

Proviido.dk

– ny hjemmeside til skovejere og alle andre med træer

Af Rasmus Fejer Nielsen og Martin Viborg, Proviido ApS

En ny webportal giver skovejere mulighed for at indhente tilbud på forskellige opgaver i skoven.

Opgaven beskrives i detaljer, og man modtager tilbud fra flere entreprenører.

Der findes efterhånden mange typer af online markedspladser hvor man køber flyrejser, biler, hoteller osv. Så hvorfor ikke også i skovbruget?

I dag er skovbrugets markedsindsigt i høj grad forbeholdt eksperter, større skovdistrikter og andre aktører i branchen. Mange skovejere står tilbage med forholdsvis begrænset produkt- og markedsindsigt.

Om hjemmesiden

En ny hjemmeside – www.proviido.dk - giver skovejere mulighed for helt eller delvist at indhente tilbud fra entreprenører til at løse en bestemt opgave. Kvaliteten af entreprenørernes arbejde og tilbud kan efterfølgende bedømmes.

Hensigten med hjemmesiden er at reducere skovbrugets transaktionsomkostninger og skabe større gennemsigtighed i branchen. Til glæde for både skovejere og skoventreprenører.

Tablet er bedst

Via hjemmesiden vælger man den type opgave man ønsker løst og beskriver opgaven. Det kan ske både på PC, tablet og mobil. Man kan sidde derhjemme ved skrivebordet,



Hjemmesidens navigation er gjort så visuel som mulig.

eller man kan have tablet eller mobil med sig i skoven.

Med lidt øvelse kan en opgave beskrives på ganske få minutter. Man kan tage fotos der kan uploades direkte fra både mobil og tablet. Indtegning af kort på især mobiltelefon kræver nogen øvelse, og derfor anbefales PC eller tablet til korttegning.

Opgaven beskrives

I første omgang beskriver man opgaven ved at besvare en række spørgsmål. Der er oftest 10-25 spørgsmål, som overvejende besvares ved at vælge mellem flere muligheder. Mange spørgsmål er suppleret med fotos og forklarende tekst. Det er også muligt at skrive en supplerende tekst og vedhæfte fotos.

Samlet bliver disse informationer til ejerens beskrivelse af opgaven.

Når alle spørgsmål er udfyldt kan opgaven afsendes til videre behandling hos Proviido.

I næste runde kombinerer Proviido ejerens informationer med areal- og terræninformationer som eksempelvis terrænhældninger, jordbund, træhøjder og stamtal. Den samlede informationspakke formidles videre til entreprenører der arbejder i området og har de rigtige maskiner og erfaring til netop den valgte opgavetype. Entreprenørerne kan herefter afgive tilbud og foreslå løsninger.

Når tilbud og løsningsforslag er indhentet modtager ejeren en e-mail med tilbud og beskrivelse af løsningerne. Modtagelsen af tilbud er uforpligtende og er ganske gratis for skovejeren at benytte. Indhentning af tilbud bør selvfølgelig være seriøs og med respekt for budgivere.

Modtager skovejeren et tilfredstillende tilbud, kan dette accepteres og gøres til en egentlig ordre på de aftalte vilkår. Det følger at opgaven allerede er skriftligt dokumenteret for begge parter, ligesom kortmateriale foreligger.

Hvordan virker hjemmesiden

Proviido formidler alene informationer om opgaver, tilbud og løsninger mellem skovejere og entreprenører. Parterne i den enkelte opgave er skovejeren og den valgte entreprenør. Helt uden mellemlid.

Entreprenøren opkræves et mindre servicebidrag for hver ordre. Skovejeren er anonym indtil accept af et tilbud overfor en leverandør ligesom bedømmelser af opgavens udførelse gøres anonyme for tredje-part.

Hjemmesiden og konceptet er fortsat under opbygning, og der arbejdes videre med forbedring af grafik, fotos og digitale løsninger. Ideer til forbedring eller udvikling af siden modtages meget gerne på info@proviido.dk.

Ikke kun et spørgsmål om pris

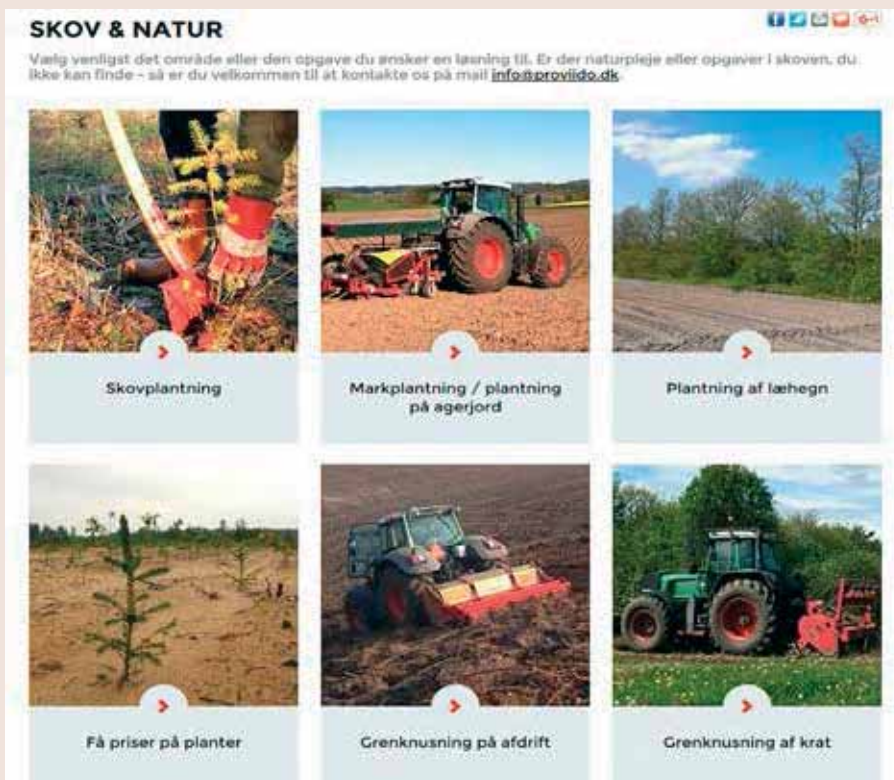
I et forsøg på at skabe en brugbar løsning har vi været opmærksomme på at prisen er vigtig. Derfor indhenter vi altid flere tilbud, hvilket i sig selv fremmer konkurrencedygtige priser.

Men også andre ting end pris har betydning. Der er udviklet opgavebedømmelse og indbygget en budstruktur, der fremmer de bedste mulige opgaveløsninger. Samtidig er det nemt at belønne godt arbejde og de bedste fagfolk (entreprenører).

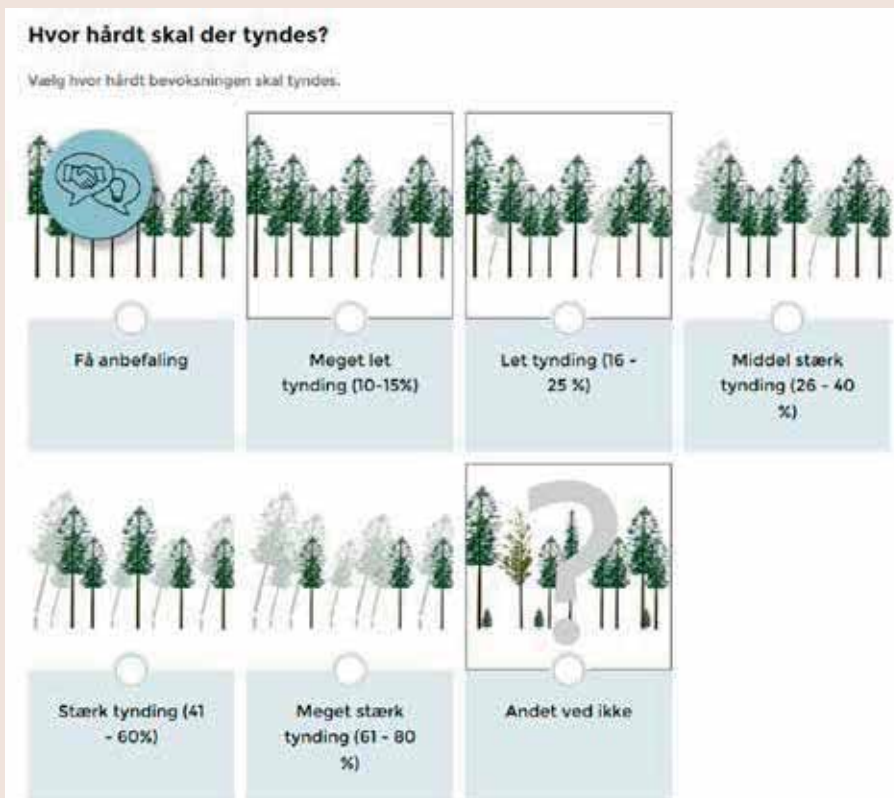
Medmindre man som skovejere hyppigt har entrepriseopgaver i skoven er det sjældent man har præcis føling med priser og maskiner. Vi håber derfor at vi kan skabe større gennemsigtighed og give skovejere mulighed for at vælge tilbud på baggrund af mere end bare pris, der ofte er det eneste målbare i et tilbud.

Skovbruget er meget visuelt og rummer mange spændende muligheder for at kommunikere. I dag træffes driftsbeslutninger ofte på et ganske begrænset datagrundlag, og det kan gøres bedre.

Martin Viborg og Rasmus Fejer Nielsen kommer begge fra skovbruget. Vi holder begge af træer og skovbrug. Hvis vi lykkes med at tilføre større gennemsigtighed i



Man vælger først opgaveområde inden for skov, land eller have, og herefter tager man stilling til opgavetyperne.



Man kan ofte træffe dine valg med støtte fra fotos eller illustrationer. Her er vist et eksempel fra en tyndingsopgave med forskellige hugststyrker.

branchen og skabe lettere opgaveformidling vil det gøre os både stolte og meget glade.

Vi modtager gerne tilbagemeldinger og lytter til forslag fra ejere der måtte have flere ideer.