

INFORMASJON FRA AT SKOG

at skog Nytt

NOVEMBER 2017



– Jeg føler at jeg eier fabrikk

– Alle stiller opp for Vafos, sier Arne Sjørdalen. Kan det ha noe med Arne selv å gjøre? Om kort tid slutter han i jobben på tremassefabrikken i Kragerø etter 50 år. Det blir hardt for alle parter.

– **JEG HAR JOBBET** så lenge på Vafos at jeg føler at jeg eier fabrikk, spør 71-åringen fra Kragerø, som har ansvaret for maskinparken, maskinopplæring, tømmer og bark på fabrikkens tømmeromt. 15 tømmerbiler med gran og litt osp trengs hvert døgn. Hver uke kjører i snitt 55 lastebiler ut fra Vafos Pulp AS i Kragerø med tremasseballer til kartongfabrikker i Europa og Asia.

Hardt å leve uten Vafos

– Det blir veldig spesielt å slutte. Hvor lenge har Arne vært på Vafos, er visst et vanlig spørsmål i Kragerø. Han har vært der bestandig, hører jeg folk si. Jeg må



Råstoffbehovet per døgn er 15 tømmerbiler

psyke meg opp til den siste arbeidsdagen. Jeg har vært heldig. Jeg har omtrent aldri vært borte fra jobb, har god helse og hatt greie ledere, sier Arne.

Han har opplevd utviklingen på Vafos fra taubane til tømmerbilenes inntog fra midten av 1960-tallet. Den daglige kontakten med kollegaer, AT

Skogs transportleder Hilde Haukom, de rundt 30 tømmerbilsjåførene og tømmermålerne blir hardt å leve uten.

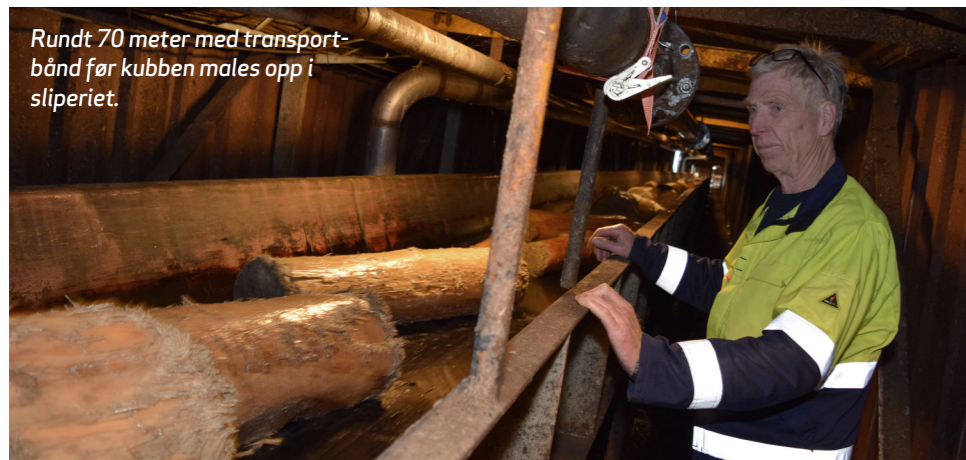
Males opp av slipesteiner

– De er vennene mine og enestående folk. Alle stiller opp for Vafos, erfarer Arne. Da han begynte på lageret for 50 år siden,

hadde fabrikk 150 ansatte.

– Vi produserer vel så mye i dag med 45 ansatte, forklarer Arne, mens han viser rundt i prosessen fra kapping av tømmeret til kubb, barktrommel og spyling før de rene kubbene fraktes videre til sliperiet der digre slipesteiner maler opp tømmeret til masse. De ferdige tremasseballene har bare 12 % vann i seg etter turen i tørketårnet.

– Det er det første ansatte ser etter når de kommer om morgenen – om det ryker vandamp fra pipa i tørketårnet. Da er alle lettet over at fabrikk går. Når det går galt i en bedrift, må du stille opp. Det har blitt mye jobbing i disse årene. Jeg blir veldig stressa når ikke maskinene går. Jeg har mange søvnløse netter der jeg jobber med løsninger. Vafos er veldig mye med meg i tankene døgnet rundt. Jeg er ikke kjent for å være optimist. Men hvis alt går bra, er jeg veldig blid, konkluderer Arne.



Rundt 70 meter med transportbånd før kubben males opp i sliperiet.

HAN HAR TRO på Vafos videre inn i framtiden. Fabrikken feirer 130 år i 2019. Arne håper han slipper å bekymre seg etter at han har sluttet. Det eneste han skal fortsette med på Vafos, er å ha ansvaret for intern opplæring av maskinførere. På hjemmebane ser han fram til mer tid med familie og spesielt barnebarna.

Håper skogeierne hogger

Arne har gjort sitt for at fabrikken går og går, men noen ganger kan han ikke gjøre annet enn å håpe på at skogeierne hogger. I høst har fabrikken hatt stopp som følge av tømmermangel. AT Skog startet en kampanje i september for å skaffe fabrikken tømmer.

– Siden 1990 har vi stått på grunn av tømmermangel 3 til 4 ganger og da i kortere perioder. Det er altså veldig sjeldent at vi har opplevd tømmermangel. Vafos har jobbet hardt for å komme inn på nye markeder og ser fruktene av dette i dag. Dette igjen krever større tømmerforbruk. Det er viktig at vi får tak i nok til produksjonen slik at vi kan opprettholde de markedene vi har fått innpass i nå. I motsatt fall risikerer vi å miste kundene og dermed skape usikkerhet om Vafos sin videre eksistens. Prosessindustrien, som Vafos er en del av, krever kontinuerlig drift 24 timer i døgnet for å oppnå lønnsomhet, forklarer innkjøps-sjef hos Vafos Pulp, Arnfinn Kroken.

God kvalitet

– Tømmermangel betyr i verste fall at



Ferdig tremasse med 12 % vann.



15 tømmerbiler må til for å dekke råstoffbehovet hvert døgn.

vi ikke klarer å levere det vi har lovet til kundene. Da finner de andre leverandører av tremasse. Trefiber fra tømmer som vokser i Telemark og Agder er av veldig god kvalitet. Det er den vi aller mest ønsker til vår produksjon, forklarer Kroken. Vafos kjøper tømmer i en radius av rundt 15 mil fra fabrikken og er en viktig forbruker av tømmerstokken, som ikke kan brukes til materialer.

– Hvorfor har Vafos klart seg gjennom gode og dårlige tider siden 1889?

– Vafos Pulp har først og fremst lange tradisjoner i bransjen med en arbeidsstokk som er veldig flinke og lojale. De stiller opp for bedriften, også i tider som har vært utfordrende. Ved siden av dette har vi et eierskap, som har urokkelig tro på bedriften. Det har vært et klart ønske om å satse videre. Etterspørselen vi opplever skyldes delvis nye markeder og dårligere tilgang på returfiber, i volum og kvalitet. De fleste kartongfabrikker bruker returfiber i sine produkter, men noe av denne fiberen er dårlig. Her kommer blant annet tremassen vår inn som erstatning og som tilførsel av ny kvalitetsfiber. Blandingen av tremasse og returfiber benyttes til det bølgete midtsjiktet i pappeser og annen emballasje, avslutter Kroken.

Fakta

Vafos Pulp AS

HISTORIKK: Fabrikken ble etablert i 1889 i Kragerø. Antall ansatte i dag er 45. Vafos produserer døgnet rundt og har 6 personer på hvert skift.

KVALITET: Kundene til Vafos i Europa og Asia ønsker høy kvalitet på tremassen. Det er bare Vafos og 4–5 fabrikker i Europa, som lager tremasse av helt ny fiber. Vafos sliper tømmeret opp med slipestein, noe som også gir fiberet en spesiell struktur.

RÅSTOFF: Forbruket av grantømmer på Vafos er rundt 150 000 kubikk årlig og kjøpes primært fra AT Skog. Råstoffbehovet per døgn er 15 tømmerbiler (500–600 m³).

Hvorfor så viktig med faste lengder?

FOR SKOGEIERE SOM hogger selv, er budskapet fra AT Skog at tømmerstokken må kappes i faste lengder på 3 og 4,5 meter. Bakgrunnen for bestillingen fra Vafos, er å minimere svinn i produksjonsprosessen. Vafos kapper tømmerstokken opp i kubber opptil 1,15 meter slik at de passer inn i sliperiet. Bli kubbene kortere enn 60 til 70 cm, kan ikke disse sendes gjennom produksjonslinja. Da Vafos mottok tømmer i varierende lengder, hadde fabrikken opptil 3000 m³ i året i avkapp, som ikke kom til nytte i produksjonen. Etter overgang til faste lengder, er dette svinnet vesentlig redusert. – Det ideelle for Vafos, hadde vært lengder på 3,3 og 4,5 meter, oppsummerer Arne Sjørdalen.

.....

Meld inn hogst i god tid

– **HUGS Å MELD** inn hogsten i god tid før oppstart for å få sjekka ut området med tanke på miljøområder og kulturminner. Det er også viktig å få korrekte kappevilkår i forhold til aktuelle sortimenter før hogsten starter opp, minner skogsjef Knut Nesland i AT Skog om. Bonus/tillegg for motormanuelle drifter på 15 kr/m³ i vinter, er koblet mot leveringspresisjon. Levering må skje i rett måned og rett volum (+/- 15% eller 15 m³) på henteklarmelding i forhold til innmelding. Vær tidlig ute med å melde inn hogst, som skal utføres i vinter. Servicekontoret opplever et veldig trøkk fra desember til februar og det kan føre til noe behandlingstid. Meld inn tømmer på www.atskog.no eller ring servicekontoret på 35 58 82 00.

Norsk flis blir dansk energi

Viken AT Market AS har signert en samarbeidsavtale med HedeDanmark AS om å bygge opp en leveranse av skogsflis til det voksende danske energimarkedet. Samarbeidsavtalen styrker partenes mulighet for å bygge opp en rasjonell og konkurransedyktig verdikjede basert på en bærekraftig fornybar ressurs. Avtalen har et mål om minimum 100 000 tonn flis årlig innen 2020.



Produksjef Ernst Secher Eriksen i HedeDanmark AS (t.v) og Key Account Manager i Viken AT Market, Håkon H. Myhra.

– **DENNE SAMARBEIDSAVTALEN** er stor for oss. Leveringsavtalens ambisjon på 100 000 tonn flis utgjør 20 prosent av HedeDanmarks samlede flishåndtering. I tømmer tilsvarer dette 125 000 til 130 000 kubikk, forklarer produksjef Ernst Secher Eriksen i HedeDanmark AS.

Den største innen bioenergi

– Vi har jobbet strategisk mot en slik samarbeidsavtale i en årrekke. Vi har ønsket oss en samarbeidspartner som utfyller oss og som gjør at vi får utnyttet vår kompetanse best mulig. HedeDanmark har jobbet

med Viken AT Market i mindre skala gjennom flere sesonger nå. Det har vært suksess. Samarbeidsavtalen vi har inngått med Viken AT Market, er den største internasjonale ekspansjonen innenfor bioenergi vi har gjennomført i selskapet, sier produksjefen.

SOM EN DEL av «det grønne skiftet», gjøres det betydelige investeringer i det danske energimarkedet. Fossile ressurser skal byttes ut med fornybare ressurser. Som den første hovedstaden i verden, har København et mål om å bli CO₂-nøytral innen 2025.

– **Styrker hele verdikjeden** Samarbeidsavtalen med HedeDanmark om betydelige flisleveranser til et voksende dansk energimarked, betyr at Viken AT Market inntar en tydelig posisjon som en aktør i det danske markedet. Norge har et stort potensiale for økt utnyttelse av skogsflis som en fornybar ressurs.

– Ved å ta en posisjon i markedet ønsker vi å styrke hele verdikjeden og sikre en langsiktig avsetning av norsk fornybar bioenergi, sier Anders Øynes, CEO i Viken AT Market AS. Produksjon og leveranser av flis vil foregå fra kystterminaler fra Oslofjorden til Mandal. Flisproduktene vil skipes i kostnadseffektive bulkleveranser direkte til forbrukende kunder i Danmark

Fakta

Viken AT Market AS

www.vikenatmarket.com

VIKEN AT MARKET AS er et eksportselskap for tømmer og flis og vil omsette for omkring 300 MNOK i 2017. Selskapet er leverandør av tømmer og flisprodukter til skogindustri og treforbrukende aktører i Skandinavia og Nord-Europa. Selskapet er eid av Viken Skog og AT Skog, som er to ledende aktører innen skogbruk i Norge. Viken Skog omsetter for 1,3 MRD NOK og har cirka 9700 andelseiere. AT Skog omsetter for 650 MNOK og har cirka 7300 andelseiere. Sammen eier Viken Skog (66 %) og AT Skog (34 %) av selskapet SB Skog AS. SB Skog AS omsetter tømmer og skogtjenester for 500 MNOK.

HedeDanmark AS

www.hededanmark.dk

HEDEDANMARK ER Danmarks største og ledende service- og handelsvirksomhet innenfor det grønne område. På skogområdet har HedeDanmark 150 års historikk i skogsdrift, rådgivning samt handel og tilleggstjenester i skogen utført med stor erfaring, nytenkning og forståelse for både skogeierens og industriens behov. HedeDanmark er på skogområdet aktive i Danmark, Tyskland og de Baltiske landene. Selskapet har omkring 800 ansatte og omsetter for omkring 1,7 MRD DKK.

Nytt siden sist...



Etterlyser fine trær

STIFTELSEN DET NORSKE SKOGFRØVERK ønsker kontakt med skogeiere i jakten på nytt avlsmateriale. Granskog i eldre hogstklasse 3, 4 og yngre hogstklasse 5 fra 0 til 800 moh av god kvalitet står på ønskelista. God kvalitet betyr rette fine stammer, god vekst og lite skader. Innsamling av nytt avlsmateriale starter opp i høst og varer i to år. Gi gjerne rask tilbakemelding da podekvister hentes når det er frost. Skogfrøverket er interessert i å høste fra gode bestander i hele Sør-Norge og spesielt i Agderfylkene. Har du tips om fine bestander av høy kvalitet, kan du kontakte prosjektleder **Birgit S. Hagalid** på 924 02 528 / birgit.hagalid@skogfroverket.no



Si din mening om Skog!

LES SIDE 9 i utgaven av Skog du har mottatt nå (nummer 7)! Redaktør Åsmund Lang oppfordrer deg til å delta i en spørreundersøkelse om bladet. Du kan vinne en Husqvarna motorsag, gratis skogkurs eller en hettegenser fra Stihl Timbersports. Er du en av de 20 000 medlemmene i Norges Skogeierforbund, som mottar mail, håper vi du vil svare og bidra til at Skog blir enda bedre.



Flere godkjente veier

20 000 KILOMETER AV fylkesveinettet er åpnet for 24 meter lange og 60 tonn tunge tømmervogntog. Dette er en andel på 45 %. Det er 1500 km mer siden Statens vegvesen gjorde opp status 1. april. Statens vegvesen region sør har gjort en formidabel innsats for å legge til rette for effektiv transport i skognæringen, melder skog.no. Buskerud, Telemark, Vestfold og Aust-Agder har åpnet størst andel av fylkesveinettet. Telemark har nå 1517 km godkjent fylkesvei for tunge tømmervogntog (andel på 81 %) og Aust-Agder har 1205 km (andel 77 %). Vest-Agder har ikke hatt økning siste halvår og andelen er fortsatt 49 %. Effekten av godkjenning fra 50 tonn til 60 tonn, er 33 prosent mer nyttelast, 25 prosent færre transporter, 15-20 prosent lavere klimagassutslipp og 15-20 prosent lavere kostnader.

Mest lest på nett



«**JARL (96) FANT FURUAS** beste år» om Jarl Bakken i Drangedal som teller årringer, nådde drøyt 19000 personer på Facebook og nær 1400 har lest artikkelen på nettsiden. Både artikkelen om Jarl, informasjonen om serviceavtalen **BEDRESKOG** og tømmermarkedet for høst og vinter har gode lesertall på nett. Les flere nyheter og mer om produkter og marked på www.atskog.no. Følg oss gjerne på Facebook!



FOTO: LARS KJELLE/NORGESPLANTER

Voksa planter mot snutebiller

ET MILJØVENNLIG VOKSLAG blir nå påført granplantene slik at snutebiller ikke gnager den tynde barken nederst på stammen. AT Skogs leverandør av planter, Norgesplanter AS, setter i gang med voksing til bruk for neste sesong. Nye plantefelt er svært utsatt for snutebiller, som spiser den saftige delen av barken. Når de har gnagd rundt hele stengelen, dør treet. Med en produksjon på tilsammen 8 millioner planter på Gvarv og i Hokksund for 2018, vil etterspørselen etter voksa planter bli tilfredsstillt med en andel voksa på 3 – 4 millioner. Snutebiller klarer ikke å gnage gjennom den tykke voksen, som sitter godt på i 2 – 3 sesonger. Spør etter voksa granplanter neste gang du bestiller planter hos AT Skog!

Servicekontor 35 58 82 00

Åpent mandag til fredag 09.00 til 15.00

Tast 1 for tømmerinnmelding, henteklar-melding 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 mail-adresse? Send endringer til aase.vinje@atskog.no