagen runt omkring varslar, säger Marie Karlsson, Joakims sambo, som sköter ekonomin i företaget.

Röjningsbehovet är stort. Det gäller inte minst ungskogsröjningar för skogsbolag och skogsägare.

Men även ledningsgator måste hållas fria för att undvika nedfallande träd på ledningar och banvallar. Konsultuppdragen ökar med skogsbruksplaner, gränsdragningar och andra skogliga tjänster.

Svensk Skogsservice håller till i egna lokaler på industriområdet utanför Ed. Där håller man nu på att bygga till 230 kvadratmeter för nära två miljoner kronor.

– Vi har mellan 90-100 röjsågar och motorsågar som måste servas. Dessutom ett tiotal egna fordon, säger Joakim.

Butiksdel

I planerna ingår även en butiksyta på 150 kvadratmeter för sportartiklar och skyddskläder.

Dessutom har man planer på att sälja miljöbensin och oljor.

– Vi förbrukar cirka 35.000 liter tvåtaksbränsle om året och har bra avtal med vår leverantör, säger Joakim.

Även om Svensk Skogsservice AB vuxit så det knakar de senaste åren är Joakim Gustafsson försiktig.

– Det går inte att växa för snabbt. Även om vi klarade resultatet 2008 kan vi inte dra på oss växtvärk, utan försöka hålla stabilitet i verksamheten, resonerar Joakim Gustafsson som berättar att det inte var många av hans kompisar som trodde på honom när han berättade om sina planer att inom fem år bli ett ledande företag inom sin nisch av skogsnäringen.