

OSCAR HULTÅKER

Entreprenörskap i skogsdrivningsbranschen

- Fallstudier visar hur maskinförare som tidigare varit anställda har utvecklats till entreprenörer allteftersom deras erfarenheter av företagande har ökat.
- Yttre faktorer kan vara pådrivande för att entreprenadföretagen startas, medan inre faktorer efterhand blir viktigare i företagarnas utvecklingssträvanden.
- För entreprenadföretagare kan nätverken kring uppdragsgivarna ge dem möjlighet att lära sig genom reflektion kring egna och andras erfarenheter.
- För en uppdragsgivare i samma nätverk kan istället de formella uppföljningssystemen vara det centrala.
- Trots deras olika perspektiv kan båda entreprenadföretagaren och uppdragsgivaren beskriva hur de gynnas av affärsstrukturen.



Illustration: Peter Roberntz

Drivningsarbetet i svenskt skogsbruk är så gott som helt mekaniserat och utförs mestadels som entreprenader. Entreprenadföretagen är ofta mikroföretag, vilket innebär att de har färre än 10 anställda. Företagen arbetar oftast åt en enda eller några få uppdragsgivare med avverkning och terrängtransport av virke som den enda verksamheten. Många av företagen har startats av maskinförare som tidigare var anställda av den nuvarande uppdragsgivaren.

Tidigare forskning

Lönsamheten för skogsmaskinentreprenörer har varit låg sedan senare delen av 1990-talet. Skogsteknisk forskning har ofta framhållit behovet av insatser från uppdragsgivarna i skogsindustri och skogsägareföreningar för att utveckla entreprenadföretagens verksamhet så att den bättre skulle tillgodose uppdragsgivarnas önskemål. Man har påtalat bristande affärskompetens hos branschens aktörer och att branschen är fastlåst i etablerade strukturer. Både företagarna själva och deras närmaste motparter, fälttjänstemännen hos uppdragsgivarna, anses uppfatta skogsmaskinentreprenörerna mer som anställda än som företagare. Det finns dock skogsmaskinentreprenörer som verkar kunna finna nya marknadsmöjligheter och utveckla sina företag.

Sedan 1980-talet har ergonomisk forskning pekat på problemet att maskinförarna drabbas av belastningssjukdomar. Belastningsproblemen skulle kunna minskas om maskinförarnas arbetsuppgifter vore mer varierade. Det verkar emellertid

vara svårt att finna lämpliga alternativa arbetsuppgifter.

Syfte

Syftet med den avhandling som presenteras här har varit att:

- beskriva och analysera utvecklingsprocessen i små företag i en bransch med etablerade strukturer
- öka kunskapen om faktorer som är av betydelse för utvecklingsförloppet i små företag
- öka kunskapen om faktorer som är av betydelse för entreprenörskap bland småföretagare
- öka kunskapen om hur företagens utvecklingsansträngningar efterhand förändras

Intervjuer och gruppdiskussioner

Data om skogsmaskinentreprenörers utveckling av produkter och tjänster vid sidan av skogsdrivningsverksamheten har hämtats från 42 kvalitativa intervjuer och fem seminarie- och gruppdiskussioner med entreprenadföretagare, uppdragsgivare och maskinförare. Materialet har samlats mellan 2002 och 2005.

Olika affärsalternativ

Olika alternativ när entreprenadföretagarna utvecklar ny verksamhet har identifierats. De studerade företagen:

- har åkeri
- utför planering av kommande och uppföljning av utförda drivningar
- sysslar med koordinering och samordning såsom att leda och fördela uppdragsgivarens virkesflöde eller sam-

arbetar med andra entreprenadföretag

- sysslar med virkeshandel
- utför maskinell skogsvård
- utför olika manuella eller motor-manuella arbetsuppgifter
- har andra entreprenadmaskiner
- arbetar med ris och flis för bioenergiändamål

Dessa verksamheter kan under gynnsamma förhållanden ge bättre lönsamhet. Det som en företagare anser bidrar till extra intäkter och effektivare arbete kan emellertid för den andre te sig meningslöst.

Flera av verksamheterna skiljer sig tillräckligt mycket från det vanliga maskinkörningsarbetet för att kunna ge upphov till meningsfull variation. Huruvida de verkligen bidrar till bättre arbetsförhållanden beror på hur man väljer att organisera arbetet. Att tillföra företagen fler verksamheter innebär inte nödvändigtvis att arbetet blir mer omväxlande för enskilda anställda. Ofta utförs nya uppgifter av annan personal än maskinförarna. Upplevelsen av lönsamhet är väsentlig för hur man väljer att organisera arbetet.

Flera av verksamheterna medför också andra arbetsmiljöproblem. Exempelvis kan damm vara ett stort problem vid markberedning.

Drivkrafter

De olika företagarna visar upp likartade mönster avseende drivkrafterna bakom sina utvecklingsansträngningar. Företagarna beskriver att de vill:

- använda personal- eller maskinresurser eller kompetens i företagen mer effektivt
- ge möjlighet till mer varierade arbetsuppgifter
- tillfredsställa företagarens egen nyfikenhet eller speciella intresse
- tillhandahålla värdefullare produkter och tjänster åt kunderna, eller tillgodose uttryckliga krav eller önskemål från kunder
- minska eller sprida risker
- göra samordningsvinster eller få del av vinster i andra delar av skogssektorn.
- utnyttja förändringar i företagets omgivning

Företagens utveckling

Företagarna beskriver framväxten av företagen och hur de fortsätter att utvecklas som en växelverkan mellan faktorer inom företagen, såsom kompetens och andra resurser, och faktorer i företagets omgiv-



ning. Ofta har de tidigare arbetsgivarna haft stort inflytande över att företagen startas och hur företagen inledningsvis utvecklas. Dessa yttre faktorer måste emellertid sammanfalla med entreprenörens eget intresse, kompetens och resurser. Flera av företagarna beskriver hur de när de startade företagen kunde vara tämligen passiva i sina utvecklingsansträngningar. De tillmötesgick mestadels, kanske rentav motvilligt, önskemål från sin uppdragsgivare.

Allteftersom erfarenheterna av att driva företag växer blir företagets inre faktorer såsom kompetens och fysiska resurser allt viktigare. Företagarna strävar allt tydligare efter att använda maskiner och personal effektivare genom exempelvis effektiva skiftscheman och fördelaktig traktplanering. Företagarnas berättelser beskriver hur de efterhand frigör sig från den uppdragsgivare som i många fall har varit deras tidigare arbetsgivare och hur deras förhållningssätt till företaget och mot uppdragsgivarna förändras. Berättelserna beskriver hur företagarna efterhand kommit att ta allt större och mer självständiga initiativ för att utveckla sina företags verksamhet. Utvecklingsansträngningarna sker hela tiden i ett samspel med yttre faktorer.

Nya affärsmöjligheter

Entreprenadföretagens verksamhet begränsas av det sammanhang där de verkar och av förutsättningar som delvis bestäms av omgivande aktörer. Företagarna försöker aktivt upptäcka och utnyttja de affärsmöjligheter de blir varse. Företagarna söker ofta utvecklingsmöjligheter i samma riktning som andra företagare i branschen. Det blir dock tydligt att förhållanden inom företagen också är väsentliga. Trots likartade yttre förhållanden kan olika företag välja helt skilda lösningar på till synes samma problem.

Berättelserna visar också hur omgivningen kan driva fram utveckling i företagen, förutsatt att företagen har någon grundläggande beredskap för utveckling. Så kan exempelvis den företagare som uppfattar att det finns avverkningsarbete tillgängligt på marknaden välja att utöka maskinkapaciteten i företaget för att kunna åta sig även dessa avverkningsvolymen istället för att ge utrymme åt en konkurrent att utvecklas. Ett annat alternativ är att låta företaget växa genom att köpa företag som gått i konkurs eller där ägarna av andra skäl vill upphöra med verksamheten.

Organisatoriska fält och nätverk

Med begreppet organisatoriska fält kan man åskådliggöra hur entreprenadföretagarnas och deras anställdas intressen samspelar med omgivande aktörers och institutionella förhållanden när de små företagen utvecklas. De olika aktörerna i fältet upprätthåller och skapar värderingar, normer och regler.

Entreprenadföretagare, deras anställda, uppdragsgivare och andra aktörer är knutna till varandra i ett nätverk som strukturerar deras förhållanden. De olika aktörernas inbördes förhållanden påverkas i hög grad av de värderingar, normer och regler som upprätthålls i det organisatoriska fältet där nätverket finns. Inom nätverket kan aktörerna agera aktivt för att påverka varandras värderingar. Uppdragsgivaren har en central position i nätverket men behöver för den skull inte vara dominerande. Entreprenadföretagarna har möjlighet att påverka uppdragsgivaren.

I en berättelse beskriver en företagare samarbetet mellan de olika entreprenadföretag som arbetar hos hans huvudsakliga uppdragsgivare. Vid olika träffar som uppdragsgivaren arrangerar får företagaren möjlighet att utbyta erfarenheter med, reflektera kring och lära sig av andras erfarenheter. Uppdragsgivaren beskriver, i sin berättelse, ingående sina rutiner för formell uppföljning av entreprenadföretagens verksamhet, något som företagaren bara beskriver i förbigående. Detta visar hur olika aktörer kan ha olika perspektiv på samma nätverk.

Institutionellt tryck

Tidigare studier om entreprenadföretagen i skogsbranschen har ofta betonat branschens starka etablerade strukturer. Berättelserna i avhandlingen bekräftar att institutionellt tryck kan ha en avgörande inverkan på hur företagaren väljer att utnyttja sina resurser. Institutionellt tryck kan begränsa möjligheterna att utnyttja företagets resurser så väl som annars vore möjligt. Men berättelserna påvisar också möjligheter för företagarna. Företagarnas berättelser visar att de kan agera aktivt i förhållande till uppdragsgivarna och andra aktörer för att dra fördel av strukturer och förhållanden i det organisatoriska fältet.

Maskinkörningsarbetet står i fokus i entreprenadföretagarnas berättelser. Man vill organisera arbetet på lönsammast möjliga sätt. God arbetsmiljö kan uppkomma ur en strävan efter bra resursutnyttjande, men arbetsmiljön kan också försämrats av denna strävan. På grund av starkt institutionellt tryck kan god arbetsmiljö också åstadkommas på bekostnad av gott resursutnyttjande.

Entreprenörskap

I min forskning avser jag med entreprenörskap en strävan att finna och ta tillvara affärsmöjligheter. Det är en process som sker i samspel med omgivningen. I den vetenskapliga litteraturen förekommer också andra synsätt.

Mina resultat visar att det går att finna entreprenöriella handlingsmönster bland företagen i skogsdrivningsbranschen.



Foto: Hans Fryk

Det blir tydligt hur tidigare anställda maskinförare har utvecklats till entreprenörer allteftersom erfarenheterna av företagande ökar. I samspel med andra aktörer lär sig företagaren efterhand att se och ta vara på möjligheter och kombinera dem med resurser i sitt företag till nya produkter och tjänster. De lär sig att bli entreprenörer i ett nätverk där egna och andras erfarenheter kan föras tillbaka till den egna organisationen och bidra till utveckling av det egna företaget.

Forskning om rådgivning till små företag betonar att rådgivningen måste ta hänsyn till småföretagares informella arbetsätt. Forskningen betonar den stora nytta entreprenörer har av arenor där de kan utbyta erfarenheter med andra entreprenörer. Litteraturen om rådgivning till små företag betonar vikten av att rådgivare och företagare är jämbördiga parter som samarbetar med varandra och att rådgivningen sker ur företagarens perspektiv.

Olika intressen

Tidigare skogstekniska arbeten har ofta betonat vikten av branschgemensamma intressen för entreprenadföretagens utvecklingsmöjligheter. Enstaka arbeten betonar ett alternativt synsätt, nämligen att entreprenadföretagens utveckling inte förutsätter att aktörernas intressen sammanfaller. I berättelserna i avhandlingen överensstämmer inte entreprenörernas och uppdragsgivarnas beskrivningar. Skillnader finns bland annat i beskrivningarna av hur man genomför förhandlingar och uppföljningsmöten. Det som är väsentligt för entreprenören är inte nödvändigtvis det för uppdragsgivaren och vice versa. De ger uttryck för olika intressen, utan att deras intressen för den skull behöver vara i konflikt med varandra. De uppfattar olika nytta av sitt samspel, vilket de behöver kunna hantera för att deras samarbete skall fungera. Det illustrerar att entreprenadföretagens utveckling inte förutsätter gemensamma intressen med andra aktörer i branschen.



Foto Hans Tryk

Ämnesord

Affärsutveckling, entreprenörskap, drivningsentreprenörer, nätverk, organisatoriska fält, små- och mikroföretag

Läs mer

Hultåker, O. 2006. Entreprenörskap i skogsdrivningsbranschen: En kvalitativ studie om utveckling i små företag. Doktorsavhandling. Acta Universitatis Agriculturae Sueciae 2006:87. SLU, Uppsala.

Hultåker, O. & Bohlin, F. 2005. Skogsmaskinentreprenörers diversifiering: Empiriska resultat och en tolkningsmodell. Rapport 18. SLU, Institutionen för skogens produkter och marknader. Uppsala.

Hultåker, O., Bohlin, F. & Gellerstedt, S. 2003. Ny entreprenad i skogen: Bredda för bättre arbetsmiljö och lönsamhet. Rapport 10. SLU, Institutionen för skogens produkter och marknader. Uppsala.

Författare



Oscar Hultåker har nyligen disputerat vid institutionen för skogens produkter och marknader, SLU

Box 7060, 750 07 Uppsala.

Tel: 018-67 25 44. Fax: 018-67 34 90.

E-post: Oscar.Hultaker@spm.slu.se

Fakta Skog – Om forskning vid Sveriges lantbruksuniversitet

Redaktör: Göran Sjöberg, SLU, Fakulteten för skogsvetenskap, 901 83 Umeå

090-786 82 96 • Goran.Sjoberg@adm.slu.se

Ansvärg utgivare: Jan-Erik Hällgren, 090-786 82 38 • Jan-Erik.Hallgren@sfak.slu.se

Webb: www.slu.se/forskning/faktaskog

Prenumeration: 15 nummer per år för 340 kronor + moms.

SLU Publikationstjänst, Box 7075, 750 07, Uppsala, 018-67 11 00 • Publikationstjanst@slu.se

Elanders Tofters AB, Uppsala 2007

ISSN 1400-7789 © SLU



Universitetet som utbildar
och forskar för livet