

MJØSNYTT

08/2015

INFORMASJON FRA MJØSEN SKOG

Marked

Les mer på side 3

**God jul og
godt nytt år!**

Markedsutvikling og strukturprosess

Under andelseiermøtene i november var oppdatering om markedsutviklingen ett av temaene. I en artikkel om endringene i tømmermarkedet kan du bli nærmere kjent med refleksjoner som Stefan Mattsson har gjort seg etter snart ett år i stillingen som virkessjef i Mjøsen Skog.

Styrets oppfølging av årsmøtevedtaket vedrørende struktur var også tema på andelseiermøtene. Et fellesmøte med alle andelslagene i september avklarte at det for tiden ikke er grunnlag for storfusjon. Mjøsen Skogs styre jobber videre med struktursaken, men det er foreløpig helt åpent hva som blir styrets anbefaling til årsmøtet våren 2016.

Les mer på side 4.

Ny industrireiseing

ET SENTRALT PUNKT i årsmøtets strukturvedtak er å styrke grunnlaget for ny treforbrukende industri i Norge. Selv om den etterfølgende strukturprosessen avdekket at det ikke er grunnlag for en storfusjon blant andelslagene i dag, gjenstår oppgaven med tilrettelegging for ny industri. Vi er sårbare i dagens situasjon hvor 40 % av norsk tømmer eksporteres til videreføring i utlandet.

DET ER EN årsak til at Södra valgte å legge ned produksjonen av cellulose i et etablert anlegg på Tofte, for å satse 10 milliarder kroner på en ny cellulosefabrikk i Sør-Sverige. Det sto ikke på kapital. Heller ikke på manglende kvalitet eller robusthet i produktet. Derimot skyltes det i stor grad manglende konkurransedyktige rammebetingelser i Norge sammenlignet med Sverige.

I NOVEMBER TOK Mjøsen initiativ til en drøftelse med de andre skogeierandelslagene om hvordan vi kan ta grep for å bidra til dannelse av et nytt og kraftfullt grunnlag for industrireiseing. Utgangspunktet var å sette søkelys på hva som må til og hvem som må bidra for å realisere et reelt løft. Et løft der norsk skogråstoff går til industri med arbeidsplasser og foredlingsverdi i Norge. Dette vil kreve ny industri som etterspør 3–4 millioner kbm massevirke og flis på ett eller flere anlegg.

Vi har foreslått å konstruere en «gearkasse» der skogeierkapital, industriell og finansiell kapital, kompetanse- og teknologimiljøer, og norske myndigheter utgjør drevene som går i hverandre og gir forsterket kraft og skyv mot et skifte – et paradigmeskifte. Spørsmål om hva produktet kan være, hvor markedet er, konkurransedyktigheten, hvilken teknologi eller produksjonsprosess som skal anvendes og hvor produksjonen skal lokaliseres, utredes parallelt. Vårt poeng er at vi må få på plass rammebetingelser som faktisk utløser dette omfattende og tunge løftet, der skogeierkapital og annen kapital finner det tilstrekkelig interessant å satse på gode prosjekter i Norge. Vi må få konkurranseforutsetninger på linje med vårt naboland.

Et fellesmøte i familien av skogeierandelslag ga mange gode innspill, men ingen konklusjon mht. samordnet tilrettelegging og satsing i regi av andelslagene. Dette kan ha sammenheng med at det foregår spennende og konkrete utviklingsprosesser rundt om med initiativ og satsing på flere hold, basert på de rammebetingelsene vi har i dag. Statkraft og Södra er i ferd med å posisjonere seg som verdensledende på kompetanse og teknologiløsninger for produksjon av biodrivstoff i stor skala. Viken Skog har fått tilsagn om 138 millioner kroner fra Enova til sitt biokullprosjekt på Follum, Glommen Skog jobber med sitt forprosjekt, mens AT Skog arbeider med biokarbon sammen med den metallurgiske industrien på Sørlandet. Kanskje kan dette i sum løftes til en skala der vi over tid får avsetning i volum og betingelser som løser de utfordringene vi står midt oppe i.



TERJE UGGEN
Styreleder



MarkedsBildet

- Fortsatt høy hogstaktivitet
- Tømmerpriser for periode 11– 12 er klare
- Tømmereksporten fortsetter

Trelast

Det råder stor usikkerhet når det gjelder trelastmarkedet. Mange sagbruk i Sverige har redusert produksjonen for ikke å sage i stykker markedet. Det er framfor alt trelast av furu som har hatt stor nedgang. Innenlandsmarkedet for trelast går bra.

Sagtømmer

Den fine høsten har gjort at hogsten går bra. Sagbrukene behøver sagtømmer. Markedet for sagtømmer ser stabilt ut, og vi forventer ikke store svingninger.

Massevirke

Det råder et stort overskudd i markedet når det gjelder massevirke. Høy hogstaktivitet gjør at produksjonen av massevirkeandelen også øker. En svak krone og en sterk dollar gjør at industrien fortsatt går bra.

Andelseiertillegg

Andelseiere oppnår et andelseiertillegg på 10 kr/m³. Andelseiertillegget legges inn i den løpende utbetalingsprisen og gjør at registrerte andelseiere vil oppnå 10 kr bedre pris på all tømmeromsetning gjennom Mjøsen Skog enn ikke- andelseiere.

Bonuser 2015

Storleverandørt tillegg:

- Årlig leveranse større enn 1 500 m³: **10 kr/m³**
- Årlig leveranse større enn 5 000 m³: **15 kr/m³**

Ny andelseier:

Gjelder 1 av de 3 første kalenderår etter at en har blitt andelseier: **10 kr/m³**

Detaljert prisinformasjon

Andelseiere i Mjøsen Skog kan få mer informasjon om prisene ved å logge seg inn på Mjøsen Skogs skogeierportal. Hvis du ikke allerede er bruker, kontakt vårt sentralbord: mjosen@mjosen.no

Tekst: STEFAN MATTSSON

MARKED

Et tømmermarked i endring

På bare noen år har virkesmarkedet svingt mye både når det gjelder sagtømmer og massevirke. Konkurs og nedstengninger av massevirkeindustri og store valutasingninger har ført til endring av virkesstrømmene i Norge. Mjøsen Skog har tatt grep for å møte denne situasjonen.

Tekst: ANNE MÆHLUM



Mjøsen Skogs virkessjef Stefan Mattsson har bakgrunn fra både skogbedrifter og sagbruk i Sverige. Det får Mjøsen Skogs andelseiere nå glede av.

DEN 1. JANUAR 2015 startet virkessjef Stefan Mattsson opp i Mjøsen Skog. I løpet av sitt første år har han med sin erfaring fra svensk skogbruk og sagbruksindustri bidratt til å åpne nye markedskanaler og sett nye muligheter for tømmeret fra Mjøsen Skog.

Vår viktigste oppgave

Mjøsen Skogs viktigste oppgave er å skape høyest mulig verdi for sine eiere over tid. – En viktig del av dette er å forvalte skogeierens kapital, dvs. sagtømmer og massevirke, på best mulig måte. En måte er å velge de kunder/sagbruk som investerer og har tro på fremtiden, sier virkessjef Stefan Mattsson.

– Å ha gode relasjoner med våre kunder og skogeierne skaper et tillitsforhold som gjør at vi blir attraktive som forretningspartnere. Dagens virkeshandel skal prioritere det innenlandske markedet først. Vår eksport skal preges av de rette kundene og den rette geografien. Alt for å skape den høyeste mulige verdien for våre skogeiere, sier Mattsson.

Eksport som middel for å nå målet

I dag er det forskjeller mellom det svenske og det norske målereglementet. Dette kan Mjøsen Skog utnytte aktivt i eksportvirksomheten. – Ved også å ta hensyn til de mulighetene som det svenske sagtømmerreglementet gir når vi sorterer i skogen, kan vi øke sagtømmerandelen og på den måten øke verdien for skogeieren. Gjennom denne relativt enkle metoden kan vi senke massevirkeandelen med ca 10-12 % på enkelte objekt, sier Mjøsen Skogs virkessjef.

Han mener nøkkelen til å lykkes med dette ligger i at skogsentreprenørene får riktige in-

struksjoner og løpende tilbakemelding på det arbeidet som den enkelte entreprenøren gjør. Stefan Mattsson er fornøyd med utviklingen så lang. – Vi har kommet godt i gang med omleggingen og ser at resultatet blir det vi ønsker, sier Stefan Mattsson.

Tar vare på norske kunder

– Det er viktig å påpeke at vi ikke sender tømmer som de norske sagbrukene vil ha, ut av landet. Vi skal alltid ta vare på de norske kundene våre og styrke de relasjonene vi allerede har, påpeker Mattsson. – Derfor går noe tømmer som ifølge det norske målereglementet ikke tilfredsstiller kravet til sagtømmer, i stedet til svenske sagbruk. En vinn- vinn situasjon for den norske skogeieren, forklarer Mattsson.

Jernbanetransport

All vår eksport skjer med jernbane – både i forhold til sagtømmer og massevirke. Derfor er geografien også et viktig punkt i valg av kunder. – På sagtømmersiden har vi tegnet en langsiktig avtale med en sterk kunde i Sør-Sverige, som investerer og har tro på fremtiden, slik vi ønsker at våre kunder skal gjøre, sier Mattsson. – Eksporten gjør at vi får bedre kontroll på markedet, prisene og konjunktorene, noe som igjen bidrar til at vi kan gjøre bedre og mer verdifulle avtaler.

Markedsutsiktene

Mjøsen Skog har i flere år eksportert massevirke til industrien rundt Väneren. I Sverige og i Finland skjer det nå mye innen masseindustrien. Fram til 2018 kommer over halvparten av verdens planlagte produksjonsøkning innenfor treforedlingsindustrien til å skje med investeringer i svenske og finske bruk. Der er det planlagt å investere for en produksjon på 3 millioner tonn masse i året basert på bartrevirke.

– Denne produksjonsøkningen kommer til å føre med seg at massevirkeprisen kan komme til å stige noe på noen års sikt. På lengre sikt kommer konkurransen til å bli steinhard i denne industrien, med nedleggingstrusler, noe som kan føre til at massevirkeprisen igjen kan synke, mener Mattsson.

På trelastsiden ser vi i dag rekordproduksjon både i Sverige og Norge, noe som gjør at sagbrukene kan betale bra for tømmeråvaren.

– Det finnes nå en risiko for at produksjonen gjør at markedet blir mettet, noe som igjen kan føre til at tømmerprisen synker noe. Men jeg tror ikke vi får se et dramatisk fall i tømmerprisen nå, sier Mattsson.

– Vi må fortsette å jobbe steinhardt for våre andelseiere framover – og ha troen på at tømmeret i Mjøsen Skogs distrikt er en attraktiv vare for våre kunder også i fremtiden, avslutter en optimistisk Stefan Mattsson. ■

NOTISER

Advokattimer

VI HAR AVTALE med Advokatfirmaet Thallaug fra Lillehammer og tilbyr alle andelseiere en time gratis juridisk rådgivning i året på vårt hovedkontor. Første halvår 2016 gjelder dette følgende dager: mandag 25 januar, mandag 29. februar, tirsdag 29. mars (NB!!!), mandag 25. april og mandag 30. mai. For bestilling av time, kontakt Mjøsen Skogs sentralbord på tlf. 61 26 30 00 eller e-post: mjosen@mjosen.no

Bankkontonummer

HUSK Å MELDE fra til oss ved bytte av bankkontonummer. Send oss en epost på mjosen@mjosen.no

Skogeierportalen

VI OPPFORDRER ALLE til å gå inn i skogeierportal og sjekke egen informasjon samt legge inn organisasjonsnummeret. Mangler du passord, send en epost til mjosen@mjosen.no

Husk å melde eierskifte

VI OPPFORDRER TIL å melde om eiendomsoverdragelser til oss så snart overdragelsen er skjedd. Vi får dessverre ingen automatisk oppdatering fra det offentlige om eiendomsoverdragelser – så gi oss beskjed. Kontakt oss på tlf. 61 26 30 00 eller på epost mjosen@mjosen.no ■

ORGANISASJON

Strukturendringer steg for steg

– Mjøsen Skog har et klart årsmøtevedtak i ryggen når det gjelder ambisjon for framtidig struktur i skogeiersamvirket. Vi må imidlertid respektere de andre andelslagenes ståsted og signaler. Pr. i dag viser det seg å mangle felles grunnlag for storfusjon. Dette kan kanskje endre seg om noen år, sa Mjøsen Skogs styreleder Terje Uggen under andelseiermøtene i november.

Tekst: BERIT SANNESS



– Det er ikke grunnlag for storfusjon nå, men kanskje om noen år, sa styreleder Terje Uggen til bl.a. representantene for Biri Skogeierlag.

Behovet for ny industri

Andelseierne i Gjøvik-Toten var de aller første som fikk styrelederens orientering om hvordan årsmøtevedtaket om struktur var fulgt opp. – Biri-oppropet var bl.a. begrunnet med behovet for å reise ny industri. For tiden lever vi på svensk massevirkeindustri og lav kronekurs. Nå eksporteres det også 1 mill. m³ sagtømmer ut av landet. Også Mjøsen eksportere nå noe sagtømmer, men dette er skurbar slip eller pallevirke som sorteres ut av det norske massevirkesortimentet og som ikke norske sagbruk vil ha. Vi er alle sårbare og relativt små sammenliknet med Sverige, sa Terje Uggen i sin innledning.

Sonderingsrunde

– Styret innså tidlig at vi hadde behov for bistand for å følge opp årsmøtevedtaket på en tilfredsstillende måte.

Løsningen ble å hyre inn konsulent-selskapet KPMG. I juni gjennomførte vi en sonderingsrunde med alle andelslagene med sikte på å avklare grunnlag for fusjon med alle, sa Uggen.

Avklarende fellesmøte

Samtalene under sonderingsrunden med andelslagene var underlagt streng konfidensialitet. KPMGs oppsummeringer, observasjoner og synspunkter ble lagt fram og drøftet under et fellesmøte på Gardermoen den 15. september med styreledere og daglige ledere i alle andelslagene.

I fellesmøtet var det enighet om at det ikke er grunnlag for storfusjon akkurat nå, men at det samtidig ikke utelukkes at det kan skje om noen år. Mjøsen Skogs styre har dermed måttet legge dette til grunn for sitt videre arbeid.

Det er ellers grunn til å være oppmerksom på at en fusjon vil kreve godkjenning fra konkurransemyndighetene. Skogbruket er ikke omfattet av primærnæringsunntaket i Konkurranseloven og i EØS-avtalen, og er konkurranserettslig i en helt annen stilling enn resten av landbruket.

Helt åpent

– Styret vil bruke noen måneder på drøftinger og sonderinger og legge fram vår anbefaling for årsmøtet i 2016. Foreløpig er det helt åpent hva som blir vår anbefaling. Aktuelle strukturløsninger kan være alt fra felles engasjement/selskaper på bestemte områder, felles driftsfunksjoner el-

FAKTA

Fellesmøtet på Gardermoen

Fellesmøtet var preget av engasjement, åpenhet og ærlighet. Signalene tydet på at det blant andelslagene kan være grunnlag for en samling på nasjonalt nivå på noen års sikt. På møtet var det enighet om at det ikke var grunnlag for en stor fusjon akkurat nå pga:

- Pågår allerede store endringer som krever ressurser, fokus og gjennomføringskraft
- I vest pågår integrasjonsarbeid
- I øst er fusjonsavklaring på gang (vedtatt 16. okt)
- I midten skal felles salgs- og markedselskap implementeres, testes og evalueres
- I nord: Andre utfordringer markedsmessig, logistikkmessig, intern organisering
- Økt markedsuro og tilspisset konkurransesituasjon har bidratt til slitasje i relasjonene i skogeiersamvirket

ler full fusjon. Eller kanskje blir konklusjonen at vi fortsetter som i dag. Valg av løsning må bl.a. styrke slagkraften i markedet og styrke rotnetto til skog-eier, samtidig som vi opprettholder nærhet og tette bånd til skog-eier, sa Terje Uggen.

Han understreket at samvirke fortsatt skal være plattformen og at uansett valg av løsning vil styret fortsatt jobbe for en gradvis tilpasset strukturutvikling innen skogeiersamvirket.

Ros til styret

Responser fra både Biri og Gjøvik på styrets oppfølging av årsmøtesaken var positiv. Styreleder Einar Stuve i Biri Skogeierlag dro i gang en applaus etter Terje Uggens orientering og berømmet hvordan styret hadde tatt tak i saken. På spørsmål om det er så sterke krefter i gang at det kan bli sammenslåing om noen år, kommenterte Terje Uggen at han ikke så bort fra det, men at en del brikker må falle på plass først. – Jeg tror tiden jobber litt for slike løsninger, gitt at også konkurransemyndighetene vil akseptere det, sa Uggen.

Også styreleder Lars Ligaarden i Gjøvik Skogeierlag roste styrets oppfølging av årsmøtevedtaket. – Det nevnes ulike kulturer mellom andelslagene. Nå er det veldig viktig at ikke skogeiersamvirket råtner på rot. Andelslagene er jo for små slik de er i dag, sa Ligaarden, og mente Mjøsen Skog har mest å hente på å samarbeide med enten Glommen eller Viken.

Også i andre andelseiermøter fikk styret ros for hvordan årsmøtevedtaket er fulgt opp. Samtidig ble det uttrykt en viss frustrasjon over at dårlig kjemi og manglende tillit mellom nøkkelpersoner i skogeiersamvirket trolig er med på å forkuldre muligheten for storfusjon nå. ■

FAKTA

Enstemmig årsmøte

- Et opprop fra Biri Skogeierlag endte opp med et enstemmig vedtak i årsmøtet i Mjøsen Skog i april 2015. Styret fikk i oppgave å ta initiativ overfor de andre skogeierandelslagene i Norge for å skape en mer samordnet og effektiv struktur. Hovedbegrunnelsen var behovet for å reise ny industri, og hovedmålet var fusjon av alle andelslagene.