Skoventreprenøren

Af Bjarne Kallehauge, Formand for Dansk Skoventreprenør Forening

"Korrekt anvendelse af entreprenører til juletræs- og pyntegrøntproduktion". Dette kunne lyde som begyndelsen til en videnskabelig afhandling om brug af entreprenører, og det er det måske også. Jeg vil dog undgå at gøre emnet mere videnskabeligt og kompliceret, end det egentlig er. Set i lyset af, hvad der, gennem de sidste 20 år, er blevet brugt af ressourcer på undersøgelser, forsøg, forskning og eksperimenter inden for denne branche, kan man godt undre sig over, at der ikke er blevet lavet en videnskabelig afhandling om: "Korrekt anvendelse af entreprenører til juletræs- og pyntegrøntproduktion". I det følgende vil jeg forsøge at skitsere, hvordan man får det optimale ud af at samarbejde med en entreprenør.

Vejen til entreprenøren

Det første skridt, der bliver taget hen imod et samarbejde med en entreprenør, er, når en producent konstaterer, at han har behov for hjælp udefra. Derfor er det også naturligt, at producenten først fastlægger, hvilke arbejdsopgaver han *skal* have løst. Dernæst, om der er opgaver, som det kunne være fordelagtigt at lægge over til en entreprenør.

Næste skridt er så at finde en entreprenør, der rent fysisk er i stand til at løse opgaverne. Her skal man selvfølgelig ikke kun se på, om entreprenøren har det udstyr, der skal til, men også om han har det fornødne kvalificerede mandskab. Hvad nytte er det til, at entreprenøren har en fin el-saks til 10.000 kr., hvis manden, der skal bruge den – groft sagt – ikke ved, hvilken ende han skal holde i? Hvis der er tale om mandskabskrævende opgaver, bør man også nøgternt vurdere, om entreprenøren rent ledelsesmæssigt er i stand til at "styre tropperne" og få opgaverne udført; også når det hele er ved at brænde sammen. Det vil naturligvis altid være svært at lave denne vurdering, men det er utroligt vigtigt, at man som producent bruger tid og kræfter på denne opgave. Spørg derfor din eventuelt kommende entreprenør om alt, og bliv ved, indtil du er overbevist om, at han enten er den rette eller ej!

Nu har producenten så valgt en entreprenør, og entreprenøren har accepteret producenten som kunde – men først efter at han har gjort sig tilsvarende overvejelser omkring kunden! Nu skulle kimen til et nyt stærkt samarbejde være lagt.

> *"Det er dumt at betale for meget for en vare,*
> *men det er endnu værre at betale for lidt.*
> *Betaler man for meget, er det eneste, man sætter til, dog kun lidt penge,*
> *men betaler man for lidt, risikerer man let, at varen ikke engang kan det,*
> *som den er købt til, og så har man sat det hele til! "*

Hvad skal jeg lave?

Så til det praktiske. Her vender vi tilbage til det første skridt: altså hvilke opgaver ønsker kunden at få løst? Allerede på dette tidspunkt er det på sin plads, at kunden så nøjagtigt som muligt fremlægger en skriftlig beskrivelse af opgaven. Hvis der er specifikke krav til opgavens udførsel, er det også nu, at de bør komme på bordet. Når en dygtig og erfaren entreprenør får en sådan beskrivelse i hånden, vil han også komme med en del spørgsmål til kunden. Dette skal endelig ikke forstås som en mistillid til kunden – snarere tværtimod. Der kan nemt være forhold, som kunden enten ikke har overvejet eller fundet ubetydelige, men de kan reelt set have stor indflydelse på arbejdets tilrettelæggelse og udførelse. Dermed har det i sidste ende også indflydelse på opgavens pris.

Nu er det entreprenørens tur til at komme på banen med et tilbud til kunden; egentlig ikke for at kunne hænge hinanden op på noget specielt, men for at kunne konstatere, om begge parter har forstået og er enige om opgavens løsning og pris. Hvordan et sådant tilbud eller kontrakt rent praktisk bliver udformet, er mindre væsentligt, men jeg kan opfordre til at anvende den standardkontrakt, der kan rekvireres hos Dansk Skovforening. Med andre ord er det uhyre vigtigt, at man som kunde melder helt klart ud fra starten, hvad man ønsker og forventer af entreprenøren. Når man gør det, vil man til gengæld også ofte opleve, at den dygtige og erfarne entreprenør kan komme med alternative og måske endnu bedre løsningsmodeller; netop med baggrund i hans erfaring.

Derved hjælper han faktisk kunden til enten at reducere omkostningerne eller øge indtjeningen.

Prisen

Som den opmærksomme læser nok har bemærket på nuværende tidspunkt, er jeg indtil videre gået uden om det, som alle ser mest på i disse krisetider: Prisen!!! Hvad koster det??? Jeg er ganske udmærket klar over, at dansk skovbrug som helhed har det svært i øjeblikket. Det smitter i øvrigt kraftigt af på entreprenørerne, men det ændrer *ikke* på, hvordan prisen for en given opgave bliver fastsat. Det er nemlig sådan, at hvis kunden alene fastsætter alle betingelserne, så er det også entreprenøren, der alene fastsætter prisen! Omvendt, hvis kunden alene vil fastsætte prisen, så er det også skoventreprenøren, der alene fastsætter betingelserne! Dette er selvfølgelig yderpunkterne, så et eller andet sted der imellem vil den fornuftige kunde og den dygtige entreprenør finde den løsningsmodel, som gør, at kunden får løst sine opgaver billigst og bedst muligt.
Afslutningsvis vil jeg komme med et citat. Jeg husker det dog ikke ordret men gengiver det her i min egen forkortede version:
"Det er dumt at betale for meget for en vare,
men det er endnu værre at betale for lidt.
Betaler man for meget, er det eneste, man sætter til, dog kun lidt penge,
men betaler man for lidt, risikerer man let, at varen ikke engang kan det,
som den er købt til, og så har man sat det hele til!"

Topskudsregulering med Top-Stop tangen
– en praktisk og effektiv metode

Mekanisk regulering med Top-Stop tangen er afprøvet og udviklet gennem de sidste 6 vækstsæsoner.

Gennem dokumenterede forsøg har det vist sig muligt at reducere topskudenes længde med 20-30%.

Fordelene ved Top-Stop metoden er:

- ingen brug af kemiske stoffer
- alle træer behandles på samme tid – én arbejdsgang
- dokumenteret effekt
- alle kan lære teknikken
- præstationer på op til ca. 500 træer pr. time
- også længdevækst i øverste grenkrans reduceres

Tang og metode er patenteret (PR 173343) og varemærkebeskyttet (VR 2000 03779)

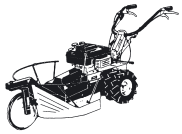
Pris: 2.200,- kr. excl. moms

TOP STOP

Tangen bestilles gennem Skovdyrkerforeningerne, Hedeselskabets Handelskontor eller hos

Lars Geil, Langebakke 2, 8680 Ry.
Fax: 86 89 00 78. Se hjemmesiden: www.top-stop.dk

Til det høje græs
www.skoerpingmotor.dk



Bjælkeklippere
føres i 7 modeller
Klippebredde:
fra 71-110 cm

Rotorklippere
føres i 10 modeller
Klippebredde:
fra 53-90 cm

Miljøvenlige motorer: Honda - Kawasaki - 5-11 HK

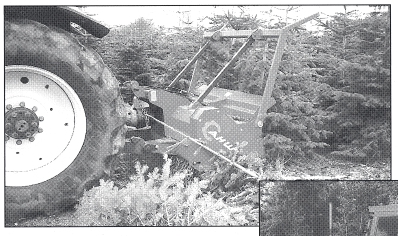
Skørping Motorforretning A/S - 9520 Skørping Tlf. 98 39 17 11

PAKKELØSNINGER!
NETOP

CompacTree

3 PÅ STRIBE!

Vi udfører specialarbejde i skov og plantager



AHWI grenknuser
Tager alt over jorden.
Velegnet til rydning af vildt voksende arealer.

AHWI stødfræser
Klarer selv store stød ned til 20 cm under jorden.

MERRI skovfræser
Velegnet til stubfræsning, skovforyngelse samt omlægning af juletræskulturer

Se yderligere info på: www.egekaerslund.dk

Arne Lundsgård
EGEKÆRSLUND A/S
☎ 66 15 02 33

AUTORISERET KLOAKMESTER