



at skog Nytt



– Gildt å se et fint resultat

Lars Petter Haugstøyl.

– Tynn ut skogen og gå i pluss, sier skogsmaskinfører Lars Petter Haugstøyl. Han feller og fjerner trær i tett skog. Tilbake står de beste trærne.

– Høsten er den beste tiden i skogen. Her om dagen kom en elgstut forbi med 11 takker. Dyra reagerer ikke på maskinen, men de stikker hvis jeg går ut.

Kommer lettere fram

– Skogsarbeid er kjempemoro, rett og slett. Jeg husker ikke de kleine dagene på jobb, sier Knut Erlend Mevatne, som kjører tømmeret ut av skogen med

lassbærer. Fra han var liten, har drømmen vært å jobbe med maskiner og skog.

– Det er gildt å se et fint resultat. Maskinene våre er litt mindre enn de som brukes til hogst. Da kommer vi lettere fram i skogen, forklarer han.

Maskiner for 20 millioner

De to er ansatt i Best på skog, som

utfører tynning for AT Skog i Aust-Agder. Firmaet startet opp i fjor og har 9 ansatte.

– Jeg har alltid interessert meg for skog. Jeg har 12000 mål selv, forklarer Aslak Askland, som er en av eierne av Best på skog. Entreprenørvirksomheten startet med etableringen av Agder Linjerydding. I fjor bestemte eierne seg for å satse mer på skogbruk.

– Navnet vårt, Best på skog, synes vi er et gøyalt navn. Det angir målsettingen for det vi driver med. Vi skal være et foretrukket valg. Vi har trua på nye



Knut Erlend Mevatne og Lars Petter Haugstøyl i Best på skog foran en tynnet skog.

og moderne maskiner med høy produktivitet, sier Askland. Det er investert rundt 20 millioner kroner i maskinparken til Best på skog. Firmaet har to hogstlag og ett tynningslag.

Går i pluss

Før Lars Petter kan begynne å rydde bort skadde, skjeve og overfløydige trær, går et par mann inn i området med motorsag for å forhåndsrydde. Har skogeieren ryddet skogen da den var i ungdomsårene, er denne oppgaven mye enklere og gir lavere driftspris enn om skogen ikke har blitt stelt i tidlige år.

– Massevirkeprisen har steget 60 til 70 prosent på et knapt år. Min påstand nå er derfor at all tynning vil gå i pluss for skogeier. Siden oppstarten etter sommeren, er pågangen god for tynningsoppdrag og mye av kapasiteten i vinter er bortbestilt allerede, sier Askland. Firmaet jobber med tynning på fulltid for AT Skog.

På dette oppdraget i Åmli, er det Gunnar Hillestad, som er skogeieren.

Lønnsomt på kort og lang sikt

For å holde skogen sunn, må jeg tynne. Jeg hadde også mye toppbrekk i vinter. Markedssituasjonen nå gjør at tynning kan utføres uten tap. Det er lønnsomt på kort og lang sikt. Det siste feltet jeg skal få tynnet, har jeg hogd og plantet selv i 1982. 36 år senere er det klart til for tynning og om 50 år kan det hogges. Da jeg overtok skog som 30-åring, var det vanskelig å tenke i de lange perspektivene, sier Hillestad, som har 4000 mål produktiv skog. Prisen ligger normalt mellom 250 og 300 kroner per kubikk. Om skogen har fått pleie i tidligere år, er avgjørende for tynningsprisen. Tynning utføres helst på skog fra 12 til 18 meter høyde.

– Nå er jeg blitt så voksen at jeg ser resultatene av det jeg gjorde for nesten 40 år siden. Min oppfordring til skogeiere er å følge skogbruksplanen. Utfør tynning - ellers går mye ressurser til spille.

Kontakt skogbruksleder i ditt område for spørsmål og bestilling av tynning.

AT Skog kjøper Agder Linjerydding



AT Skog SA har gjennom AT Skog Invest AS kjøpt alle aksjene i Agder Linjerydding AS. Overtagelse av aksjene skjer med virkning fra 31. august 2018, mens den regnskapsmessige overtakelsen skjer fra og med 30. juni 2018.

Agder Linjerydding vil fortsatt operere som et selvstendig selskap, der dagens eiere er med for fullt fremover. Dette har vært avgjørende for AT Skog Invest sitt oppkjøp. Sammen skal vi fortsette med den positive utviklingen som Agder Linjerydding har i dag.

AT Skog og Agder Linjerydding har en langsiktig plan, som skal sikre at kunder og samarbeidspartnere får de beste servicetjenester fremover. Sigmund Lindtveit, daglig leder i selskapet, vil fortsette i sin stilling 100 % og Aslak Askland vil ha en 40 % stilling som økonomiansvarlig. Videre skal vi bygge videre på den kjernekompetansen som øvrige ansatte og underentreprenører innehar. Agder Linjerydding vil ikke utføre sluttavvirkning, men kun fokusere på anbud og prosjekter innen manuell og maskinell linje- og trasérydding.

– Dette er vi veldig motivert for, sier en svært optimistisk Sigmund Lindtveit. AT Skog, sammen med samarbeidspartnere, har utarbeidet en strategi, der flere grep og konsolidering av linje- og trasérydding nasjonalt vil inngå.

– Agder Linjerydding er et svært viktig selskap i denne konsolideringen og et selskap vi skal bygge videre på. Det vil komme flere nyheter innen dette området utover høsten, sier adm.dir. i AT Skog, Anders R. Øynes.

– Har du rette, fine furustammer?

AT Skogs fagfolk er på jakt etter stolpeskog. – Da ønsker vi oss stelt furuskog der stammene er rette og fine, sier skogbrukslederne Arnfinn Haave og Håvard Bakka.

Når to skogfaglige kolleger er ute på stolpesyning, som leteaksjonen etter de fineste stammene kalles, er det mye vennskapelig erting.

– Ser du dårlig eller, Arnfinn! Den her er jo helt skjev, påstår Håvard. Arnfinn lar seg ikke erte. Han er kjent for å ha den mest velstelte skogeiendommen i Notodden. Etter nærmere sjekk, måling og bedømmelse med det blotte øye, er de to enige om et fint tre som kan bli en solid mast i vindkastene på Vestlandet.

ScanPole AS er en av AT Skogs kunder. Fra Hedmark leverer de høykvalitets trestolper til toglinjer, master, el- og belyningsnett på alle kontinenter. Denne sesongen opplever ScanPole økt etterspørsel fra norske og internasjonale kunder.

– AT Skogs stolpesynere må ut å finne flere trær denne sesongen, som

samsvarer med en omfattende bestillingsliste fra ScanPole. Økt uttak av stolper vil gi bedre gjennomsnittspris for skogeiere som har fine hogstmodne furubestander, sier markeds- og produksjonssjef i AT Skog, Hans Erik Røra.

– Normalt er det bare 5 til 10 prosent av trærne i en god furubestand som holder stolpekvalitet. Det betyr at du bør ha en hogst på minimum 300 m³ med furu før det er aktuelt å bestille stolpesyning. Denne vurderingen vil skogbrukslederne våre hjelpe til med, sier Røra.

Scanpole har også god etterspørsel etter ekstra store stolper.

– Disse stolpene må være minst 37 cm i diameter i brysthøyde og 17 til 23 meter lange. Slike stolper er sjeldne, men Agder og Telemark har gode forutsetninger for å produsere trær av denne



Erfarne skogbruksledere, Arnfinn Haave (til venstre) og Håvard Bakka.

størrelsen. Dersom du har slikt tømmer som vurderes for hogst, ønsker vi at du kontakter oss selv om det er snakk om mindre enn 15 m³ totalt. Furutrær av slik kvalitet vil oppnå kubikkpriser på langt over 1000 kr/m³, sier Røra.

Hogstsesongen for stolper er fra 15. oktober til 15. mai, men syning og merking av stolper kan gjøres allerede nå. Gjennomsnittspris til skogeier på stolper har de siste årene vært i overkant av 600 kr/m³.

Ta kontakt med din skogbruksleder om du har furuskog som bør vurderes som stolpeskog. Se kontakinfo på www.atskog.no

Global etterspørselsvekst

– Skogindustri verden over opplever gode markeder for sine produkter. Prisene på tremasse er «all time high» og etterspørselen etter trelast er stor verden over, sier Håkon H. Myhra i Viken AT Market.

– Vi ser at eksporten av sagtømmer øker i 2018, mens eksporten av massevirke faktisk er en del redusert. Eksporten av massevirke går i all hovedsak til Sverige, som med flere nyinvesteringer og kapasitetsøkninger vil ha et stort råstoffbehov framover. De store skogbrannene i sommer har redusert avvirkningen. Importvolum kommer derfor til å bli viktig for den svenske treforedlingsindustrien. Som følge av et svært godt marked for treforedlingsindustrien og fortsatt stor etterspørsel etter fiber, fikk massevirket nok et betydelig prisløft inn i 2. halvår.

– Trelastindustrien i Norden og Baltikum hadde god tømmeretgang på forsommeren og inn i sommermånedene, noe som ga et visst press på pris. Tømmerlagrene er imidlertid ikke større enn at det hersker en viss usikkerhet med hensyn til tømmeretgangen i 3. kvartal som følge av skogbranner og redusert avvirkning. Prismessig har sagtømmeret fått et lite løft ved inngangen

til 2. halvår. I Tyskland og Mellom-Europa er imidlertid situasjonen helt annerledes. Markedet preges fortsatt av et stort utbud av tømmer fra stormfellingene «Friederike». I tillegg har en tørr og varm sommer gitt rekordstore barkbilleangrep, som gis prioritet ved avvirkning i sommer og høst. Sagtømmerprisene i Tyskland og Mellom-Europa har derfor i hovedtrekk falt gjennom 2018.

Levering av bjørk høst og vinter 2018/19

Økte strømpriser i sommer og høst gjør at etterspørselen etter ved er høyere enn normalt før vintersesongen. Mange av de store lokale vedprodusentene er utsolgt allerede. Pågangen etter bjørketømmer er derfor allerede stor.

Betalingsviljen for bjørk er nå god, men effektiv produksjon med vedmaskiner setter også krav til god kvalitet på tømmeret. Råte, grove dimensjoner og mye krok er ikke forenlig med effektiv vedproduksjon. AT skog tilbyr ved inngangen til vinteren gode priser på bjørk massevirke, men for å oppnå den beste pri-

sen må de groveste og dårligste stokkene legges i biohaugen. Levering av bjørk vedtømmer forutsetter at tømmeret blir hogd i perioden 1. oktober til 31. mars (uten sevje).

Sortiment 300 Bjørk massevirke prima: Leveres til industri, kappes og sorteres i 2 faste lengder: 3 m (+/- 10 cm) og 4,50 m (+/- 15 cm).

Diameter: Min. 7 cm, max. 60 cm
Skogsrate: Inntil 50 % av diameter/max. 25 % av areal
Pris til skogeier: 280 kr/m³ (i alle områder)

Sortiment 304 Bjørk vedtømmer (må hogges i perioden 1. oktober til 31. mars) Kappes og sorteres i 2 faste lengder: 3 m (+/- 10 cm) og 4,50 m (+/- 15 cm)

Diameter: Min. 7 cm, max. 40 cm
Skogsrate: Tillates ikke
Krok: Godtas når stokken kan trekkes gjennom en tenkt sylindere med lengde lik stokkens lengde, og diameter lik stokkens største diameter pluss 30 cm. Denne diameter måles minst 30 cm inn fra roten.

Pris til skogeier: 340 kr/m³ (i alle område) Minstevolum pr. sortiment er 15 m³

Nytt siden sist...



Hvisat – godt mottatt

AT Skog er det første andelslaget i landet, som tilbyr andelseiere en rimelig ansvarsforsikring for private veier, bruer og tun. Ansvarsforholdet er knyttet til det

å eie vei og ikke egen aktivitet. Derfor har AT Skog lagt forsikringspremien på 200 kroner inn i den årlige kontingenten. Denne nye medlemsfordelen er godt mottatt. 6400 av våre eiere har sagt ja til ansvarsforsikringen.



Gunn Brekka i en av flishallene hos Hofor.

Fyrer opp flis før jul

Gjennom AT Skog og Viken Skogs eksportselskap, Viken AT Market, skal 100 000 tonn norsk skogsflis leveres årlig til det voksende danske energimarkedet

fra 2020. Samarbeidsavtalen, som ble inngått i fjor med Hede Danmark, blir et viktig bidrag til å gjøre København CO₂-nøytral innen 2025. Styremedlem i AT Skog, Gunn Brekka fra Arendal, fikk nylig omvisning i det som blir verdens største flisfyrte kraftverk i København. I desember starter kraftverkets eier, Hofor, å erstatte kull med flis. Innen 2020 skal en million kunder av Hofor få all varme basert på flis. Flisbehovet blir 1,2 millioner tonn per år. På bildet vises en av hallene, som skal romme rundt 15 000 tonn flis til 3 dagers forbruk. Leveranser fra Norge leveres direkte med skip på Hofors kaianlegg. AT Skog har utbedret kaianlegget i Eydehavn Arendal til en komplett virkesterminal. Denne lokasjonen er også strategisk med tanke på backup lager for Hofor.

Regionmøtene

AT Skog inviterer til sju regionmøter, spredd rundt i Agder og Telemark. Det blir også et regionmøte i Oslo. Hør om nytt fra AT Skog, rammebetingelser, tømmer og marked og skogfaglige tema. Alle møtene varer fra klokka 18.30 til 20.30.

Man. 22.10. – Brattrein hotell, Notodden

Tir. 23.10. – Morgedal hotell, Kviteseid

Ons. 24.10. – Lasses kafe, Bamble

Man. 29.10. – Scandic hotell, Grimstad

Tir. 30.10. – Rosfjord strandhotell, Lyngdal

Ons. 31.10. – Revsnes hotell, Byglandsfjord

Tor. 01.11. – Thon Conference Universitetsgaten, Oslo



Stordriftstillegg

Har du solgt tømmer til AT Skog og skal ha stordriftstillegg? Før fikk skogeierne tillegget som en egen linje på avregningen, men nå ligger det innbakt i prisen. Om du har en drift som gir stordriftstillegg, får du denne selv om den ikke er presisert. For tømmerdrifter over 1500 m³ gis et stordriftstillegg på 10 kr/m³. Tillegget gis etter avtale med skogbruksleder i forbindelse med kontraktsinngåelse og gjelder til oppdraget er utført. Om flere skogeiere på samme skogsbilvei slår seg sammen, kan tillegget oppnås dersom kvantum totalt er på 1500 m³ (minimum 600 m³ per kontrakt).

Samarbeid om tømmereksport

Vestskog overlater alt eksportsalg til Viken AT Market fra 1. januar 2019.

– Vi etablerer nå et tett samarbeid, som er tuftet på langsiktighet og tillit. Samarbeidet skal komme alle involverte parter til gode, sier daglig leder i Viken AT Market, Anders R. Øynes. Viken AT Market har de siste årene opparbeidet seg solid kompetanse på eksport, samtidig som sterke relasjoner med internasjonale aktører er i stadig utvikling.

Servicekontor 35 58 82 00

Åpent mandag til fredag 09.00 til 15.00

Tast 1 for tømmerinnmelding, hentek-larmelding og skogbrukstjenester (tjenesten er bemannet mandag, onsdag og torsdag 9.00 til 14.00)

Tast 2 for økonomi og faktura

Tast 3 for medlemskap

Tast 4 for transport

Kontakt oss:

HJEMMESIDE: www.atskog.no

MAIL: atpost@atskog.no

HUSK: Nytt nummer, postadresse eller mailadresse? Send endringer til: aase.vinje@atskog.no