



at skog **Nytt**



Her får 450 000 stokker spesialbehandling

– Det overrasker mange at det er såpass stort trøkk på dette sagbruket, sier daglig leder Ole Grimsgaard i Telemarksbruket.

Sagbruket i Bø er lite i nasjonal målestokk, men er størst i Telemark. Snittforbruket av tømmer er 350 kubikk daglig, som tilsvarer drøyt 1500 tømmerstokker.

– Vi klarer ikke å konkurrere med de store sagbrukene på standardvare og volum. Fordelen med å være liten, er større muligheter til å få ut kvalitetsprodukter av furutømmeret. Tømmeret vi kjøper inn fra lokale skogeiere er av høy kvalitet og målet vårt er å få mest mulig

verdi ut av hver stokk. I år skal vi skjære 75 000 kubikk, som tilsvarer rundt 450 000 stokker.

Sagbruk siden 1978

Hovedmarkedet for Telemarksbruket, som har eksistert siden 1978, er norske kunder, mens nær 20 prosent av produktene går til eksport. I det norske markedet er Moelven og Bergene Holm de største trelastkundene.

” *Framover skal vi spisse oss enda mer mot kvalitetsprodukter og omgjøre stokken til enda finere materialer.*

– Rundt Telemarksbruket er det mange små skogeiere som bidrar til rundt halvparten av volumet vi trenger årlig. Vi er et moderne sagbruk som produserer tilnærmet likt volum gjennom året. Stabil tilgang på tømmer er derfor svært viktig for oss, sier Ole.

Etterspørsel går i taket

– Vi er ganske gira nå. Det er en kjempeoptimisme i markedet. Etterspørselen tok seg opp i fjor og har siden gått rett i taket. I 2006/2007 hadde vi den samme økningen i trelast og vi er der nå, godt og vel, sier Ole.

Hver stokk er spesiell

– Tre er et levende materiale. Hver stokk er noe for seg selv. Vi kan ikke bestille en ensartet mengde tømmer, så her ligger potensialet til å maksimere verdier.

Framover skal vi spisse oss enda mer mot kvalitetsprodukter og omgjøre stokken til enda finere materialer.

Telemarksbruket produserer, i tillegg til standard dimensjoner og kvaliteter, en stor andel trelast med nær 100% kjerneved og kvistfrie dimensjoner. Telemarksbruket ble etter 1. januar i år heleid av AT Skog.

Tømmerprisen

– AT Skog jobber for best mulig tømmerpris til skogeier. Telemarksbruket kjøper tømmer av morselskapet. Hvordan balanserer dere dette?

– Telemarksbruket er en del av verdikjeden, fra skogeier til forbruker. Vi kan ikke bare tenke bedriftsøkonomi, for vi har også et samfunnsoppdrag. Det er et slags samvirke dette, også. Alle leddene i verdikjeden skal ha litt, fra skogeier og skogsmaskinentreprenøren til tømmerbilsjåføren, sagbruket og våre kunder.. Når vi forhandler om tømmerpris, må vi tenke bakover til skogeier og framover mot markedet for en god balanse, sier Ole Grimsgaard.



Presenterer årsberetningen fra AT Studio

– I AT Skog ønsker vi å tilby en årsberetning som medlemmene har lyst til å lese til kaffekoppen etter middag, sier administrerende direktør Anders R. Øynes.

Årsberetningen er AT Skogs viktigste rapportering til styret og medlemmene. Den skal gi en lettlest og god oversikt over økonomi, drift, eierskap, aktiviteter og menneskene. Årsberetningen for 2020



Administrerende direktør Anders R. Øynes og styreleder Olav A. Veum i AT Studio.

er nå publisert for alle medlemmer i Min side. I tillegg ligger den i utskriftsversjon og leservennlig versjon på atskog.no. Nytt av året er en presentasjon fra AT Studio, der Øynes og styreleder Olav A. Veum forteller

om hovedtrekkene fra 2020 og utsiktene framover. Se årsberetningen på 10 minutter fra AT Studio. Opptaket er publisert på vår YouTube kanal. Du finner også sendingen via nyhetssak på atskog.no.

Stem på din utsending

Som medlem i AT Skog kan du stemme fram en utsending fra din valgkrets til AT Skogs årsmøte.



Årsmøte i AT Skog gjennomføres digitalt 6. mai. AT Skog inviterte til digitalt valg for rundt halvparten av valgkretsene i fjor. I år vil alle medlemmer få denne muligheten.

Å benytte den digitale løsningen gjør at alle medlemmer, uavhengig av hvor de fysisk befinner seg, kan delta. Årets digitale valg vil skje i perioden 6. april til 12. april via spørreskjemaet Questback. AT Skog har 69 valgkretser. Du kan via Questback stemme på utsending og den nes vara fra din valgkrets.

Invitasjon på epost

Invitasjon til å delta i valget blir sendt til medlemmer på epost. Vi er avhengig av epostadressen for å sikre anonymitet, forhindre at medlemmer kan stemme på flere personer og avgi stemme flere ganger. Er det endringer i kontaktinformasjonen din, kan du oppdatere dette i Min side. Du kan også benytte skjema på atskog.no.



Vårkampanje

Har du bestand som er hogd for rundt ti år siden, er sannsynligheten stor for at ungskogen trenger pleie.

AT Skog gir 10 % rabatt på ungskogpleie, som er bestilt før 17. mai. Tidlig ungskogpleie et av de mest lønnsomme tiltakene du gjør i skogen din. Kontakt skogbruksleder i AT Skog for veiledning og vurdering. – Mange oppdager ungskogpleiebehovet litt seint. Et seint inngrep er ofte dyrere enn to inngrep i rett tid. Lurer du på om du har et behov for ungskogpleie, har du nok det, sier skogsjef Knut Nesland. Veiledende timepris er 480 kroner. Bestill via atskog.no eller kontakt din skogbruksleder.



Daglig leder i Eikås Sagbruk, John Anker Telhaug (til v), og adm.dir. i AT Skog, Anders R. Øynes.

Eikås sagbruk heleid av AT Skog

AT Skog SA har overtatt alle aksjene i Eikås Sagbruk AS.

Eikås Sagbruk driver en helhetlig verdikjede. Korteist tømmer blir til etterspurte produkter, som konstruksjonsvirke, kledning, panel, lekter, terrassebord, vannbrett og topprekker m.m. I tillegg lagerføres og selges et bredt spekter av byggevarer fra spesialiserte produsenter,

samt salg av flis og bark. – Eikås Sagbruk vil fortsatt operere som et selvstendig selskap, der dagens eiere er med for fullt fremover. Dette har vært avgjørende for AT Skogs oppkjøp. Sammen skal vi fortsette i den positive retningen som Eikås Sagbruk har hatt



Norsk flis varmer danskene

– Den største kunden vår skal motta 80 000 tonn i år, sier daglig leder i eksportselskapet Viken AT Market, Håkon H. Myhra.

Leveranser av flis fra tømmerterminalene i Eydehavn og Larvik skjer ukentlig i kalde perioder. Håkon var innom terminalen på en av de kaldeste dagene i vinter. Å fylle opp båten tok 20 timer. Som den første hovedstaden i verden, har København et mål om å bli CO₂-nøytral

innen 2025. Kull skal erstattes med flis og Viken AT Market er en av leverandørene til denne klimavennlige endringen.

Sprer risiko

Eksportselskapet, som eies 50/50 av AT Skog og Viken Skog, frakter energiflis i

gjennom mange år, sier adm.dir. i AT Skog Anders R. Øynes.

Nytt kapittel

AT Skog og Eikås Sagbruk har en lang-siktig plan som sikrer at kunder og samarbeidspartnere fortsatt får god service og kvalitet på leveransene. John Anker Telhaug, daglig leder i selskapet, vil fortsette i full stilling.

– Dette blir et nytt kapittel i sagbrukets historie, som blir veldig spennende. Sammen skal vi nå bygge videre på kjernekompetansen til selskapets 35 ansatte, sier John Anker Telhaug.

AT Skog har siden 1998 eid 10 % av selskapet. Overtagelse av de resterende 90 % av aksjene, skjedde med virkning fra 1. januar 2021.

Lokal videreforedling

– Dette bidrar til at skogeierne i regionen fortsatt kan levere tømmer til lokal videreforedling. Det er vekst i etterspørselen etter trelast av høy kvalitet. Sammen med Telemarksbruket i Bø får vi synergier til å videreforedle kvalitetsprodukter som markedet etterspør, sier styreleder i AT Skog, Olav A. Veum.

kostnadseffektive bulkleveranser fra kystterminaler fra Oslofjorden til Mandal.

– Vår danske kunde, som er Københavns eget energiselskap, ønsker å spre risikoen for flisleveransene. Derfor kjøper de flis fra flere land, deriblant Norge. Oppvarmingen krever at man har stabile og forutsigbare leverandører. Norsk flis er også lite kontroversiell med tanke på sertifisering. Viken AT Market er nylig sertifisert gjennom Sustainable Biomass Program (SBP), som er et sertifiseringssystem for bioenergi, forklarer Håkon.

Etterspørselen vil øke

– Internasjonalt ser vi at markedet endrer seg raskt, som for eksempel at Russland innførte eksportforbud. Viken AT Market har inngått en samarbeidsavtale med det belgiske selskapet Sapin om leveranser inn mot det europeiske virkesmarkedet i Mellom-Europa og Benelux. Vi forventer at etterspørselen etter tømmer vil øke betydelig i Mellom-Europa etter hvert som man får ryddet opp etter de store skogødeleggelser som følge av tørke og barkbiller, avslutter daglig leder i Viken AT Market.

Les oppdatert markedsinfo på atskog.no.

Nytt siden sist...

Har du glemt å bestille?

Bestillingsrunden for nye skogbruksplaner i Farsund, Lyngdal, Hægebostad og Flekkefjord nærmer seg slutten.

Responsten fra skogeiere, som ønsker ny skogbruksplan, har vært veldig god.

– Mange har benyttet seg av tilbudet med 60 % statstilskudd. De ønsker å skaffe seg en oppdatert oversikt over ressursene på eiendommen. Flere ser nok også nytten av den digitale versjonen, som et godt verktøy for dokumentasjon og drift av eiendommen videre.

Selv om ikke alle ser behovet for ny plan i dag, har mange likevel bestilt slik at neste generasjon kan dra nytte av dette når de en dag skal overta, sier teamleder for plan i AT Skog, Kjetil Vinje.

Statsforvalteren har utvidet fristen for å bestille ny skogbruksplan. Det er derfor fortsatt mulig å bestille til samme priser og med 60 % tilskudd.

Bestillingskjema ligger på atskog.no

Har du spørsmål? Kontakt:

kjetil.vinje@atskog.no / 959 60 790

Mona ville ikke bli skogeier



– Men så ønsker alle barna å overta en dag, sier Mona Haugen i Tokke.

Sist år overtok hun gården Sørtveiten etter foreldrene. Det var ingen overtakelse hun hadde forberedt seg på og gledet seg til.

– Nei, for å være ærlig så har jeg ikke vært interessert i gård og skog i det hele tatt. Jeg måtte spørre ungene hva de hadde lyst til. Alle tre ville flytte til gården og alle sier de har lyst til å overta gården etter meg.

Tar ansvaret på kort sikt

– Når jeg først har havnet her, så vil jeg gjøre det ordentlig. Skogen skal skjottes. Jeg liker å ha det ryddig, så jeg har satt meg inn i en del ting. Jeg har tatt et kurs i hogstteknikk og vil ta kurs i ungsogpleie, sier Mona, som er utdannet psykiatrisk sykepleier og jobber med psykisk helsevern. Les hele saken på atskog.no.

Skogvern og marked i AT Studio



Næringspolitisk sjef Simon Thorsdal i AT Studio

AT Skog er den største leverandøren av naturreservat i landet. Næringspolitisk sjef Simon Thorsdal har tatt turen innom AT Studio. Han forteller hvordan AT Skog jobber med frivillig vern. Hva innebærer det å verne skog? I AT Skog kan du kontakte 5 fagfolk, som jobber med frivillig vern. Du finner kontaktinfo på atskog.no. Du får også oppdatering om tømmermarkedet fra AT Studio. Du finner begge sendingene på vår YouTube kanal.

Kurs i 2021?



I AT Skogs geografi er det 98 skogeierlag. Skogeierlaget er selvstendige foreninger, som får økonomisk støtte fra AT Skog til å arrangere skogdager og kurs for medlemmene lokalt. Skogbransjen har sitt eget kursinstitutt, Skogkurs.

Besøk skogkurs.no og se alle kurstilbudene, fra smart bruk av skogfond og motorsagkurs, til kurs i ungsogpleie og Norsk PEFC Skogstandard. Skogkurs stiller med ferdig kursopplegg og instruktør etter henvendelse fra skogeierlaget.

Kontakt oss



Ring vårt servicekontor på

35 58 82 00

Åpningstid: **Mandag til**

fredag fra 9.00 til 15.00

Tast 1 for Privat tømme-

rinnmelding (tjenesten er bemannet man., ons. og tors)

■ Er eiendommen i Rogaland eller Vestland – **tast 1**

■ Er eiendommen i Agder eller Telemark – **tast 2**

Tast 2 for økonomi

Tast 3 for medlemskap

Tast 4 for transport

■ Er eiendommen i Rogaland eller Vestland – **tast 1**

■ Er eiendommen i Agder eller Telemark – **tast 2**