



## Jan Karlsson – entreprenören som tog för sig

I ett före detta höns hus i Storvreta i Uppland gömmer sig landets största kommandocentral för skogsvård. Jan Karlsson Skog AB sätter idag mer än en tiondel av alla plantor i Sverige, och företaget växer.

En entreprenör som börjar med två tomma händer och på 15 år växer till en dominerande aktör med 60 miljoner kronor i omsättning. Visst har vi hört historien förut, men då har det handlat om IT-raketer och biomedicin. Men här är det en arbetslös skogshugare som startar egen skogsvårdsfirma, dessutom under en tid när skogsarbetet förutspåddes en tynande sotdöd.

Jan Karlsson trodde dock på skogen. Med rätt idéer vid rätt tidpunkter har han nu byggt upp en organisation där 600 personer planterar 37 miljoner plantor och röjer 13.000 hektar per år.

### Skogsvården lejes ut

Företaget började i liten skala 1990. Skogskonjunkturen var dålig och Jan Karlsson fick klara sig med trädfällning och småplanteringar. Men han var beredd när skogsföretagen började leja ut skogsvården i början av 1990-talet. Det första större uppdraget var att sätta 98 000 plantor på Hargs bruk 1993.

– Det blev en vändpunkt. Innan dess var jag på väg att ge upp, berättar Jan Karlsson.

De närmaste åren ökade uppdragen i Uppland med omnejd. Svenska skogs-

plantor, Uppsala akademiförvaltning, Korsnäs och Holmen lade in allt mer beställningar hos JK Skog AB.

Jan Karlsson lyckades också rida på nästa rationaliseringsvåg i skogsbruket. – Nu skar man också ner på beställar-kompetensen i staberna. Då blev det för jobbigt att förhandla med 100 små entreprenörer. Vi kunde hjälpa dem genom att ta större uppdrag.

### Polska plantörer blev räddningen

Det var dock svårt att expandera med bara svensk arbetskraft. Få sökte jobben, och de som började slutade snabbt. Av de svenskar som anställdes för en planteringssäsong hann 80 procent sluta innan säsongen var klar.

– Behövde vi 100 plantörer måste vi alltså anställa 800. Det blev omöjligt, berättar han som en förklaring till företagets satsning på utländsk arbetskraft.

JK Skog AB var först i landet med att ge jobb åt utländska plantörer i stor skala. År 1997 rekryterades den första gruppen från Polen. Landet var då inte medlem i EU och därför krävdes länsarbetsnämndens tillstånd. Jan Karlsson berättar om dramatiken kring det första planteringslaget:

– Gruppen körde bil från sin hemort utanför Warszawa och tog färjan till Nynäshamn. Där fastnade de dock för att de saknade det skriftliga tillståndet. Vi försökte få fram det till passkontrollen, men gruppen hann vända åter till Polen. Först när de hade återvänt



Lisa Jacobsson framför datorn – kommandocentralen där hon håller reda på varenda plantering. Samtliga foto till denna artikel: Mats Hannerz

till sina hem lyckades vi faxa ner alla nödvändiga tillstånd. Gruppen vände då direkt och tog färjan tillbaka till Nynäshamn. Efter 60 timmars non-stop resa stod de redo att plantera några timmar senare, berättar Jan Karlsson.

Numera använder JK Skog nästan bara utländsk arbetskraft. Jan Karlsson och hans planteringsansvarige Magnus Thor har åtskilliga exempel på vådan av att försöka få svenska ungdomar att plantera. Det anses som fysiskt jobbigt, och att bo i campingstugor passar inte.

– Vi har försökt rekrytera idrottsutövare, eftersom planteringsjobbet ju också är en fysisk träning. Men då kräver de att bo på hotell, berättar de som exempel.



Magnus Thor, planteringsansvarig på JK Skog AB, är mycket nöjd med de polska plantörerna

I år utgörs arbetsstyrkan av 500 personer från Polen, 50 från Rumänien och 20 från Bulgarien. På hemmaplan har JK Skog ca 60 anställda, varav 30 helårssysselsatta. Fem distriktsansvariga syr ihop arbetslagen från söder till norr.

De utländska plantörerna är anställda av underentreprenörer i sina hemländer, och de skattar också i sina egna länder, vilket är förmånligare än med svensk skatt. Alla har dock svenska kollektivavtal. De arbetar på ackord men är garanterade att tjäna minst den avtalsenliga lönen.

– Snittlönen är 90–110 kr per timme, berättar Magnus Thor. De polska plantörerna, som ofta är studenter, lever billigt i Sverige och kan lägga undan upp mot 60 000 kr på en säsong. Det är mycket pengar, den polska snittlönen är cirka 2 500 kr per månad, säger han.

### Facket tog strid

Idag är Polen medlem av EU och arbetskraften rör sig fritt mellan länderna. Men vägen dit har inte varit lätt, berättar Magnus Thor. Länsarbetsnämnden i Skåne ville 2001 stoppa de utländska plantörerna, eftersom det fanns registrerade arbetslösa skogsarbetare. JK Skog deltog tillsammans med Svenska Skogsplantor vid en rekryteringsdag i Skåne när länsarbetsnämnden bjöd in alla arbetslösa. JK Skog hittade inte en enda som var villig att arbeta för dem!

I Värmland tog Skogs- och träfacket också strid. År 2003 gjordes ett rekryteringsförsök bland arbetslösa, men inte heller där hittade man personal som var intresserad av att jobba med plantering.

Kollektivavtalen och det öppna EU gör att det inte är några diskussioner längre, menar Magnus Thor.

### Flera ben

JK Skog har flera ben att stå på förutom planteringen. Bolaget röjer 13 000 hektar, plockar 1 miljon liter kottar och behandlar plantor i fält med insekticider. Det nyaste affärsområdet är markanläggningar.

– Byggboomen skapar ett enormt behov av att ställa i ordning grönytor i bostadsområden och längs vägar. Nu planterar vi till exempel vägbankarna längs nya E4 i Uppland, berättar Jan Karlsson.

Det är många anläggningsjobb som läggs ut på offentlig upphandling, men det är inte många entreprenörer som är med och erbjuder sina tjänster. Jan Karlsson tror att området kommer att växa.

### Växer utomlands

Planteringsjobben är idag spridda över hela Sverige. I Finland planterar JK Skog tre miljoner plantor åt Svenska Skogsplantor.

Tillväxten i företaget har varit stark. 1997 passerades 1 miljon plantor och 2003 spräcktes 10-miljonersgränsen. I år sätter man 37 miljoner plantor, men Jan Karlsson tror att det är 60–65 miljoner inom fem år.

– Expansionen sker främst utomlands. I Finland, där vi redan är etablerade, och i Tyskland där planteringsbehoven är stora efter stormarna, säger han.

Jan Karlsson sneglar också längre bort. I västra Kanada är det stora arealer som måste planteras efter barkborreangrepp och de har problem att organisera planteringarna effektivt.

### Upphandling tar över

Affärsuppköpningarna i skogsbruket har ändrats under senare år. Tidigare gjordes uppdragen upp direkt mellan parterna, men de senaste två åren har allt fler skogsvårdsuppdrag köpts upp efter upphandling. En nackdel är att upphandlingen ibland sker sent.

– Det skiljer mellan uppdragsgivare. Ett av de stora bolagen hade sina upphandlingar klara först i april, någon vecka innan planteringssäsongen. Då gällde det att ha is i magen. Andra bolag kan ha ordning på sina avtal redan i november, berättar Jan Karlsson.

/Mats Hannez

### REFLEXION:

## Hur blir man så stor på plantering?

Det finns över 2 000 registrerade skogsvårdsföretag i Sverige. Alla kanske inte sysslar direkt med skogsvård, men marknaden borde ändå vara stentuff. Ändå lyckas Jan Karlsson växa på ett sätt som vi brukar förknippa med IT-uppstickare. Vad är hemligheten? Jag försöker hitta några nycklar under intervjun:

**Han är orädd.** Han berättar själv att han aldrig har tackat nej till ett uppdrag, trots att han inte har haft personal och utrustning ordnad. Där "realistiska" entreprenörer hade tackat nej gav Jan Karlsson sig sjutton på att klara uppdragen. Det handlar också om att ha is i magen när personal är rekryterade men kontrakten med uppdragsgivarna ännu inte är i hamn.

**Timing.** Skogsbolagen lejde ut sin skogsvård och de skar ner beställarkompetensen på sina staber. Då fanns Jan Karlsson där med sina tjänster. Det blev svårt att rekrytera svensk arbetskraft, och regelverket för utländska arbetare ändrades. Då var Jan Karlsson först med att prova polsk arbetskraft i stor skala, det blev succé.

**Organisationsförmåga,** när 600 personer ska ha plantor i tid och någonstans att bo. Och det handlar om att vara tillräckligt stor för att ha råd att betala plantörer och logi i förskott i väntan på att uppdragen kan faktureras.

**Se möjligheterna.** Det kan tyckas som att Jan Karlsson har haft tur som har prickat in rätt tidpunkt. Men det handlar lika mycket om att hitta möjligheterna som finns i varje tid. Det visar exemplet med det nya affärsområdet markanläggningar.

Och idéerna tar inte slut. Hans tankar om Tyskland, Finland och Kanada visar att visionerna är stora. Jag får en känsla av att om han skulle få ett uppdrag att sätta plantor på månen skulle han åta sig det. Och han skulle lyckas./MH