

Styreleders tale til årsmøte i AT Skog SA

Fevik, 30. april 2019

Olav A. Veum

Kjære alle sammen!

Årets årsmøte i AT Skog er historisk. Vi legger bak oss et svært bra år. Vi har en næring i vekst og det råder betydelig optimisme rundt skogbrukets framtid og mulighetene vi som skogeiere har. I løpet av det siste året har AT Skog utvikla seg videre. Vårt formål – i felleskap å sikre avsetning til best mulig pris på vårt tømmer - samtidig som vi utvikler næringen, ligger fast. Vi har gjennom årtier tilpasset oss. Vi har utviklet styrken vi som mange eiere har i fellesskap mot et stadig mer komplisert og krevende marked. Vi evner å fremme skogbruket som en framtidsnæring i et samfunn, som har behov for fornybare klimaløsninger og verdiskaping som sikrer sysselsetting og velferd.

I år møtes vi for å ta nye steg. Vi skal i dag gjennomføre en beslutning som innebærer at AT Skog blir større, blir sterkere og at vi blir flere skogeiere som står sammen. Det er spennende – og la meg helt innledningsvis si at jeg er stolt og glad for at vi er en organisasjon som evner å ta beslutninger som ser framover. Det gir oss handlekraft og gjør oss bedre i stand til å løse vårt formål og møte utfordringene som kommer.

Men først et lite blikk på næringa generelt:

Skognæringen i vekst

Skognæringa er i framvekst. Etterspørselen etter tømmer er høyere enn på lenge og prisene har gått opp. Lønnsomheten i hele næringen er i bedring og det er mange som er interessert i skogbruk.

Hvorfor skjer dette nå? Mange stusser på den utviklingen vi ser. Var ikke skognæringen nedleggingstruet? Er ikke framtiden digital? Hører ikke trebaserte produkter fortiden til? Svaret er åpenbart nei. Selv om framtiden er preget av digitalisering, har skogen og treet en sentral rolle i framtidens samfunn. Behovet for moderne bærekraftige produkter skaper

store og nye markeder for tre som naturressurs. Skal vi møte forpliktelsene som ligger i klimapolitikken og få til en reduksjon av global oppvarming, må vi gå fra ikke fornybare produkter til fornybare.

Dette har mange sett. Det bygges mer i tre og tre brukes i større grad til energi. Papp er en fornybar emballasje. For ikke å snakke om all innovasjon som skjer innenfor vår sektor. Tre som råstoff til dyrefôr, tre brukt til framstilling av avanserte kjemikalier og materialer. Det er nesten bare fantasien som setter grenser.

AT Skog preges av denne utviklingen – på godt. Det er enklere å oppnå vårt formål om best mulig pris og avsetning når pilene peker oppover. Det er mer interesse for å etablere industri- og infrastrukturløsninger. Det er bedre kunnskap og større engasjement blant våre politikere for næringen.

Det betyr ikke at alt er rosenrødt. Kampen om sannheten – bruk eller vern – hva er best? Det er utrolig nok fremdeles en aktuell diskusjon. Vi opplever stadig krefter som vil legge begrensninger på vår næring. For oss skogeiere, som forvalter en ressurs i et 100-års perspektiv, er argumentene mot økt bruk av bærekraftig norsk skog underlige. Like fullt er det viktigere enn noensinne at vi bidrar med våre argumenter, får fram fakta, er aktive i debatter, foreslår konkrete tiltak og virkemiddel for å fremme skogbruket og vise hva vi kan bidra med av verdiskaping for Norge.

Utviklingen i AT Skog

2018 ble et rekordår for AT Skog. Vi hadde en omsetning gjennom andelslaget på nærmere 1,1 millioner kubikkmeter tømmer. Vi hadde en betydelig økning i økonomisk omsetning. Det er naturlig nok et resultat av økt volum, men først og fremst er det også et resultat av økte tømmerpriser. Resultatet ble positivt.

Det er ikke et mål for AT Skog å ha størst mulig overskudd. Vi skal ha en drift i balanse og dele mest mulig av oppnådd verdi på salget av medlemmenes tømmer tilbake til skogeier. Men det er viktig at vi går i pluss. 2018 ble et godt år med et driftsresultat på nesten 15 millioner og et samlet resultat etter skatt og finans på 21 millioner. Vi har bygd opp et

etterbetalingsfond over en treårs periode som styret i år foreslår skal deles ut. Hele 25 millioner vil, dersom årsmøtet vedtar det i dag, bli delt tilbake til de som har levert tømmer som andelseiere de siste 3 årene.

Det er mange grunner til at vi har en positiv utvikling i AT Skog. Det aller viktigste er hva vi gjør i markedet for tømmer – det er vår viktigste oppgave. De siste årene har vi jobbet hardt for å utvikle større marked og flere kunder. Per april 2019 kan vi konstatere at vi har en bred kundegruppe og mange muligheter. Våre norske kunder er svært viktige og vi har en sterk og konkurransedyktig sagbruksindustri, som sikrer en vesentlig del av tømmeret. Vi har fremdeles også viktige massevirkeforbrukende bedrifter både lokalt og nasjonalt, som bidrar til etterspørselen etter tømmer. Det er likevel ikke til å legge skjul på at utviklingen av markedet utenfor landets grenser har vært helt avgjørende.

I den sammenheng vil jeg trekke fram samarbeidet med Viken og etableringen av Viken AT Market. Dette har vært en suksess. Ved å samle volum, øke profesjonaliteten og utvikle gode logistikk-løsninger, har vi fått mange nye muligheter som tømmerhandlere. Jeg har tidligere sagt at vi bør i prinsippet alltid ha minst to kjøpere til hver stakk. Det er i markedet for tømmer at våre produkter får en verdi. Da er det opplagt at dess flere som ønsker å kjøpe våre varer, jo høyere blir verdien. AT Skog har evnet å øke volumet og opprettholde markedsandelene i et stadig tøffere marked. Det er bra.

Men AT Skog er mer enn tømmermarked. For å øke medlemsnyttene har styret gjennom 2018 vært opptatt av å utvikle organisasjonen og tilbudet til våre medlemmer. Det er flere eksempler.

Jeg kan blant annet nevne forsikringsordningen HVISSAT – ansvarsforsikring for skogsbilveger. Dette var et tilbud vi i samarbeid med Skogbrand fikk som en kollektiv ordning tilknyttet medlemskapet i AT Skog. Ordningen er valgfri og knyttet til medlemskontingenten. Som dere sikkert husker ble ordningen lansert på årsmøtet i fjor og det er veldig gledelig at godt over 6000 av våre 7200 medlemmer har valgt å benytte seg av dette tilbudet. Vi er først i landet med denne ordningen, som gir alle som har vei eller medlemskap i vei, en trygghet for sitt

ansvar gjennom en rimelig kollektiv ordning. Dette er et veldig godt eksempel på hva vi kan få til om vi står sammen og bruker kraften i fellesskapet.

Et annet tiltak vi har lagt vekt på, er utviklingen av gode IT- løsninger. Digitalisering er en sterk driver i samfunnsutviklingen og AT Skog følger godt med. Vår nye skogeierportal er et godt eksempel, der en nå lettvis kan holde oversikt på sitt skogeierskap og få mye informasjon. Ikke minst gir det oss en mulighet til å gi god informasjon om tømmerpriser som har vært etterlyst lenge. Skogeierportalen er også vår viktigste kanal for å spre informasjon til våre medlemmer på en trygg og effektiv måte.

Vi utvikler også vår forretningsmodell på nye fronter. Jeg har nevnt Viken AT Market, men også SB Skog er et viktig selskap vi forventer å få mye ut av. Selskapet leverte positive økonomiske resultater i 2018 og bidrar med økonomisk overskudd til AT Skog. Vi har også gjennomført en utvikling av selskapet. SB Skog hadde en stor aktivitet knyttet til linjerydding. Det samme har AT Skog hatt. Gjennom tilkjøpet av Agder Linjerydding i 2018, har vi slått sammen SB Skog og AT Skog sin aktivitet og etablert Norsk Skogrydding. Selskapet eies 50/50 av Viken Skog og AT Skog og er en av landets største entreprenører på linje- og trasérydding med opp mot 125 arbeidstakere i perioder. Utviklingen skaper verdier og ruster oss i et marked som preges av større aktører, store anbud og nasjonale markeder. Vi er med!

BEDRESKOG hadde sitt første hele driftsår i 2018. Konseptet er godt mottatt og hadde en sterk vekst i fjor. Det er tegnet 110 avtaler. Nær 90 000 av de 1,1 millioner kubikk som ble omsatt gjennom AT Skog, kom fra BEDRESKOG-avtaler. Det er nå 490 000 dekar som er i forvaltning gjennom avtalene. Det mest interessante synes jeg likevel er at hele 23 % av all ungskogpleie som ble utført i regi av AT Skog, skjedde på BEDRESKOG- eiendommer, mot 9 % av hogsten. Det viser at et aktivt tilbud kan være svært viktig for å få opp skogkulturaktiviteten, som vi helt klart må erkjenne er altfor lav.

Jeg vil også nevne vår satsing på den egenaktive skogeieren. Vi hadde mye diskusjon om motormanuelt tillegg på årsmøtet i fjor. Tillegget ble innført og har blitt godt mottatt. Det er viktig at vi klarer å opprettholde den faglige interessen for drift og forvaltning av skog.

Vi har stor aktivitet i våre datterselskap. AT Biovarme skaper et lokalt marked for flis og gir positivt økonomisk bidrag. Faun Naturforvaltning sikrer oss et nasjonalt spisskompetansemiljø med gode tilbud til de som ønsker å utvikle eiendommens øvrige naturressurser. AT Terminal er svært viktig for å håndtere vår eksportvirksomhet.

I tillegg til de engasjementene jeg allerede har orientert om, har vi noen store eierengasjement i industrien. Særlig viktig er vårt eierskap i Moelven ASA, der vi eier 7,29 % av aksjene, og til sammen 60 % i felleskap med Viken Skog, Mjøsen Skog og Glommen Skog. Moelven hadde et meget sterkt år i 2018 og leverer et av sine beste resultater noensinne. Kombinasjonen av gunstig valuta, økende trebruk, effektivisering og dyktig ledelse, har gitt selskapet en positiv utvikling de siste åra. En betydelig del av våre finansinntekter kommer nå fra Moelven gjennom utbytte og dette vil styrke seg i inneværende år.

Vi mener det er viktig at vi er aktive i å utvikle norsk treforbrukende industri. Vi skulle gjerne sett at en større andel av tømmerstokken ble foredlet i Norge. Et aktivt eierskap til eksisterende og ny industri kjennetegner skogeiersamvirket. Skal industrien utvikles videre i Norge, tror jeg skogeiernes medvirkning er helt vesentlig.

I den sammenheng har jeg lyst til å trekke fram Norsk Skogkapital og etableringen av Shelterwood. Dette er et investeringsselskap der skognæringen sammen med industribedrifter og statens investeringsselskap Investinor, har gått sammen for å muliggjøre nye investeringer. Selskapet har hatt sin første investering allerede - et godt eksempel på mulighetene vi kan skape i felleskap.

Også Moelven Telemarksbruket i Bø går godt og leverte overskudd i 2018. Bruket skjærer cirka 80 000 kubikk furu og eies 51 % av Moelven og 49 % av AT Skog. Bruket er en vesentlig aktør for å skape verdier på furu særlig i Telemark og har utviklet flere nisjeprodukter.

AT Skog er altså en omfattende virksomhet med betydelig utvikling. Det er helt nødvendig for å nå vårt formål – og utviklingen vil holde fram. Ikke minst er dette viktig i en sterk konkurransesituasjon som krever at vi gjør stadige forbedringer.

Konkurransesituasjonen i skognæringen

Over en tiårs periode har det utviklet seg en betydelig konkurranse i innkjøpsmarkedet for tømmer. Jeg tror konkurransen har bidratt til at vi skjerper oss, at vi utvikler bedre tjenester og at vi har et høyt fokus på å være konkurransedyktige for våre medlemmer.

Denne utviklingen kommer ikke helt uten støy. Konkurransesituasjonen har ført til større differensiering av priser. Der vi tidligere hadde et fåtall kjøpere av tømmer, som betalte transporten og slik sett kunne sikre seg sitt volum gjennom å tilby lik pris levert bilvei, har vi i dag et stort mangfold av tømmerkjøpere. Transportkostnaden er på ingen måte lik over alt og vi har fått en rekke aktører som har profittert godt på å plukke industrinære og store drifter fra et samvirke, som har hatt ønske om sikre et godt tilbud til alle skogeiere i hele vår geografi.

Fram til 1997 hadde vi som skogeiere leveringsplikt som medlemmer av skogeiersamvirket. Vi som enkeltskogeiere tok del i forhandlingsmakten vi oppnådde i markedet. Vi fikk en konkurransedyktig pris og hadde full sikkerhet for å faktisk få oppgjør for tømmeret. Etter 1997 forsvant plikten. Vi kan benytte samvirket, men vi kan også være medlemmer og samtidig levere til hvem vi ønsker. Det er en realitet vi må forholde oss til, men det har gjort det helt nødvendig å tenke nøye gjennom hvordan vi skal være konkurransedyktig i hele vår geografi. Vi ønsker å gi alle våre medlemmer et best mulig tilbud, samtidig som vi ikke kan sitte stille å se på at konkurrentene skummer fløten. Resultatet er avstandsavhengig prisdifferensiering.

AT Skog henger godt med i konkurransen. Vi opprettholder en høy markedsandel, selvsagt med store lokale variasjoner, og vi har vekst. Så langt i 2019 er AT Skog en av de aktørene som vokser mest og vi har styrket vår markedsposisjon.

Gjennom SB Skog er vi en del av en nasjonal konkurranse, men som skogeiersamvirke mener jeg vi skal ha størst fokus på egen geografi. Det er mange skogeiere i våre fylker som ikke er medlem av AT Skog. Det er mange skogeiere i våre fylker som kan hogge mer. Her ligger vårt fremste potensiale. Vi jobber også hardt for å redusere transportkostnadene slik at prisdifferensieringen kan være så liten som mulig. Vi må fortelle kommuner og

fylkeskommuner at kommunale og fylkeskommunale veier er viktig for vår næring. Vi har nådd langt med å få skrevet opp vekt- og lengdebegrensninger, men det er fremdeles mye dårlig vei. Det skal vi jobbe videre med.

Så hvordan utvikler forholdet mellom skogeiersamvirkene seg? Konkurransen fortsetter. Det må vi forholde oss til. Samtidig må vi klare å samarbeide om det vi bør løse i fellesskap. Vi mener vi som enkeltaktører blir for små som næring nasjonalt og i nordisk sammenheng. Jeg opplever tilslutningen til vårt felles arbeid i skogeierforbundet som godt og AT Skog vil fortsatt ta initiativ til gode samarbeidsløsninger og fellesskap. Vi snakker godt med alle, selv om vi har utviklet tettere forretningssamarbeid med noen. Målet må være å gi våre medlemmer det beste tilbudet. Det gjør vi best gjennom et høyt fokus på egen forbedring.

Samarbeid i skognæringen – fusjon mellom AT Skog og Vestskog

Som jeg startet med er årets årsmøte historisk. Vi skal vedta en fusjon med Vestskog. Fusjonen gjør at AT Skog utvider sitt område med 3 fylker. Det nye AT Skog vil ha medlemmer i Sogn og Fjordane, Hordaland, Rogaland, Agderfylkene og Telemark. Vi blir en stor organisasjon med om lag 10 000 medlemmer. Foreningen drives videre som AT Skog. Det blir ingen navnebytter. Ingen flytting av hovedkontor. Ingen sentralisering. Bare flere kubikk å gå i markedet med, større fagmiljø og sterkere posisjon nasjonalt. AT Skog vil etter fusjonen være det tredje største skogeiersamvirket i Norge og omtrent på lik størrelse med Norskog.

Hvorfor fusjon?

Det er ingen tvil om at det skjer mye rundt oss og i næringen generelt. De norske aktørene er små i nordisk sammenheng og med et stadig mer internasjonalisert marked, er det viktig at vi også utvikler oss. Samtidig skjer det mye i skog-Norge. Det er en pågående fusjonsprosess i øst mellom Glommen og Mjøsen. Viken har gjennom sitt kjøp av SB Skog og samarbeid med AT Skog utviklet en sterk konkurranseposisjon. Norskog har hatt betydelig vekst. Aktørene posisjonerer seg i markedet, men også gjennom transport- og infrastrukturløsninger.

I dette bildet har AT Skog hatt ønske om å styre sin egen utvikling. Vi mener det er til AT Skogs beste at vi har en tung og tydelig hånd på rattet. Vi ønsker å forme vår egen framtid.

Det er bakgrunnen for etableringen av Viken AT Market. Det er bakgrunnen for innkjøpet i SB Skog. Det er også bakgrunnen for at vi mener fusjonen med Vestskog er veldig bra.

Fusjonstankene kom for alvor opp høsten i fjor. Vi hadde de første samtalene i oktober og gjennom høstmånedene ble det tidlig klart at det var gode forutsetninger for å få til et samarbeid. Vi har besøk her i dag av Halvor Brosvik og Kjetil André Rødland fra Vestskog. La meg allerede innledningsvis si at det har vært en udelt glede å jobbe sammen. Vi har hatt flott kjemi og full tillit fra dag 1.

Første offentlige melding om at samtalene var i gang, kom i november. Rett over nyåret hadde vi felles styremøte. Denne type prosesser er en balansegang. På den ene siden er det viktig at hele organisasjonen blir involvert. Dette er en sak som medlemmene bestemmer utfallet av og vi var tidlig opptatt å kjøre en åpen linje med informasjon. Samtidig er det viktig at denne type prosesser ikke drar ut i tid. Det skaper trøbbel og tar vekk fokus fra drift.

Fusjonssiden på nett kom opp allerede i januar og vi hadde et felles informasjonsmøte for alle tillitsvalgte 30. januar. I dette møtet kunne vi legge fram saken uten at alle svarene var klare. Vi hadde åpning for innspill og ba også om det. Først 26. februar konkluderte styret på et endelig fusjonsdokument, som kunne gå til organisasjonsmessig behandling. Samtidig ble det sendt melding om fusjon til Konkurransetilsynet.

Når vi gjør endringer av denne typen krever det behandling i alle valgkretsene. Vi er et demokrati og i slike store saker skal hvert enkelt medlem høres. Riktignok må de møte fram i valgkretsmøte og gi sin stemme der, men det er hvert enkelt medlem som avgjør saken ved å gi sin utsending hit i dag sitt mandat.

Når vi står her i dag og kjenner resultatet, er det med stor ydmykhet at jeg konstaterer at forslaget fikk en meget god mottakelse. Hele 93 % av stemmene i AT Skog er for en fusjon. Vi har hatt 50 lokale møter, der hele 45 valgkretser har sagt ja - i de aller fleste møtene enten enstemmig eller med svært stort flertall. Det gir saken et solid mandat og er et meget godt grunnlag for det historiske vedtaket vi skal gjøre senere i dag.

Jeg er imponert over at vi har en organisasjon med så stor handlekraft og evne til å fatte beslutning. Jeg er imponert over måten dere som lokale tillitsvalgte håndterte saken og fikk gode diskusjoner lokalt. Som jeg sa innledningsvis handler dette om å ha handlekraft som organisasjon. Det har organisasjonen virkelig vist i denne saken.

Så skal jeg ikke underdrive at det har vært både medlemmer og lag som har hatt et annet syn i saken. Noen har sagt nei – og det står alle fritt til å gjøre. Det har jeg stor respekt for. Endringer innebærer alltid en usikkerhet. Vi vet hva vi har og ikke hva vi får. Jeg opplever likevel at vi i all hovedsak har hatt svært konstruktiv dialog og at AT Skog går inn i denne utviklingen som et samlet lag. Det er godt.

Jeg vil gi honnør til de som har jobbet mest med denne saken. Det er veldig mye jobb. Det er derfor svært tilfredsstillende at vi allerede har fått Konkurransetilsynets godkjenning og at vi i perioden med fusjon har økt volumet i AT Skog med 17 %.

Nå begynner jobben. Vestskog gjorde sitt vedtak i går. Jeg kan melde om en varm velkomst og stor entusiasme. Jeg tror dette blir bra og vil skape mange nye muligheter for oss som skogeiere.

Framover – industriutvikling

Jeg skal avslutte der jeg startet. Vi er en næring i vekst og det råder betydelig optimisme rundt skogbrukets framtid og mulighetene vi som skogeiere har. Dette må vi nå utnytte.

2019 blir et innholdsrikt år.

Vi skal lansere kampanjen Tenk Tre senere i mai. For første gang skal en hel skognæring samle seg bak et felles budskap og fortelle omverdenen at vi og vår næring en viktig del av framtida. Vi skal implementere fusjon. Jeg vil også nevne industrieventyret som er på vei fram i Åmli. Biozin satser tungt for å etablere en fullskala råoljefabrikk i Åmli. Anlegget skal ligge på samme sted som sagbruket til Bergene Holm og AT Skog er med i eiendomsselskapet. Anlegget skal etter planen bruke 700 000 kubikk og produsere en råolje, som kan raffineres videre til ulike drivstoff. Det satses over 250 millioner i 2019 for å kunne

ta en endelig beslutning mot slutten av året. Blir det ja, snakker selskapet om samlet investering på nær 3,5 milliarder og produksjonsstart i 2022.

Biozin kan bli en svært viktig driver for næringen i vårt område. Det vil øke behovet for at vi rydder, produserer mer virke, tynner, fjerner kratt og får fram god produktiv skog. Lønnsomt. Dette er veldig spennende.

Det skjer altså mye – og mye skal skje.

Jeg vil avslutte med å takke dere alle for innsatsen. Det skjer mye bra arbeid i skogeierlagene. Jeg følger mange av dere på sosiale medier og det er inspirerende å se aktivitetene og engasjementet som skapes.

Jeg vil også takke administrasjonen for en formidabel jobb. Det skapes verdier, vi tar posisjoner og vi har hånda på rattet. Takk også til resten av styret for at jeg får være en del av et inspirerende kollegium.

Takk for oppmerksomheten!