



INFORMASJON FRA AT SKOG

at skog Nytt

JUNI 2016



Hi, my name is Håkon...

Din nye utenriksarbeider

– Norsk sagtømmer er attraktivt og lett å selge i utlandet, sier Håkon H. Myhra foran en haug med gran av høy kvalitet.

Håkon H. Myhra er Key Account Manager, eller på godt norsk, storkundeansvarlig i det nye selskapet Viken AT Market AS.



Eksporten skjer via sju havner. Dette er tømmerkaia på Herre i Bamble.

– **Å EKSPORTERE TØMMER** krever nye løsninger, ny kompetanse og større krav til logistikk. Eksport på båt krever for eksempel en annen planlegging enn på hjul fordi hver skipning krever tett oppfølging med hensyn til volum og tid. I tillegg er det stor variasjon i vekten på tømmeret gjennom året. Volumet i hver skipning vil derfor variere. Andre innmålingsrutiner i utlandet, krever egne kalkyler i internasjonal handel. Utenlandske kunder etterspør også andre sortiment, forklarer Myhra om behovet for et eget eksportselskap med internasjonal markedskompetanse.

Kunder i sju land

– Det tyske og svenske markedet etterspør nå for eksempel lavkvalitetssortiment til emballasje og paller, noe som har ført til en prisøkning på deler av massevirkehaugen med 70 til 80 kroner per kubikk. Svenskene etterspør gran sagtømmer og danskene biovirke. Markedet åpner for mange muligheter hvis vi greier å levere

” **Norsk sagtømmer er attraktivt og lett å selge til utlandet.**

FAKTA

Viken AT Market AS

SAMARBEID: Viken Skog og AT Skog eier 50 prosent hver.

EKSPORTSELSKAP: Etablert 2015. Jobber mot utenlandske kunder og eksport.

BAKGRUNN: Stor etterspørsel og gode markedsmuligheter.

STATUS I 2015: AT Skog hadde 140 skipninger og Viken Skog 110 skipninger av til sammen rundt 700 000 m³. I tillegg ble massevirke eksportert til Sverige med tog.

SJU HAVNER: Fra Sarpsborg i øst til Egersund i vest skjer eksporten via 7 havner.

KUNDER: Sverige, Tyskland, Danmark, Latvia, Belgia, Polen og Kina.

det kunden vil ha, forklarer den hittil eneste ansatte i Viken AT Market AS. Han får snart en kollega. Selskapet skal ansette en Supply Chain Manager, som skal jobbe med ledelse og lønnsomhet i hele verdikjeden. Myhra har i dag kunder i sju land.

Fra stubbe til storkunde

– Jeg reiser en god del i denne jobben, men mange kunder kommer også til Norge for å se på tømmer. Norsk sagtømmer er attraktivt og lett å selge til utlandet. Kundene skryter av fint tømmer med små årringer. Den største kunden vår, er et tysk sagbruk. Sagbruket kjøper 500 000 kubikk norsk tømmer årlig, fra gran og furu til sitka og edelgran.

Fra import til eksport

– Tømmermarkedet er blitt mye mer internasjonalt. Eksporten av sagtømmer fra Norge passerte 1,3 millioner kubikk i fjor. Vi har på kort tid endret status fra å være netto importør av tømmer til å være netto eksportør. Svekket norsk krone har styrket eksportmulighetene, avslutter Håkon H. Myhra.



Sigrid Susaas og pappa Erling Susaas.

– Viktig å slippe Sigrid til

Sigrid Susaas (26) er fersk skogeier. – Jeg synes det er bedre at Sigrid overtar nå. Hun har planer og pågangsmot, sier pappa Erling Susaas.

ER DU ANDELSEIER i AT Skog, utløser eierskifte et pristillegg på 10 kroner per kubikk. Nylig gjennomførte Sigrid sin første hogst på Ova gård i Lunde. Hun leverte 1400 kubikk med tømmer. Skogeiendommen er på rundt 100 mål.

– Hva tenker du om at du er blitt skogeier?

– Jeg synes det er ganske kult å tenke på. Og det er morsomt. Jeg er glad i skog. Jeg har alltid likt fysisk arbeid og utear-

beid sammen med pappa. Jeg føler meg heldig som har fått overta gård og skog, sier Sigrid, som er utdannet barnehagelærer. Sammen med samboeren Morten A. Gravjord, skal hun bygge nytt hus på tunet på sensommeren.

Skogbruksleder Morten Hedegart i AT Skog ser god effekt av 10-kronerstilbudet. Han oppfordrer flere til å tenke på eierskifte i god tid.

– Av hensyn til skattereglene i skogbruket, er en god plan før og etter eierskifte



Etter hogsten i vinter, skal Sigrid og Erling plante ut 5000 granplanter.

viktig og nødvendig for godt resultat. Ny eier står overfor mange valg, som AT Skog har kunnskap om, sier Hedegart.

Du kan kontakte skogbrukslederen i ditt område for råd og hjelp.

– Det er viktig å slippe til de unge. Dessuten er det veldig enkelt å gjøre dette med hensyn til framtiden. Når vi faller fra, er alt rundt overtakelsen unnagjort, oppsummerer Erling.

– Jeg synes det er fint at pappa ordner eierskifte. Det er nå han ser at jeg har glede av det, sier den unge skogeieren.

Les hele saken og oppdatert info om tømmermarked og priser for vår og sommer 2016 under nyheten om Sigrid på:

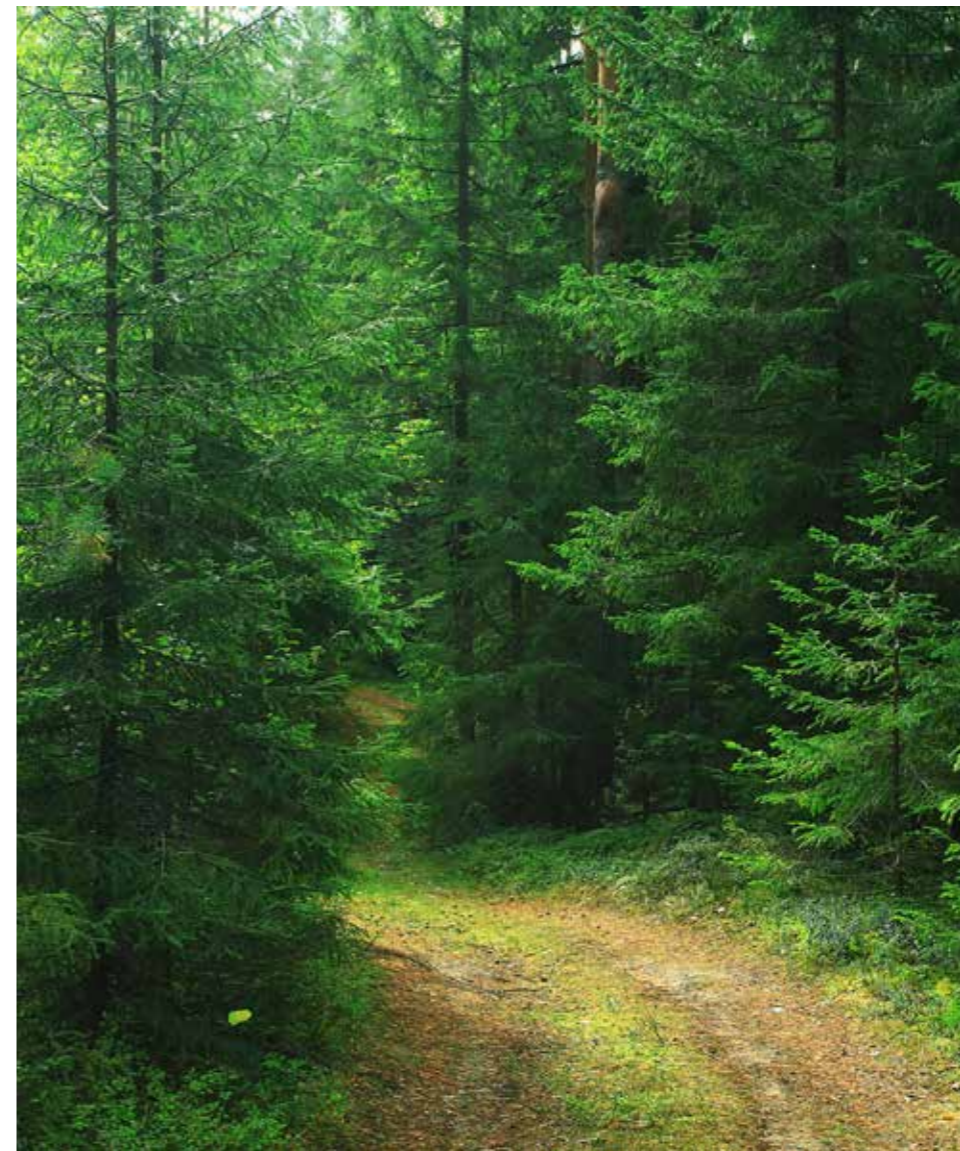
www.atskog.no

FAKTA

EIERSKIFTE

TILLEGG: AT Skog gir et pristillegg på 10 kroner per kubikk ved eierskifte.

HVORFOR: AT Skog ønsker å motivere til generasjonsskifte. Målet er økt engasjement og aktivitet på skogseiendommer. AT Skog hjelper skogeier med alt av drift fra A til Å. Dette gjør det enklere å være ny skogeier.



God effekt av pristillegg på gran

For å dekke høy etterspørsel etter gran sagtømmer i vår og sommer, introduserte AT Skog et pristillegg på 20 kr/m³ for avvirkning i perioden mai – august. Tillegget forutsatte signert kontrakt innen 31. mai.

– **MED DENNE TYPEN** tidsbegrenset prisvirkemiddel, fikk vi testet ut vår evne til raskt å tilpasse aktiviteten og produksjonen etter kundenes behov. Tillegget ga umiddelbar effekt, sier leder for skog og marked i AT Skog, Hans Erik Røra.

– Svært mange skogeiere fanget opp den gode muligheten til å avvirke granbestander til hyggelige priser. Hogstoppdragene AT Skog trengte for å fylle opp leveringsplanene for sommeren, kom raskt på plass. Entreprenørene fikk fylt opp sine ordrebøker fram til høsten. Viktigst av alt er at avvirkning

gen nå består av en høyere andel gran og at det ikke leveres mer furu enn kundene trenger inn i et dårlig marked for furutrelast, oppsummerer Røra.

– Generelt er markedet for tømmer utsatt for raske endringer i etterspørsel og betalingsvilje. Dette krever at vi som leverandører raskt må tilpasse produksjonen til treslag, sortiment og apertingsregler. Det er viktig at vi til enhver tid klarer å ta ut de sortimentene, som er best betalt, og ikke minst levere volum og kvalitet som er avtalt.



Ny PEFC-skogstandard

Den internasjonale skogstandarden, PEFC, forteller hvordan skogeiere i praksis skal drive bærekraftig skogbruk. Det er blant annet krav til planlegging, forvaltning av eiendommen, gjennomføring av hogst, planting og stell av ny skog.

DEN NORSKE STANDARDEN utarbeides av skognæringens aktører sammen med LO, friluftsansjoner og myndighetene. Deretter blir den godkjent av PEFC internasjonalt. For å hogge og levere tømmer, må arbeidet utføres i tråd med denne skogstandarden. Standarden har et sterkt fokus på skogeiers forvaltningsansvar, blant annet i forbindelse med planlegging og gjennomføring av skogbrukstiltak. Skogeier er også ansvarlig for at den, som utfører arbeid i skogen, har kunnskap om skogens kjente miljøverdier, for eksempel rovfuglreir, tiurleik og lignende. Kompetanse om skogstandarden må dokumenteres. Det er nylig kommet en ny versjon med noen endringer. Les denne på www.pefcnorge.org og velg «PEFC N 02:2016».

TRENGER DU HJELP TIL REGULERINGSPLAN ELLER ANDRE KARTPRODUKT

Vi har kompetanse til å utføre:

- ◆ Reguleringsplan for hyttefelt
- ◆ Reguleringsplan for boligfelt
- ◆ Stikking av tomter og veger
- ◆ Dispensasjonssøknader

- ◆ Sti- /løypeplan
- ◆ Kartprodukt, temakart, digitale planer, SOSI
- ◆ Dispensasjonssøknader
- ◆ Innspill til kommuneplan
- ◆ Kontroll av eiendomsgrenser



Ta kontakt!

957 94 342
mg@atskog.no

at skog

AT Skog, 3870 Fyresdal

Nytt siden sist...

AT Skog anker til departementet

I NOVEMBER I fjor kjøpte AT Skog SA 100 prosent av aksjene i NEG Skog AS, men Konkurransetilsynet forbyr transaksjonen. – Konkurransetilsynets konklusjoner, metode og vurderinger tar utgangspunkt i et lokalt marked uten å trekke inn det faktum at det er et internasjonalt tømmermarked med tilhørende prisdannelse, sier administrerende direktør i AT Skog, Anders Øynes. Vedtaket fra Konkurransetilsynet er anket til Nærings- og fiskeridepartementet. NEG Skog AS ble etablert i 2007 og har kontor i Kristiansand og Fauske i Nordland. Selskapet driver med kjøp og salg av tømmer og utfører skogbrukstjenester. Les hele saken på www.atskog.no under «nyheter» og kommentaren fra Øynes i bloggen «Konkurransefortrinn».

Bestill skogbrannplakat



Telemark Turistforening har hengt opp plakater ved populære turmål i Grenland. Hanne Findal tok oppfordringen fra leder av Skogbranntrupper i Telemark, Carina Halvorsen.

– **VI OPPFORDRER SKOGEIERE** til å henge opp og bytte ut ødelagte skogbrannplakater på aktuelle utfartssteder, sier leder av Skogbranntrupper i Telemark, Carina Halvorsen, i Skien brann- og feiervesen. Brannvesenet bistår med å bestille opp og levere ut plakater, men skogeiere kan også bestille plakater direkte fra Direktoratet for samfunnssikkerhet og beredskap. Du kan bestille på www.dsb.no. Ifølge den siste oversikten fra DSB, var det 133 skogbranner i Norge i 2014.

Mest lest på Facebook



Fjøset ligger på en flott tomt. – Vi har kalt prosjektet «Kutoppen panorama», sier Synne Rogn.

SYNNE OG MORTEN Rogn i Bamble har bygd et 600 kvm stort fjøset i malmfuru, som består av 100 prosent kjerneved. Hittil har denne saken nådd over 15 600 personer på AT Skogs Facebook-side. Det grove kvalitetstømmeret er et sortiment fra Moelven Telemarksbruket i Bø, som AT Skog eier 49 prosent av. Fjøset binder 90 tonn CO2 og skaper i tillegg et godt innelima med hensyn til lunhet og ventilasjon. Les mer om malmfuru og fjøset under nyheter på www.atskog.no.



Helikoptergjødsling

Populær gjødsel

SKOGEIERE I AGDER og Telemark har bestilt helikoptergjødsling på til sammen 5000 mål. Totalt er det bestilt gjødsling av 80 000 mål skog i Norge, oppsummerer teamleder for skogkultur i AT Skog, Kjell Håkedal. Fristen for å melde interessen for gjødsling, var 1. april. For å øke karbonopptaket, har myndighetene gitt 9 millioner kroner til skoggjødsling i år. AT Skog sørger for planlegging, distribusjon av gjødsel og hensiktsmessige landingsplasser i samarbeid med Pegasus helikopter. Gjødslingen blir utført fra juli/ august. Planen er at tilskuddet skal videreføres i 2017.

Ubrukt skogfond øker

SKOGEIERNE I TELEMARK og Agderfylkene har nå over 200 millioner kroner inntestående på konto. Beløpet er doblet de siste 15 årene. – Det er ikke fornuftig å ha penger stående på skogkonto når for eksempel god skogsmark ikke er plantet eller etablerte plantefelt gror ned av løvtrær, sier teamleder for skogkultur, Kjell Håkedal. Han ber skogeierne om å sjekke sin skogkonto og deretter lage en prioriteringsliste over skogkulturtiltak i egen skog. Sjekk din skogfondskonto på www.skogfond.no.



Her henter du lunnelapp

LUNNELAPP, SOM BRUKES til merking av hogd tømmer, kan hentes på følgende steder: På AT Skogs kontor i Skien (resepsjonen), Fyresdal (kasse ute i fellesområdet 2. etasje), Hjartdal (henvendelse til ansatte i Sauland), Tokke (postkasse på utsiden i Høydalsmo), Drangedal (henvendelse til ansatte), Vest-Agder (henvendelse til ansatte i Byremo), Åmli (kasse ute i fellesgang i Åmli veksthus) og Grimstad (henvendelse til Roar Jørgensen).

Servicekontor
07564

Åpent: 09.00 til 14.00
Mandag, onsdag
og torsdag

Kontakt oss:

MAIL: atpost@atskog.no
SENTRALBORD: 07564 (eller 0 SKOG)
POSTADRESSE: Pb. 116 sentrum, 3701 Skien
HUSK: Nytt nummer, postadresse eller mailadresse? Send endringer til aase.vinje@atskog.no