



at skog **Nytt**



Er hogsten utført riktig?

- Jeg skal sjekke om oppdraget som Marius har hatt i dette området, er utført etter kravene i PEFC og våre interne rutiner, sier AT Skogs kvalitets- og miljøleder, Ann Kristin Lunde.

Hun gjennomfører interne kontroller hvert år. Denne dagen er det skogbruksleder Marius Sannes som skal revideres. Befaringen begynner i en åtte mål stor miljøfigur.

- I AT Skog har vi spesielt fokus på kjørespor og ivaretagelse av miljøverdier, foryngelse og vannbeskyttelse. Når AT Skog utfører hogsten for skogeier, er det skogbrukslederen, skogsmaskinføreren og tømmerbilsjåføren som skal sørge for at regler og rutiner blir fulgt, forklarer Ann Kristin.

Skånsom hogst

Hogstområdet har blant annet en gammel husmannsplass. Funn av rik bakkevegetasjon, som gir trivsel til blåveis og markjordbær, gjør at miljøfiguren må hogges skånsomt. Bare noen enkelte, uønskede trær skal felles. Skogsmaskinføreren har, etter avtale

med Marius og Ann Kristin, plukket for-siktig ut enkelttrær i kantene. Miljøfiguren har både eik, ask, rogn, lønn og osp.

- Å plukke ut gran og furu på en skån-som måte er i denne miljøfiguren ønskelig. Denne miljøfiguren skal ikke gro igjen, men åpnes noe opp slik at sjeldne sopper og planter kan trives, sier Ann Kristin.

Flybilder og befaring

- Før hogst blir området sjekket for miljøverdier, og vi kartlegger og planlegger ut fra dette. Eiendomsgrenser, kulturminner, miljøfigurer og alt som skal stå urørt blir merket med merkebånd i felt før hogst. Hogsten blir kontrollert på flybilder i etterkant og med kontroller ute i felt. Utskrift fra skogsmaskinens spor-logg viser hvor det er satt igjen livsløps-trær og hvor maskinen har kjørt.

” *Jeg blir justert og det synes jeg er fint*

- Jeg synes skogsmaskinførerne her har vært veldig flinke. Det er tydelig at de kjenner godt til kravene i PEFC, sier Marius ved en bekk, som entreprenøren har lagt stokker, kvist og bar over. Kjøringen i terrenget er utført med bar og kvist i traseene for å beskytte skogbunnen.

Kjørespor

- Her har det samlet seg vann i kjøresporene, sier Ann Kristin og diskuterer litt med Marius. Må det utbedres?

- Vi må vurdere helheten, og er det erosjonsfare eller spor i turområde så må utbedring utføres så raskt som mulig. Området her var tidligere mer åpent mot innsjøen. Kantsonen mot vann har en viktig økologisk funksjon og er et levested for mange arter. Jeg ville nok tatt den kantsonen med ustabil gran siden den er mot vannet og utgjør en sikkerhetsrisiko mot veien, men dette må det søkes om hos Statsforvalteren, forklarer Ann Kristin. Det er ønskelig å ivareta lauv i kantsonen, mens store ustabile grantrær som kan blåse ned bør settes igjen som hogstubber, det vil si å kappe store grantrær i 3 til 4 meters høyde.

Kantsone

- Entreprenøren har nok vært forsiktig. Dette er generelt veldig bra utført. Det kunne vært tatt ut litt mer gran i de løvrike områdene, men det er satt igjen døde trær og livsløpstrær, og gode kantsoner mot myr og det er lite kjørespor, oppsummerer Ann Kristin.

- Jeg liker interne revisjoner. Vi har diskutert mye underveis. Jeg blir justert og det synes jeg er fint. Det er viktig å lære hele tiden. Er det uvaner på gang, får vi justert oss på intern revisjon med Ann Kristin. I tillegg har AT Skog ekstern revisjon med revisorer hvert år. Faglige diskusjoner er alltid interessant, konkluderer skogbrukslederen.



Veilaget representert ved skogeierne i Tokke. Fra v. Jørn Olav Eikland Brendstuen, Gaute Egeland Sanda, Karl Gunnar Sanda, som er leder i veilaget, og Lars Torstein Momrak.

Samarbeid om skogsvei i 56 år

Hvordan holde en skogsbilvei vedlike år etter år uten å ende opp med uenighet og en verdiløs vei? Seks grunneiere i Tokke og Kviteseid har funnet en god oppskrift.

Vehusvegen er 7,4 kilometer og har utgangspunkt fra Bandakslivegen i Tokke kommune. Den har gjort tømmerfrakt mulig fra seks skogeiendommer siden 1967. Det var året da bestefaren til Karl Gunnar Sanda fikk bygd veien sammen med fem andre grunneiere.

– Med seks grunneiere er vi et oversiktlig lag. Jeg vet om veilag med 25 grunneiere, der interessene spriker. Da kan samarbeidet være utfordrende.

En tusenlapp i året

Så lenge hogst ga veilaget inntekter i form av en tømmeravgift for utkjørt tømmer, var vedlikeholdet sikret gjennom faste inntekter.

– De siste tjue årene har ikke inntektene fra tømmer vært så store at det kan finansiere vedlikeholdet. Da hjelper det at vi er enige om å ta vare på veien. Hver av eiendommene skyter inn en tusenlapp i året til en felles kasse. Vi er jaktinteressert, i tillegg til å ha et felles ønske om å opprettholde veien til framtidig

hogst. Mange skogsbilveier forfaller. Det skjer fort når vegetasjonen får gro fritt og stikkrenner går tett, sier Sanda.

Enkle grep på dugnad

– En gang i året samles vi til årsmøte og befarung. Der blir vi enige om tiltak. En av grunneierne har utstyr til å slådde veien og gjør dette en gang årlig mot oppgjør fra oss andre. Sprøyting av kantene gjør vi selv på dugnad cirka hvert tredje år. Ellers har hver av grunneierne ansvar for å rydde sine respektive veikanter for det som måtte være av oppslag av nåletrær. Alle passer på at stikkrennene er åpne når de ferdes langs veien, forklarer Sanda.

Et økonomisk løft

– Vehusvegen ble gruset opp i 1979 som oppgjør fra et kraftlag for å benytte veien. Dette var et viktig bidrag, men nå er det definitivt et behov for å gruse på nytt og vi har blitt enige om å ta de kritiske strekningene over en periode på tre

år. Grusing og lett grøfting koster i dag fort 80 000 til 100 000 kroner per kilometer, så dette er et stort økonomisk løft. Deler av nygrusinga er finansiert av vår felles veikasse. I tillegg har vi nå lagt til en noe større sum, som er fordelt etter en vedtatt fordelingsprosent.

Ivaretar verdiene

Det er barn, barnebarn og oldebarn av veibyggerne i 1967, som gjennom årene har overtatt ansvaret for skogsbilveien. For Sanda sin del, er det sønnen Gaute som er veieier. Han overtok i fjor.

– I veilaget har vi diskusjoner og ulike synspunkter, spesielt når vi må snakke om de større kostnadene. Ikke alle er like aktive skogeiere og utgiftene må dekkes med egen lønn, men vi har likevel alltid kommet til enighet. Jeg vil berømme alle i laget for å tenke på verdiskapingen i det lange løp. Vi er opptatt av at kapitalen ikke må forvitte.

Veilagets råd

– Vårt råd til andre veilag, er å snakke sammen på regelmessig basis, bli enige om noen felles mål og enes om hvilke tiltak som må til. Sprøyting av veikantene med to – tre års mellomrom, årlig slådding og regelmessig grøfterensking er tre enkle tiltak, som gjør at grass og vann ikke skader veien. Dette gir det beste resultatet uten for store utgifter, avslutter Sanda.



Er du selvhogger? Viktig info om PEFC kurs

Fra 1. januar 2024 må alle som skal drive hogst selv og levere tømmer til sertifisert tømmerkjøper, ha godkjent kurs i den nye Norsk PEFC Skogstandard. Den ble gjeldende fra 1. mars 2023. Det er du som skal utføre hogsten, som må gjennomføre kurset.

Nettkurset: Nettkurset er primært beregnet for gjennomføring på PC. Nettbrett vil også fungere fint, mens mobiltelefon vil være minst egnet. Du kan gjennomføre emnene og passeringsstestene i den rekkefølgen du selv ønsker. Temaene blir belyst med tekst, bilder og filmer. Emnene dekker det viktigste for kravpunktene, men kursheftet er helt nødvendig for å få fullt utbytte av kurset. Et digitalt kurshefte er inkludert i nettkurset. Du kan gå inn og ut av kurset så ofte du vil. All aktivitet vil bli lagret. Kurset koster 1200 kroner. AT Skogs medlemmer får 40 prosent rabatt når de tar nettkurset, dvs. 720 kroner. Rabattkode og lenke til kurset finner du på Min side på atskog.no. Rabattkoden gjelder ikke på det fysiske kurset med instruktør fra Skogkurs.

Kurs med instruktør fra Skogkurs: Kurset består av en teoridel inne på ca. 7,5 timer. Det er også mulig å legge til en feltdag/befaring på 4 timer med fokus på utvalgte problemstillinger og skogtiltak ved drift og forvaltning av en skogeiendom. Kursopplegget kan tilpasses etter behov.

AT Skogs rabattordning for nettkurs gjelder ikke for kurs med instruktør. Dette kurset er allerede subsidiert over LUF (Landbrukets utviklingsfond). Normalpris for 7,5 timers kurs er 2800 kroner, mens landbruksprisen er 1680 kroner. Totalprisen for slike kurs vil likevel variere fra kurs til kurs (lokaler, med eller uten feltdag m.m.). Kursprisen kommer frem ved påmelding til Skogkurs, som er arrangøren av disse kursene. Temaheftet «Norsk PEFC Skogstandard» – standard for et bærekraftig norsk skogbruk, samt tilgang til nettkurset Norsk PEFC

Skogstandard, inngår i kursprisen. Skogfond kan benyttes til å dekke kurskostnaden.

Tatt kurset før rabatten ble innført?

Hvis du har fullført det nye kurset før rabattkoden ble innført for AT Skogs medlemmer, sender du beskjed til atpost@atskog.no. Vi bekrefter til Skogkurs at du er medlem av AT Skog. Skogkurs overfører beløpet som utgjør rabatten til kortet du betalte kurset med.

Krav om kurs i Norsk PEFC

Skogstandard: Skogeiere som setter bort skogsdriften til AT Skog eller andre med gjennomført PEFC-kurs, trenger ikke å ta kurset selv. Våre fagfolk og entreprenører har nødvendig kurs og kompetanse i den nye standarden. Kompetansekravet er da ivarettatt gjennom driftsavtalen med oss. Gjør du derimot jobben selv, må du ha bestått kurs for å kunne selge sertifisert tømmer. Dette gjelder også der skogeier hogger selv med motorsag. AT Skog og alle andre sertifikatholdere kan ikke ta imot tømmer og selge dette videre som sertifisert, hvis den som planlegger eller hogger ikke har dokumentert kompetanse i den nye standarden.

Dette kan du se i AT Studio



På vår YouTube kanal kan du se våre siste sendinger fra AT Studio.

Fagansvarlig Magnus Austad og service- og medarbeider Maria Töllbäck Sannes fra AT Skogs servicekontor minner om ting du må huske på før du begynner med vinterens skogsarbeid. Markeds- og logistiksjeff Hans Erik Røra og adm.dir. i eksportselskapet Viken AT Market, Kjersti Denver, orienterer om tømmermarkedet i den nyeste markedsoppdateringen. I høst gjennomførte AT Skog medlemsmøter på 11 steder. Hva medlemmene var opptatt av på denne turneen, er oppsummert i AT Studio med konsernsjef Anders R. Øynes.



– Det är jätteskönt att ha norsk ägare

Brødrene Mikael (til høyre) og Stefan Lundgren hadde litt angst i to uker etter at familiebedriften ble solgt til AT Skog, men så kjente de på en god ro.

I Nordmaling kommune en knapp times kjøring fra Umeå, produserer Lundgrens Hyvleri kvalitetsprodukter, som er etterspurt i Norge, Japan og Korea. Hasås, som ble heleid av AT Skog i 2022, er den største kunden. Et av Hasås' suksessprodukter, Stjernepanel, produseres hos Lundgrens.

– Japan og Korea er store kunder på panel og kledning, forklarer Mikel Lundgren.

Eierskapet

Brødrene Lundgren hadde tenkt på framtidsutsiktene en stund. De hadde allerede en god kunderelasjon med Hasås siden 2015. Neste generasjon hadde andre planer enn å overta høvleriet. Hva skulle skje videre med eierskapet?

– Det er litt skjønt å overlate eierskapet til andre. Vi merker ingen stor forskjell med norsk eier. Vi har mye kunnskap som vi vil formidle til AT Skog og Hasås. Erfaringen vår er at de lytter til oss, sier Mikael, som er fabrikkssjef. Stefan er produksjonsansvarlig.

– Å foredle opp skogen er viktig. Det er kjempeviktig å være med i hele verdikjeden. Den som eier skogen har makten, konkluderer Mikael. De er selv skogeiere. Sammen eier brødrene 4000 mål.

Deler kunnskap

De har vokst opp rett ved høvleriet. Faren Rune etablerte Lundgrens Hyvleri

da Mikael og Stefan var 14 og 11 år. I starten var det foreldrene som drev høvleriet sammen, mens barna stablet paler og ryddet unna flis. Moren på 84 år bor fortsatt i et gult hus rett ved siden av. Suksessen gjennom 50 år, ligger i innkjøp av grove bord med høy kvalitet.

– Det er mange fordeler med å være en del av Hasås. Vi deler kunnskap, bransjeerfaring og produktutvikling. Hasås har bedre kunnskap på salg og markedsføring. Vi lærer av hverandre, forklarer Mikael. Det er nedgangstider i

” – Det er mange fordeler med å være en del av Hasås.

det norske trelastmarkedet, mens Lundgrens Hyvleri ikke har hatt nedgangstider i sine fem tiår.

– Vi har aldri vært blyg på å ta kontakt med kunder, men det skal sies at vi ikke har vært veldig aktive til å oppsøke dem. De har kommet til oss. Det er en behagelig måte å vokse på. Vi har jevnt modernisert og hatt god avsetning på produktene, sier Mikael. Hva er motivasjonen hans?

– Å drive for seg selv. Ikke for penge, men for å lykkes med å vokse og bli

et bra selskap. Stefan legger til at motivasjonen er å forbedre produktiviteten og hele tiden utvikle seg. Han er den teknisk dyktige og har bygd styringssystemene i produksjonen.

– Vi har ulike meninger, men respekterer hverandre. Begge jobber fysisk i bedriften, så vi har en god forståelse for hele produksjonen. Vi driver på som vanlig, oppsummerer de to nøkternt. Se hele artikkelen med flere bilder på atskog.no.

Hasås avd. Lundgrens Hyvleri

HISTORIEN: Lundgrens Hyvleri AB var en familiebedrift fram til februar 2022, da Hasås AS kjøper opp selskapet.

PRODUKTER: Panel, kledning og lekter til det svenske og norske markedet, samt store mengder panel til eksport.

RÅVARER: Høvleriet ligger midt i ett av Sveriges beste råvareområder, der det vokser norrlandsk seintvoksende gran og furu av høyeste kvalitet, som gir de beste sluttproduktene.

KOSTNADSEFFEKTIV: Bedriften har en ny og automatisert teknikk, som til sammen med gode råvarer, gir en kostnadseffektiv produksjon. Lundgrens kløyver, høvler, kapper og pakker på en rasjonell måte.

MER INFO: lundgrenshyvleriab.se

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