



at skog **Nytt**



– Nå vil skauen vokse fortere

Skogeier Bjørn Tørnes har ikke tvilt et sekund på at han skal pleie skogen så godt han kan. Derfor har han fått tynnet skogen i vinter.

Trærne som får vokse videre, vil få en ny vår. Skogeieren i Drangedal overtok Tveit gård med en godt stelt skog i 1992. - Vi har stort sett hogd selv, men satt bort hogst til skogsmaskiner etter hvert, forklarer Bjørn, som har 4500 mål produktiv skog.

Lønnsom tynning

Med gode tømmerpriser de siste årene, har skogeieren gått i pluss når han har fått utført tynning. Et tynningslag har nylig ryddet 350 mål skog. Trærne som hogges har en god tømmerverdi og finansierer oppdraget og vel så det.

– Mange skogeiere bør rydde mer i skauen, både ungskogpleie og tynning. Jeg ville tynnet skauen uansett om det ikke ble penger igjen. Det er ikke oppgjøret som er viktig. Skauen blir veldig fin, trærne vi beholder vokser mye bedre og gir lønnsomhet på sikt, konkluderer Bjørn mens han ser utover skogsområdet der tynningsmaskinen jobber.

Hekta på ved

Sammen med kona gleder han seg over at 9 barnebarn er kommet til – og ekstra gøy er det at flere av dem er glad i å være ute og jobbe med ved. Han lar tyn-

” *Det er ikke oppgjøret som er viktig.*

ningslaget gjøre jobben, men liker å komme seg ut i skogen så ofte som mulig. Derfor bruker han all sin ledige tid på ved. Noe av bjørka som blir felt i tynningsoppdraget, havner på vedplassen der Bjørn trives aller best. Han har kjøpt en ny vedmaskin til 350 000 kroner, som er koblet til en gammel traktor, en Fiat fra 1974.

– Den traktoren durar og går og bruker nesten ikke diesel. Om jeg er hekta på ved? Jo, jeg er nok det



Severin André Valle (til v) og Benn Ole Beisland har startet for seg selv med å utføre ungskogpleie i Agder.

10 prosent rabatt på ungskogpleie

Bestill ungskogpleie fra AT Skog, så blir jobben gjort. Medlemmer i AT Skog får 10 prosent rabatt dersom bestilling av ung-

skogpleie skjer før 31. mai. Du finner bestillingskjema og mer informasjon på atskog.no



Resultatet av valg på utsending til AT Skogs årsmøte 8. mai og dennes vara, er publisert i Min side på atskog.no

Skogeiere kan informere turgåere og andre om bålforbudsperioden 15. april – 15. september ved å henge opp skog-

brannplakater. Tiltaket er enkelt og virkningsfullt. Direktoratet for samfunnssikkerhet og beredskap (DSB) sender



Slik bestiller du skogbrannplakat

Mange skogbranner starter fordi brukere av skogen ikke er forsiktige under perioder med høy skogbrannfare.

Skogeiere kan informere turgåere og andre om bålforbudsperioden 15. april – 15. september ved å henge opp skogbrannplakater. Tiltaket er enkelt og virkningsfullt. Direktoratet for samfunnssikkerhet og beredskap (DSB) sender ønsket antall plakater gratis. Husk å oppgi navn, adresse og antall plakater. Den er trykket med UV-bestendig farge og laget av miljøvennlig papir, som er behandlet for å tåle vær og vind. Send bestilling på denne epost-adressen: trykksak@dsb.no

ønsket antall plakater gratis. Husk å oppgi navn, adresse og antall plakater. Den er trykket med UV-bestendig farge og laget av miljøvennlig papir, som er behandlet for å tåle vær og vind.

Send bestilling på denne epostadressen: trykksak@dsb.no



– Ser fram emot ytterligere tillväxt

Langt inn i de svenske skoger eier AT Skog høvleriet, som er kjent for super kvalitet og en svært effektiv drift. – Lundgrens er et stort selskap i en liten virksomhet. En uslepen diamant, sier høvleriets nye leder.

Som ny daglig leder for Lundgrens Hyvleri er Viktoria Knutsson Nilsson klar for å drifte selskapet på det solide grunnlaget som er bygd opp og skape videre vekst.

– Lundgrens har solgt godt på gode kontakter og godt rykte, men nå vil vi ta ut mer av selskapets potensial. Vi har derfor ansatt en ny selger, forklarer Viktoria.

Rundt 70 prosent av materialene fra Lundgrens Hyvleri eksporteres. Trelast sendes til kunder i USA, Korea, Japan og Litauen. Nylig kom en stor kunde fra Tyrkia og dit er allerede leveransene fra det norske høvleriet i gang. AT Skogs datterselskap, Hasås, er kjent for topp kvalitet på panel og kledning. Råvaren til konseptet Stjernepanel kommer fra Lundgrens. Panel er hovedproduktet hos Lundgrens og den største kunden er Hasås i Sandefjord.

Ble norske i 2022

Hun begynte i jobben i oktober. Mikael Lundgren, som er andre generasjon i Lundgrens Hyvleri, har vokst opp rett ved høvleriet som foreldrene startet opp i 1973. Broren hans, Stefan, er produksjonssjef. Med en solid historie og stort potensial er Viktoria Knutsson Nilsson ivrig og engasjert i den nye jobben i den tidligere familiebedriften. Brødrene Lundgrens bestemte seg for å selge høvleriet til Hasås i 2022.

–Jeg er heldig som kan dra nytte av Mikael kunnskap så mye som mulig. Han har et stort nettverk i bransjen og alt han kan er i hodet hans. Dette må vi få overført før han gir seg helt. Jeg kommer selv fra en familiebedrift og har vokst opp i sagmugg i blodet. Jeg vet at det er viktig med historie og tradisjoner, men samtidig endrer ting seg og Lundgrens har et stort potensial som jeg ser fram til å jobbe med. Lundgrens har

en erfaring og kompetanse som er spesiell. Det er korte beslutningsveier og kvaliteten på materialene er høy. Mikael er helt rå på innkjøp av råvare.

Vil være der det skjer

Siden oktober har hun pendlet 23 mil hver dag, tur retur hjemmefra og til Brattbacka der Lundgrens Hyvleri har 60 mål med produksjon og lager.

–Jeg liker å kjøre bil og det går helt fint. Jeg står opp klokka 4 om morgenen og har vært på høvleriet hver dag siden jeg begynte. Det er viktig i oppstarten for å bli kjent, lære og få med meg alt som skjer. I min forrige jobb i Svenska Fønster var jeg vant til å jobbe litt underveis med å ta telefoner, men det er ingen som er våkne så tidlig som 5, sier morgenfuglen, som beskriver seg selv som sosial og med stor interesse for estetikk. Når hun får litt mer fritid, skal hun ta opp igjen interesse sine for maling, søm, interiør og oppussing. Viktoria er ikke redd for å prøve ut nye ting og er blant annet utdannet modist og kan lage hatter.

– I bransjen vår er vi både kollegaer og konkurrenter. Det er en liten bransje. Jeg vil se på samarbeidsmuligheter. Da kan vi henvise kunder til hverandre. Jeg trives og ser utfordringer i alt. Jeg er kjempeglad for jobben i Lundgrens og setter stor pris på at AT Skog vil satse og utvikle oss videre, sier Viktoria Knutsson Nilsson.

AT Skogs miljømål for 2025

AT Skog har oppdatert sine miljømål.
Miljømålene for 2025 er:

- ✓ Foryngelse og ungskogpleie som sikrer framtidsskogen
- ✓ Øke antall dekar med alternative hogstformer



Kontingent 2025

Alle medlemmer vil motta kontingentfakturaen for 2025 i starten av mai.

Årskontingenten i AT Skog er uendret og utgjør 850 kroner. I tillegg kommer den kollektive veiansvarsforsikringen på 200 kroner, også denne er uendret fra i fjor.

Medlemmer, som til tross for påmin-

nelser, ikke har betalt kontingenten for 2024 vil om kort tid motta varsel om opphør av medlemskapet. Dersom du mottar brev om opphør av medlemskapet og du fortsatt ønsker å være medlem, er det viktig at du tar kontakt med AT Skog så snart som mulig.

Bruk skogfondsmidlene

Skogfond er en gunstig ordning som gjerne kalles for skogeierens skatteparadis. Den skattefrie andelen av utbetalt skogfond er hele 85 prosent. Med andre ord: For hver 1000-lapp du investerer i skogen fra skogfondskontoen, blir bare 150 kroner beskattet. Skogfondmidler kan for eksempel brukes til planting av ny skog, stell av ung skog eller økt kompetanse

gjennom kurs for skogeier. Skogeier kan velge å lønne seg selv for å utføre arbeidet, eller betale for ekstern arbeidskraft. Skogeier som hogger skog og har et produktivt skogareal på over 10 mål, er lovpålagt å sette av mellom 4 og 40 prosent av tømmeroppgjøret i skogfond. Innenfor disse rammene bestemmer skogeier selv prosentandelen.

Ny nettside for det grønne gullet

I skognæringens felles kampanje, Skogløftet, jobbes det kontinuerlig med å gjøre skogbruket mer synlig i media, i politikken og blant folk flest. Nå er en egen nettside inspirert av oljefondet lansert. På skogfondet.no formidles lett tilgjengelig fakta om Norges grønne gull.



Nye sendinger fra AT Studio

Vi har tatt turen ut i skogen sammen med skogsjef Knut Nesland som orienterer om AT Skogs strategi for økt skogproduksjon og gir sine beste tips til planting og foryngelse, stell av ung skog og tynning.

I Markedsnytt får du en orientering om tømmermarkedet i inn- og utland. Du finner alle sendingene fra AT Studio på YouTube.

Kontakt oss

Ring vårt servicekontor på **35 58 82 00**
Åpningstid: **Man. til fre. fra 9.00 til 15.00**

- Tast 1** for Privat tømmerinnmelding
- Tast 2** for økonomi
- Tast 3** for medlemskap
- Tast 4** for transport