

## Först med det senaste

**Jonas Skyttmo är entreprenören som möter framtiden mycket offensivt. Han har länge agerat pådrivare i utvecklingen av ett välfungerande digitalt kommunikationssystem för skogsentreprenörer. I fjol köpte han rättigheterna till systemet som numera heter Forest Link. Skyttmo är även ägare till det första svensksålda exemplaret av Komatsus 895.**

I nummer 2 av Skogsteknik 2012 berättade vi om skogsentreprenören Jonas Skyttmo från Östersund som i drygt tio års tid drivit idén om ett digitalt kommunikationssystem mellan kund, skogsentreprenör och maskiner. En dag år 2000 fick han helt enkelt nog av buntarna med hopplösa papperskartor för alla markberedningsuppdrag. Det måste finnas en bättre lösning!

Med skogsentreprenörens vardag som utgångspunkt skapade han i sitt huvud en vision om det optimala kommunikationssystemet. I tio år fungerade han som "idé-gubbe" åt Bracke Forecare och 2011 testkörde han den dittills bästa versionen av Bracke GIS.com, som programmet hette då. Nu flödade kommunikationen äntligen i obruten kedja mellan alla inblandade parter. Prototypen var klar.

- Med en enda knapptryckning skickar skogsbolaget ut alla kartor över markberedningsobjekten. Det kommer upp här i min kontorsdator och går vidare till maskinförarna. När jobbet är klart går informationen automatiskt via servern tillbaka till mig och uppdragsgivaren, förklarar Jonas.

Nu återstod att vidareutveckla prototypen till en modern webb-lösning för skogsbruket som kunde bli tillgänglig för alla. Framför allt handlade det om att få fram ett system som fungerade oberoende av maskintillverkare.

- Många maskintillverkare utvecklar ju liknande kommunikationssystem, men för att det ska fungera på det sätt jag vill måste du antingen ha samma märke och senaste modell på alla dina maskiner, eller så blir det manuell inmatning av data någonstans i ledet, säger Jonas.

Det som hände efter att Skogsteknik träffade Jonas Skyttmo förra gången var ganska otippat. Jonas fortsatte att driva på för den önskade vidareutvecklingen, men då ville Bracke plötsligt sälja. Jonas slog till och köpte rättigheterna till det system som ju faktiskt bygger helt och hållet på hans idéer. Samtidigt ändrade han namnet till Forest Link.

Efter att programmerarna jobbat med driftsfiler och invecklad datateknik är nu Forest Link ett full fungerande system helt oberoende av vilken maskin som gör jobbet ute på hygget. När föraren startar maskinen, startar också informationsflödet helt automatiskt. I sin kontorsdator kan Jonas se när maskinen startar och stannar, var den för tillfället befinner sig och hur arbetet framskrider. Uppgifterna anges inte bara i hektar och kubikmeter, de "översätts" också till pengar så att man direkt kan se hur mycket maskinen har kört in. Rent praktiskt innebär detta att man med enkla knapptryckningar både kan fakturera och få fram statistik direkt ur systemet. Eftersom uppgifter om maskinförarnas timmar också hamnar här, utgör det även underlag för löneutbetalningarna.

- Det sparar massor av tid och pappersarbete, säger Jonas.

Jonas inser att det finns maskinförare som till en början kan reagera negativt och känna sig "övervakade". Han tror dock att det är en vanesak. Att anställda ska hålla sina arbetstider är en självklarhet, och om något har inträffat som gjort att maskinen stått stilla, måste föraren naturligtvis informera om det.

- Vi höjde produktionen med 18 procent när vi testkörde. En del berodde säkert på slumpen och andra faktorer, men jag skulle tro att i alla fall 10 procent berodde på att förarna var mer effektiva. Att det syns hur mycket pengar maskinen har kört in, ser jag som ett sätt att kunna lönebonus till förarna som åstadkommit det, säger Jonas.

Skogsvårdstekniska samverkansgruppen, där SCA finns med, har de senaste åren satsat en hel del pengar i utvecklingen av kommunikationsprogrammet. I fjol sommar testade SCA systemet på en handfull markberedningsmaskiner och blev mycket positivt överraskade. SCA har nu beslutat att alla som kör markberedning åt SCA ska använda sig av Forest Link.

Eftersom Jonas har fullt upp med att sköta sin skogsentreprenadfirma har han lagt ut försäljning och support av Forest Link på Cartesia, ett företag som säljer kartsystem.

- Behållningen från försäljningen går just nu åt till ytterligare vidareutveckling, men på sikt kommer det att gå ihop. Jag tror stenhårt på det här, säger han.

Sedan Skogsteknik träffade Jonas Skyttmo förra gången har han också blivit ägare till det första svensksålda exemplaret av Komatsus nya 895. Det är inte den första Komatsu han har i maskinparken, men definitivt den största. Lite modigt, kan man tycka, att vara först ut med att köpa den våldsamma 20-tonnaren. Precis som vid utvecklingen av Forest Link är det markberedningen som är orsaken.

- Markberedning är det tuffaste du kan utsätta en maskin för. Jag ville ha en riktigt stor och stark maskin för att den ska tåla påfrestningarna., säger Jonas.