



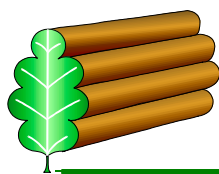
Stiftelsen Skogsbrukets Forskningsinstitut

Styrmekanismer för att öka viljan att särbehandla lövsågtimmer som eget sortiment

Fredric Ericsson

Arbetsrapport nr 326
1996

SkogForsk, Glunten, 751 83 UPPSALA
Tel: 018-18 85 00 Fax: 018-18 86 00



Projekt:
Förbättrat lövvedsutnyttjande
för vidareförädling

Serien Arbetsrapporter dokumenterar långliggande försök, inventeringar, studier m.m. och distribueras enbart efter särskild beställning.

Forsknings- och försöksresultat från SkogForsk publiceras i följande serier:

SkogForsk-Nytt: Nyheter, sammanfattningar, översikter.

Resultat: Slutsatser och rekommendationer i lättillgänglig form.

Redogörelse: Utförlig redovisning av genomfört forskningsarbete.

Report: Vetenskapligt inriktad serie.

Handledningar: Anvisningar för hur olika arbeten lämpligen utförs.

Innehåll

Sammanfattning	1
Bakgrund	2
Tidigare studier	2
Problem och syfte	3
Metod	3
Resultat av litteraturstudier och intervjuer	4
Så här ser lövvirkesmarknaden ut	4
Lövsågverkens önskemål	4
Prislistorna	5
Trädslagen, sortimenten och kvaliteterna	5
Priserna och prisperioderna	6
Leveransvolymerna	6
Flera köpare på samma prislista	6
Prislistorna utformade efter sortiment eller trädslag	6
Inmätningen	7
Diskussion med förslag till åtgärder	7
Priset och prislistorna	8
Sänkning av leveransvolymen	8
Kontrakten	9
Information och utbildning	9
Marknadssegmentering	10
Virkesköparen och entreprenören	10
Andra styrmedel	10
Antalet sortiment?	10
Hur skall virket apteras och mätas in?	11
Uppsamlingsstation, eller?	12
Slutsatser	12
Vidare studier	13
Referenser	13
Litteratur inom området som ej citerats i texten	14
Bilaga 1 Sammanfattning av kartläggningen	15
Bilaga 2 Diskussionsunderlag	20

Sammanfattning

Syftet med studien är att få en uppfattning om vad orsakerna kan vara till att, lövsågtimmer, i vissa situationer, inte särbehandlas samt att se på vilka åtgärder som kan vidtas för att öka särbehandlingsviljan. Studien bygger på intervjuer i Syd- och Mellansverige.

Resultaten indikerar att kommunikationen mellan skogsägarna och lövsågverken inte är speciellt bra. Lövsågverkens kontakt med de större skogsägarna är dock bättre. I Sydsverige verkar kommunikationen ganska bra, det finns bl.a. flera stora lövsågverk som är kända i området. Lövträdsandelen är dessutom större i detta område. Kommunikationen mellan små skogsägare och lövsågverk sköts istället av inköpsbolagen eller skogsägarföreningarna. Inköparna har därmed en viktig funktion att upplysa skogsägarna om lövsortimenten.

Prislistorna på lövsågtimmer är många. Priserna anges i olika måttslag för exempelvis lövsågtimmer och lövmassaved. Mängden prislistor med priser angivna i olika måttslag kan tillsammans minska skogsägarens särbehandlingsvilja. Enkla och tydliga prislistor med jämförpriser kan vara att föredra. Prislistorna anger också den minsta leveransvolymen som köparna är intresserade av. Leveransvolymkraven bör man se över.

Betydande prisskillnader mellan sågtimmer och massaved bör vara effektivt för att påverka särbehandlingsviljan. Premier kan vara ett sätt att få fram lövsågtimmer under vissa perioder.

I kontrakten för leveransvirke är inte alltid lövsågtimmer ett förtryckt sortiment. Detta kan ge intrycket att sortimentet lövsågtimmer ”inte finns”, vilket kan få viss betydelse för skogsägarens särbehandlingsvilja. Mot den bakgrunden bör man se över virkeskontrakten och eventuellt komplettera dem.

Kommunikationen mellan skogsägarna och lövsågverken bör förbättras. Detta kan ske med information i en avverkningshandbok och på Internet m.m. Utbildning och information till skogsägarna i lövskogsskötsel och aptering är också viktigt. Dessutom bör information om lövträdens användningsområde kunna öka skogsägarens intresse för lövsågtimmer. Utbildningen vid skogsbruksgymnasierna och högskolorna bör omfatta lövskogsskötsel, aptering samt tydliggöra ekonomiska frågor kring lövskogen.

Andra styrmekanismer för att påverka särbehandlingen kan vara att ändra apteringsreglerna.

Bakgrund

SkogForsk bedriver i samarbete med en intressentgrupp ett projekt för Förbättrat lövvedsutnyttjande för vidareförädling. Syftet är att öka den inhemska tillgången på lövvirke för dels den trämekaniska industrin och dels för skogsindustrin som helhet. Projektet omfattar analys av lövskogens tillstånd, skötsel och frågor kring teknik och organisation. I projektet ingår också att analysera markägarens upplevelse av lagstiftning och myndighetsutövning. Den avslutande aktiviteten är att sprida information och kunskaper om projektresultaten. Den här studien behandlar virkesbristen för lövsågverken – bristen som man anser delvis beror på att timmer och massaved inte särbehandlas.

Konkurrensen om den svenska lövråvaran är hård. Lövvirket används både i massaindustrin och den trämekaniska industrin. Vid avverkning i löv- eller blandbestånd faller det normalt ut både lövsågtimmer och lövmassaved. Ibland apteras ej sågtimret utan allt blir massaved. Den troliga orsaken till att man inte särbehandlar lövsågtimret är att små kvantiteter av lövsågtimmer ofta upplevs som olönsamma att särbehandla. Sannolikt förekommer det också att man förväxlar sågtimmer och massaved under vägen från stubbe till industri.

Andra orsaker till oviljan att särbehandla kan vara att prislistorna är många och att priserna anges i olika måttslag. Virkekontraktens utformning kan också spela in. Dessutom kan handelsformen ha viss betydelse. Vid ett avverkningsuppdrag står köparen för avverkningen, d.v.s. särbehandlingen ligger på köparens ansvar, medan det vid en leveransförsäljning är skogsägarens ansvar. Entreprenörens och skogsägarens särbehandlingsvilja har därmed stor betydelse för timmerutfallet.

Särhanteringsproblemen är dels ett problem för lövsågverken som inte får fram råvara, dels ett problem för skogsägarna som förlorar intäkterna för lövtimret. De udda timmervolymer medför dessutom en del hanteringsmässiga merkostnader för massabruket, eftersom timret vanligtvis måste klyvas innan det kan användas i processen.

Tidigare studier

Det har tidigare gjorts en del studier om lövråvaran. Berggren, m.fl. (1994) studerar efterfrågan fram till år 2005. Man finner att lövvirke i framtiden kommer att behövas och att råvarutillgången är och kommer att förbli knapp. På kort och medellång sikt anser man att råvarutillgången går att öka genom att förbättra logistiksystemen från skog till industri, vilket bör få betydelse för sorteringen av lövtimmer och lövmassaved. På längre sikt, 30–40 år, anser man att tillgången på kvalitetstimmer kan ökas genom skogsvårdsåtgärder. Åtgärder som anläggning och skötsel av nya bestånd medför effekter på endast mycket lång sikt. Författarna bedömer att rådande marknadsförutsättningar motiverar forskningsinsatser på såväl korta som

långsiktiga åtgärder. De föreslår bl.a. att man bör se på hur råvaruförsörjningen till de svenska lövsågverken kan förbättras.

Det finns dessutom studier gjorda med betoning på särbehandlingsproblemen. Ekström (1990) utför en lövsågverksinventering där han kartlägger sågverkens råvaruinköp, sågningsutrustning och vidareförädling m.m. Han menar att ett ökat intresse för lövskogsskötsel, stabil prisutveckling och en ökande efterfrågan på icke tropiskt virke talar för ökad efterfrågan på bl.a. svenskt lövvirke. Han betonar att ökad kontakt mellan köpare och säljare av lövsågtimmer och lövvirke i allmänhet är viktig för att den lövförädlade branschen skall kunna växa och lönsamheten öka. Hansson & Thor (1991) föreslår en del konkreta åtgärder för att få fram mer björktimmer till lövsågverken i Värmland. De anser, liksom Ekström (1990), att informationen mellan skogsägare och lövsågverk behöver förbättras. Deras studie behandlar dessutom sortimentsfrågor, inmätningförfaranden och virkesflöde.

Problem och syfte

Problemet är att sågtimmer och massaved inte särbehandlas, istället sorteras ofta sågtimmer som massaved. Syftet är att få en uppfattning om vad orsakerna kan vara till att timret inte särbehandlas och att se vilka styrmedel som kan användas för att påverka viljan att särbehandla lövsågtimmer. Studien begränsas därmed till särbehandlingsproblemen.

Metod

Med hjälp av en omfattande litteraturstudie har en allmän bild erhållits om särbehandlingsproblemen och marknadens utseende. En mer detaljerad bild av detta har erhållits genom telefonintervjuer och besök hos några av marknadens aktörer. Prislistor för de olika områdena har samlats in och studerats. Några virkeskontrakt har också studerats.

En stor skogsägare, Trolle-Ljungby, och en inköpare vid Kährs har intervjuats. Vidare har en inköpare vid Södras distrikt i Hässleholm och en vid Sydveds distrikt i Kristianstad intervjuats. Inköparna köper inte bara in virke utan sköter också viss del av virkesförsäljningen till lövsågverken. De fyller således funktionen som "lövvirkesmäklare" på virkesmarknaden. Personerna har besökts under juni 1996.

Två skogsägare i Uppland och Skåne samt tre skogsägare i Värmland har telefonintervjuats. En skogsägare i Värmland hade mest yngre skog, varför han inte hade avverkat något lövtimmer på sistone. Till följd av detta valdes ytterligare en skogsägare i Värmland. Skogsägarna har utsetts av Per-Åke Arvidsson, Mälarskog, Gunde Sandström, Skogsägarna Värmland-Bohus-Dal och Torvald Persson, Södra Skogsägarna. Intervjuerna utfördes under maj och juni 1996.

Vid intervjuerna ställdes frågor om kontakten mellan skogsägare och lövsågverk, information, priser och prislistor samt sortiment och aptering.

Diskussionsunderlagen och sammanfattningen av intervjuerna finns redovisade i bilagorna 1 och 2.

De intervjuade personerna är få och det hade naturligtvis varit önskvärt med fler. Antalet bedöms emellertid som tillräckligt för att uppfylla syftet med studien.

Resultat av litteraturstudier och intervjuer

Så här ser lövvirkesmarknaden ut

Aktörerna på lövvirkesmarknaden består av privatskogsägare (som vanligtvis företräds av skogsägarföreningarna), skogsbolagen, inköpsbolag som Sydved och Industriskog samt stift. Skogsbolagen använder en del lövvirke till sin massatillverkning. Inköpen sker via inköpsbolagen, från skogsägarföreningarna, stiftet eller direkt av de privata skogsägarna. Råvaran tas också i den egna skogen. Inköpsbolagen och skogsägarföreningarna köper i sin tur råvaran från privatskogsägarna.

Lövsågverken köper råvaran från skogsägarföreningar, inköpsbolag, skogsbolag eller stift. De större lövsågverken gör också en del affärer direkt med skogsägarna. Ofta har lövsågverken kontakt med större gods och gårdar och köper från dem. Däremot gör de mindre lövsågverken sällan några direkta inköp. Lövsågverken köper i regel sin råvara i den egna regionen. En del lövsågverk, speciellt större lövsågverk, har ett större upptagningsområde. Flera av lövsågverken importerar också virke.

Kommunikationen mellan större skogsägare och lövsågverk verkar vara ganska bra. Däremot verkar lövsågverkens kommunikation med de mindre skogsägarna vara sämre. Flera av de tillfrågade skogsägarna har någon gång haft kontakt med ett lövsågverk, men kontakten går vanligtvis genom skogsägarföreningen. En del skogsägare känner dessutom inte till alla lövsågverk i sitt närområde. De tillfrågade skogsägarna i Sydsverige var dock väl medvetna om flera närliggande lövsågverk, framför allt sågverk som Kährs och Tarkett.

Man kan förstås fråga sig om det är skogsägarna eller lövsågverken som skall marknadsföra sig. I Hansson & Thors studie (1991) anser storskogsbruket att det är lövsågverkens uppgift att marknadsföra sig när det är virkesbrist. Är det däremot virkesöverskott är det skogsägarnas uppgift. Mot den bakgrunden bör alltså lövsågverken i en bristsituation, som nu, vara aktiva och visa upp sig. Flera aktörer har dock påtalat att lövsågverken, med undantag för Kährs och Tarkett och något ytterligare lövsågverk, inte är speciellt flitiga deltagare vid konferenser, exkursioner eller skogsdagar. Kährs har exempelvis anordnat företagspresentationer där de bjudit in inköpare och skogsägare med gott resultat. Någon skogsägare menar att skogsdagarna inte lockar speciellt många skogsägare.

Lövsågverkens önskemål

Lövsågverken önskar sig dels mer råvara men också att råvaran skall levereras jämnt under virkesåret. För närvarande får de en stor del av virket under maj och juni, vilket medför en del problem. Man önskar också att råvaran skall hålla bättre kvalitet, d.v.s. färre kvist, mindre röta och krokighet samt vara bättre apterad och sorterad (se också Ekström, 1990). Tyvärr är lövvirket ofta dåligt apterat, speciellt det virke som kommer från mindre kunniga skogsägare. En inköpare nämnde här att de noggrant följde upp utfallet av inmätningen. Om skogsägaren fick en del virke vrakat tog man reda på orsakerna. Man förklarade därefter för skogsägaren hur stockarna skulle apteras för att utfallet skulle bli bättre nästa gång.

Lövsågverken säger sig vara beredda att betala för att få ett jämnare flöde. En av de tillfrågade inköparna menade att leveranstidspremierna fick effekt på virkesutbudet. Det bidrog dock inte alltid till ett jämnt virkesflöde. Också Kährs påtalade att leveranstidspremierna bidrog till ett ojämnt flöde. Ibland hände det också att skogsägarna anmälde virket som leveransklart för att få leveranstidspremien. När så virket skulle hämtas var det inte alltid framkört till bilväg.

Prislistorna

Ett antal lövvirkesprislistor för regionerna har studerats. I vissa regioner med många trädslag blir prislistorna många. Prislistornas utseende och antal har sannolikt viss betydelse för särbehandlingen. Här följer en redogörelse för hur prislistorna ser ut.

Trädslagen, sortimenten och kvaliteterna

Lövsortimenten är ved, massaved, kubb (kubb som bl.a. används till massaframställning), sågbar kubb och timmer. Massaveden delas in i två kvalitetsklasser. Timret indelas i kvalitetsklasser som faner, A-, B- och C-stock, där faner är den bästa kvaliteten och C den sämre. Kährs har emellertid frångått denna indelning på eken och skiljer bara på ektimmer av faner- och timmerkvalitet.

Massavedsprislistan är ofta gemensam för tall, gran och löv. För timret är prislistorna uppdelade för barr- och lövtimmer. I något fall är prislistan gemensam för barrtimmer samt barr- och lövmassaved. Risken med den sistnämnda utformningen är att skogsägaren kan få intrycket att lövvirket bara kan bli massaved, vilket skulle kunna inverka negativt på särbehandlingsviljan. I vissa kontrakt om leveransvirke specificeras inte heller sortimentet lövsågtimmer, vilket också kan få betydelse för särbehandlingen.

I dagsläget apteras vanligtvis massaveden i södra Sverige i standardlängder, medan den i norra och mellersta Sverige apteras fallande. Kubben apteras i standardlängder, medan timret apteras i standardlängd eller fallande. I de fall både timmer och massaved apteras i standardlängder ökar risken för för-

växling i samband med skotning, jämfört med om massaveden har fallande längder. Vid ett seminarium (Skogsstyrelsen, 1989) ansåg man att fallande längder var att föredra för att minska denna risk.

Priserna och prisperioderna

Priserna för lövvirket gäller vanligtvis årsvis eller tills vidare. För massaveden är prisperioderna kortare än för timret. Ibland utbetalas leveranstidspremier och ibland kvantitetstillägg när leveranserna är stora. Är däremot leveranserna små blir det avdrag på priset. Det blir också avdrag när virket levereras vid svårframkomliga vägar. I vissa regioner gör man dessutom transportavdrag, vilket beräknas per kilometer upp till ett visst belopp. Normalt gäller dock priserna vid bilväg, d.v.s. grundpriset är detsamma inom hela föreningens område. I vissa områden är priserna emellertid avståndsrelaterade.

Priset på massaveden anges normalt i kronor per m³fub. Kubben prissätts i kronor per m³fpb eller kronor per m³fub och timret i kronor per m³to och kronor per m³mi. Måttslagen är därmed många, vilket kan försvåra prisjämförelserna för skogsägarna. De tillfrågade skogsägarna, med något undantag, ansåg inte att de hade några problem att tyda prislistorna, men menade att mängden enheter sannolikt medför en del problem för skogsägare som inte är så vana. En förenkling är därför önskvärd.

Leveransvolymerna

Lövvirkesköparna tar inte emot hur små leveranser som helst, kraven varierar mellan köparna. För massaveden är kravet normalt minst 10 m³fub. Köparna tar emot mindre leveranser, men då görs prisavdrag. För sågtimret och kubben är leveransvolymkraven normalt mindre än för massaveden. För exempelvis lövsågtimret är minsta leveransen i något fall 5 m³to. För lövsågtimret görs exv. avdrag när volymerna understiger 10 m³to.

Transportavståndet och därmed transportkostnaden är naturligtvis en faktor som har betydelse för hur små volymer som är intressanta. Lövsågverkets vidareförädlinggrad har nog också betydelse för lövsågverkets intresse av små kvantiteter. Kährs har exv. slopat kraven på minsta leverans och köper t.o.m. enstaka timmerstockar oavsett transportavstånd, de gör dock avdrag på priset.

Flera köpare på samma prislista

Virkesprislistan är i något fall gemensam för flera köpare. Fördelen med detta kan vara att det blir färre prislistor att hantera och att det underlättar prisjämförelser. Prislistan kan dock upplevas som rörig, vilket kan motverka den tänkta idén.

Prislistorna utformade efter sortiment eller trädslag

Prislistorna avser vanligtvis ett sortiment och ett trädslag. Prislistorna kan också gälla ett sortiment av flera trädslag. Det senare är förmodligen lämpligt i områden där det finns små volymer av flera trädslag. Därmed blir det lättare för skogsägaren att uppfylla leveransvolymen.

Inmätningen

Virket kan antingen stock- eller travmätas. Vid travmätning mäts hela travens volym medan man vid stockmätning mäter volymen av varje stock eller volymen av några slumpmässigt utvalda stockar. Travmätning förutsätter att virket är apterat i standardlängder. En fördel med travmätningen är att den är billigare än den stockvisa. Stockmätningen ger emellertid mer exakta mätuppgifter än travmätningen. Dessutom minskar risken att blanda ihop sågtimmer och massaved.

I Sydsverige stockmäts timret, medan kubben travmäts. I Värmland mäts virket ofta i trave, medan en skogsägare i Uppland hade fått sitt timmer mätt stockvis. Om stockmätningen eller travmätningen har någon inverkan på viljan att särhantera finns det inget entydigt svar på. Några anser att stockmätningens mer exakta mätuppgifter kan gynna kvalitetstänkandet och därmed göra att skogsägaren blir mer mån om att sortera virket. Vissa hävdar motsatsen och framhåller de högre kostnaderna för stockmätningen.

Diskussion med förslag till åtgärder

En effektiv styrmekanism för att öka viljan att särbehandla lövsågtimmer bör vara att förbättra lönsamheten i lövskogsbruket. Det blir därmed mer lönsamt att särbehandla. Det blir också mer lönsamt att sköta lövskogen och etablera lövträd. Högre priser för timmer och kubb bör därför öka viljan att särbehandla. Emellertid har köparna i sin tur begränsade möjligheter att kompensera sig för ökade råvarupriser, eftersom det finns en risk att efterfrågan på den sågade varan kan minska.

Lövsågverken bör se över sina kostnader och om möjligt sänka dem för att på så sätt göra det möjligt att betala mer för råvaran. De kan exempelvis se över kostnaderna för att söka upp virket, transportkostnaderna och hantlingskostnaderna. Dessutom är verksamheten hos flera lövsågverk koncentrerad till ena halvan av året och därefter stängd den andra. Det innebär betydande kapitalkostnader, vilket inverkar negativt på betalningsförmågan.

En uppfattning om de olika lövsågverkens kostnader kan man få genom att studera industrins betalningsförmåga för löv. Betalningsförmågan definieras här som den rest som uppstår när samtliga kostnader exklusive kostnaderna för veden har dragits från produktpriserna (Hägg, 1986). En sådan studie ger därmed en uppfattning om hur mycket industrin maximalt kan betala för virket. Kostnadssituationen är emellertid så olika för lövsågverken att en studie av alla lövsågverk inte är möjlig. Det är därför upp till sågverken själva att

se på vilka åtgärder de kan vidta för att kunna använda priset som sorteringsbefrämjande medel.

Lövsågverkens förädlingsgrad och möjlighet att bli av med det sämre virket har också betydelse för betalningsförmågan. Här kan det vara på sin plats att föreslå forskning om vidareförädling av lövvirke och där utreda vilka konsekvenser ökad vidareförädling kan få för betalningsförmågan. Vidareförädlingen kan därmed också ses som ett styrmedel för att öka särbehandlingsviljan.

Nedan följer en diskussion kring olika styrmekanismer som bör öka viljan att särbehandla lövsågtimmer.

Priset och prislister

En given styrmekanism är förstås priset. En betydande relativ prisskillnad mellan timmer och massaved gör det attraktivt att sortera fram timret. Priset som styrmedel förutsätter naturligtvis att det inte finns några hinder mot en fri budgivning. Lövsågverken skall fritt få bjuda på skogsägarnas timmer. På motsvarande sätt skall skogsägarna fritt få bjuda ut sitt timmer till skogsägarföreningen och lövsågverken.

Premier kan vara ett annat sätt att locka fram virke. Leveranstidspremier är en möjlighet att i viss mån styra virkesflödet under virkesåret. En annan är premier till transportörerna för att locka dem att hämta lövvirket så fort som möjligt, om inte avtalen tvingar dem att leverera virket inom en viss tid.

Som tidigare nämnts är prislister många. Risker finns alltså att prislister för de speciella träslagerna och sortimenten behandlas som ”specialprislister”. Därmed kan problemet delvis vara ett sorteringsproblem med prislister. Skogsägarna bör därför uppmanas att jämföra prislister för lövtimmer och lövmassaved. Här kan man tänka sig ett tillägg i massavedsprislister där man hänvisar till lövtimmerprislister.

Tidigare nämndes att de många måttlagen försvårar prisjämförelser. Antag att en skogsägare inte känner till skillnaden på bark och under bark. Anges då priset på bark för kubben och priset för massaveden under bark finns det en risk att skogsägaren inte jämför priset i samma enhet. Därmed blir prisjämförelsen felaktig och priset på kubben kan uppfattas som onormalt lågt jämfört med priset för massaveden. Prisjämförelser underlättas därmed med jämförpriser på prislister.

Sänkning av leveransvolymen

Att sänka kraven på leveransvolym kan vara ytterligare ett sätt att påverka viljan att särbehandla. Det bör också vara möjligt att ha en gemensam minsta leveransvolym för flera sortiment, men i praktiken är det en sänkning av leveransvolymkraven för varje sortiment. Kravet blir därmed lättare att uppfylla. Transportkostnaderna ökar dock per kubikmeter.

Vid mindre avverkningar där virket i huvudsak blir massaved kan man inte utesluta att en liten del sågtimmer apteras och sorteras som massaved för att ”fylla upp” massavedstraven. Det kan ses som en åtgärd för att minska risken att få två små travar som inte går att leverera. Om ett sådant samband finns skulle en sänkning av minsta leveransvolymen för massaveden kunna öka viljan att sortera timret.

Kontrakten

I några kontrakt för leveransvirke var inte lövtimmer ett förtryckt sortiment. Försäljningsavtal där lövtimmer inte specificeras kan uppfattas som att skogsägaren har små möjligheter att sälja sitt lövtimmer. Det kan därför vara lämpligt att utforma kontrakten enligt följande:

Sortiment	Kvantitet	Måttslag
Sågtimmer av tall		
Sågtimmer av gran		
Massaved av tall		
Massaved av gran		
Massaved av löv		
<i>Sågtimmer av löv</i>		
<i>Björk, al, bok, ek, lind, alm, osv.</i>		

Information och utbildning

Lövsågverkens kostnader för att söka upp virket bör gå att minska genom att lövsågverken upplyser skogsägarna och skogsägarföreningarna om var de finns och vad de vill ha. Det kan därför vara på sin plats med ett för lövsågverken gemensamt informationssystem med information om köparens och säljares efterfrågan och utbud på såväl udda som vanliga lövträdsdrag. Föreningen Svenska Lövsågverk kan upprätta en hemsida på Internet där lövsågverk och skogsägare kan kommunicera med varandra. Flera lantbrukare och skogsägare erbjuder idag datorpaket med Internetabonnemang av LRF till rabatterade priser, vilket sannolikt kommer öka antalet Internetanslutna skogsägare. Ett annat alternativ är att Föreningen Svenska Lövsågverk erbjuder en faxservice där de förmedlar virke.

Ett alternativ till Internet och fax är att trycka en gemensam adresslista som distribueras till skogsägare och skogsägarföreningar. Kanske kan tidskrifterna Land och Skogen skriva någon artikel om lövsågverken och deras adresser. Ett annat effektivt sätt att knyta kontakter med skogsägare bör vara att delta vid skogs dagar och exkursioner. Information och utbildning i lövskogsskötsel är också mycket viktigt.

Information om lövets användningsområden exempelvis till möbler, snickerier och golv visar att det finns efterfrågan på lövtimmer. Sådan information i tidningar eller film bör också kunna öka skogsägarens särbehandlingsvilja.

Ett ytterligare steg kan vara att skriva och distribuera en avverkningshandbok som ger råd och tips inför avverkningen. Det kan exempelvis vara råd som att skogsägarna bör samla in prislistor för både barr och löv och jämföra dessa, att det kan löna sig att kontakta lövsågverk när man skall avverka bestånd som innehåller löv o.s.v.

Handboken kan inkludera det tidigare nämnda adressregistret. Ett reportage från lövträauktionerna i Danmark och Tyskland kan vara ett trevligt inslag i handboken som dessutom ger skogsägaren signaler om att det kan bli en bra affär att sköta sitt löv. Handboken kan också innehålla anvisningar om hur lövträäd skall apteras. Det förutsätter naturligtvis att man har enat sig kring hur timret lämpligtvis skall apteras. Bilder på hur virket skall apteras underlättar förståelsen. Här är det viktigt att apteringsinstruktionerna når rätt målgrupp, d.v.s. skördarföraren och skotarföraren. Detta betonar också inköparen vid Södra samt Hansson & Thor (1991) i sin studie.

Här är det viktigt med utbildning om de ekonomiska värdena i lövskogen, skötseln och apteringen. Viss del av utbildningsansvaret ligger därmed på skogsutbildningen vid våra naturbruksgymnasier och högskolor.

Marknadssegmentering

Marknadssegmentering kan vara ett annat sätt att få fram virke. Det förutsätter att köparna skaffar sig kunskaper om sina säljare och deras olika behov. Vissa säljare vill ha ekonomisk rådgivning i samband med en virkesförsäljning, andra vill ha högre priser o.s.v. Utifrån skogsägarens önskemål delar sedan köparen in marknaden i olika segment. Med dessa uppgifter som grund erbjuds sedan varje skogsägarkategori den extra tjänst som de vill ha i samband med en virkesförsäljning. Det förutsätter förstås att köparna arbetar aktivt med att söka upp säljare. (Hössjer, 1990).

Marknadssegmenteringen kan i viss mån vara svår att syssla med för det enskilda lövsågverket. Det torde vara både tidskrävande och dyrbart att kartlägga skogsägarnas innehav och behov. Metoden kan dock vara användbar för stora lövsågverk som har skogsägare med stora mängder lövträäd.

Virkesköparen och entreprenören

Skogsägaren väljer ofta att teckna s.k. avverkningsuppdrag, d.v.s. skogsägaren överläter avverkningen till skogsägareföreningens eller inköpsbolagets avverkningsorganisation. Därför har inspektorns och/eller skördarförarens och skotarförarens särhanteringsvilja betydelse för timmerutfallet. Dessa bör måna om att maximera intäkterna till skogsägaren och förse lövsågverken med virke. I Hansson & Thors studie (1991) uttalade storskogsbruket att

man kände ett ansvar för lövsågverken och skogsägarna och därför var mån om att ta ut lövsågtimmer.

Andra styrmedel

Antalet sortiment?

När det gäller teknik uppkommer frågan om hur lövvirket lämpligtvis skall apteras. Apteringen har också betydelse för särhanteringsviljan.

Ett mål i sågverksbranschen är att man med differentierade priser per sortiment och kvaliteter skall få enbart det virke som önskas. Ett annat mål är att förenkla antalet sortiment och eventuellt försöka samla ihop dem för att få större kvantiteter. Dessa två mål är förmodligen svåra att förena.

Skälet till att lövsågverken bara vill köpa vissa sortiment och kvaliteter är att de oönskade kvantiteterna medför kostnader för hantering. Därför väljer man att betala mer för de bättre kvantiteterna. Exempelvis har flera lövsågverk sagt att C-stock är av så dålig kvalitet att man inte vill köpa den. Därför ställer de hårdare krav och köper enbart A- och B-stock. Detta i sin tur medför att volymerna blir små. Risken finns alltså att lövsågverken blir för kräsna och därför blir utan råvara. För udda träslag måste industrin troligtvis också köpa sämre virke för att få fram råvaran. Det sämre virket får de sedan försöka finna en bra avsättning för.

En differentiering medför ju att sortimenten och prislistorna blir många. Många prislistor kan, som tidigare nämnts, i sig bli hämmande för sorteringen. En minskning av antalet sortiment bör minska hanteringskostnaderna i skogen men kan emellertid öka hanteringskostnaderna vid sågverket. Att i stället införa fler sortiment kan innebära det motsatta, d.v.s. öka hanteringskostnaderna i skogen och minska kostnaderna vid sågverket. Det alternativ som ger lägst total hanteringskostnad borde vara att föredra.

Vid SkogForsk har man studerat sambandet mellan fler sortiment och kostnaderna i skogen. I en av studierna undersökte man merkostnaden för ett ytterligare massavedssortiment. Merkostnaden vid 25 procents volymandel beräknades för sortimentet till ca 4 kronor per m³fub givet att kostnaden slogs ut på hela massavedsvolymen (Berg, m.fl., 1996).

Hur skall virket apteras och mätas in?

Det finns inget självklart svar på om virket skall apteras i standardlängder eller fallande längder. Risken för förväxling är störst i de regioner där man apterar timmer, kubb och massaved i standardlängder. Risken bör kunna minskas genom att i stället aptera timmer och kubb i fallande längder.

Fallande längder har den fördelen att man får på mer virke både på skotaren och lastbilen. Tidsåtgången vid lastning av fallande längder är dessutom mindre än vid lastning av standardlängder (Löfroth, 1996). Tillsammans le-

der detta till lägre transportkostnader, vilket skulle tala för en övergång till fallande längder, mot detta talar den ökade kostnaden för inmätningen.

En övergång till fallande längder på kubb och timmer kan innebära vissa olägenheter för massaindustrin. Exempelvis måste det vrakade timret huggas sönder för att ”passa i flisaren”, vilket medför bearbetningskostnader. Mot den bakgrunden torde aptering i fallande längder därmed vara en viss garanti för att timret kommer till sågverket.

Om virket apteras fallande kommer virket sannolikt att stockmätas. En del skogsägare menar att stockmätning skulle gynna kvalitetstänkandet. Trots den ökade kostnaden för stockmätning kan den vara att föredra om det gör att man får fram mer virke.

Färgmärkning får ses som en annan ”styrmekanism”. Vid avverkning med skördare är det därför viktigt med färgmarkeringssystem på avverkningsmaskinen. Helstam kan vara ett annat sätt att få fram mer timmer. Ett problem är dock att stammarna blir väldigt svåra att hantera. Helstam på exv. bok borde vara att föredra, eftersom det medför mindre sprickbildning. Hanteringsproblemen med helstammar kanske går att lösa med andra skogsbruksmetoder.

Uppsamlingsstation, eller?

En uppsamlingsstation borde göra det möjligt att samla upp och samlasta mindre volymer som sedan kan distribueras vidare till lövsågverken och massaindustrin. Terminalen borde på så vis förbättra timmersorteringen och underlätta en opartisk virkesmätning. Emellertid medför en lövvirkesterminal betydande kostnader.

Istället kanske det är bättre att lövsågverken hyr ett lövtimmerfack hos barrsågverken eller hos massaindustrin. Eventuellt kan det vara svårt att få massaindustrin att särbehandla timret.

Ett annat alternativ är en kombination av båda där man i de regioner där det finns stora sågverk låter timret följa med barrsågtimret till barrsågverket. Däremot kan man låta lövtimret följa med massaveden till massaindustrin i de regioner där det finns stora massaindustrier.

Slutsatser

- 1) Använd priset som styrmedel. Timmerpriset bör vara betydligt högre än massavedspriset.
- 2) Se över vilka åtgärder lövsågverken kan vidta för att betala mer för virket, genom t.ex. vidareförädling m.m.
- 3) Eftersträva enkla och tydliga prislistor och kontrakt. Ange exv. jämförpriser i prislistorna.

- 4) Undersök om kraven på leveransvolym kan sänkas.
- 5) Sprid information till skogsägarna, bl.a. en adresslista på lövsågverken. Informationen kan ges i ett antal medier bl.a. i tidningar, i TV, på Internet. Man kan också tänka sig att trycka speciella publikationer exv en avverkningshandbok.
- 6) Informera och utbilda skogsägarna och entreprenörerna i aptering.
- 7) Förbättra kontakten mellan skogsägare och lövsågverk. Köpare och säljare skall fritt få handla med virket.
- 8) Lövsågverken bör inte bli för kräsna, utan köpa även virke av sämre kvalitet. Speciellt lövsågverk som ligger i områden där tillgången är knapp bör fundera på denna strategi. Virket som är av sämre kvalitet får de försöka göra något bra med, exv. fingerskarva.
- 9) Aptering i fallande längder och stockmätning kan gynna kvalitetstänkandet hos skogsägarna och därmed påverka deras särbehandlingsvilja.
- 10) Bättre framförhållning hos de lövsågverk som sågar specialsortiment gör att inköparen kan planera bättre och därmed få fram mer virke.

Vidare studier

En hypotes är att ökad vidareförädling kan leda till ökad betalningsförmåga för lövtimret. Ökad vidareförädling bör därmed leda till ökad lönsamhet med lövtimret. Det i sin tur kan öka viljan att särbehandla lövtimmer. Ett fortsatt uppgift är därför att se på hur lövvirket kan vidareförädlas samt se på marknaden för vidareförädlade produkter.

Referenser

- Berg, M., Brunberg, B. m.fl. 1996. Avverkning och skotning av nya massavedssortiment – Studier hos AssiDomän AB, Lindesberg. SkogForsk, Stencil 1996-01-31.
- Bergren, H. m.fl. 1994. Svensk lövvedsråvara – en förstudie. Utredning finansierad av SLF, NUTEK och SJFR.
- Ekström, H. 1990. Svenska lövsågverk – råvaruåtgång, produktion m.m. Rapport nr 213 – Institutionen för virkeslära, Sveriges Lantbruksuniversitet, Uppsala.
- Forskningsstiftelsen Skogsarbeten. 1990. Rationaliseringskonferens. Redogörelse nr 1, 1990.

- Hansson, F. & Thor, M. 1991. Mer björktimmer till lövsågverken! – Pilotundersökning baserad på intervjuer. Examensarbete i virkeslära, nr 24, Sveriges Lantbruksuniversitet, Umeå.
- Hägg, A. 1986. Sågverkens, cellulosa- och pappersindustrins betalningsförmåga för vedförbrukningen. Rapport nr 184, Institutionen för virkeslära, Sveriges Lantbruksuniversitet, Uppsala.
- Hössjer, S. 1990. Marknadsanpassad virkesanskaffning, Rationaliseringskonferens. Redogörelse nr 1, 1990 sid. 56–61. Forskningsstiftelsen Skogsarbeten.
- Löfroth, C. 1996. Muntlig referens. SkogForsk, Uppsala.
- Skogsstyrelsen. 1989. Bok, ek och ask inom svenskt skogsbruk och skogsindustri. Sammanfattning av ett seminarium arrangerat av Skogsstyrelsen och Rikssågverksskolan. Rapport nr 2, 1989.

Litteratur inom området som ej citerats i texten

- Berg, S., Lundström, A. & Svensson, S, A. 1996. Lövträd i Sverige – Tillgångar och utnyttjande idag samt framtida utveckling i några områden. Utredning utförd av SkogForsk, Skogsstyrelsen och SLU.
- Ekström, H. 1987. Lövvirke, tillgångar och industriell användning. Rapport nr 197, Institutionen för virkeslära, Sveriges Lantbruksuniversitet, Uppsala.
- Ekström, H. 1989. Aspvirke – Egenskaper och användning. Rapport nr 207, Institutionen för virkeslära, Sveriges Lantbruksuniversitet, Uppsala.
- Elowsson, T. 1989. Förutsättningar för tillverkning av björkkomponenter – en tillverkningsgren med goda framtidsutsikter. Rapport nr 206, Institutionen för virkeslära, Sveriges Lantbruksuniversitet, Uppsala.
- Eriksson, L. 1991. Ekonomin vid åkermarksbeskogning. Rapport nr 17, Institutionen för Skog-Industri-Marknad Studier, Sveriges Lantbruksuniversitet, Uppsala.
- Eriksson, T. 1985. Vart skall jag sälja mitt lövtimmer? Examensarbete, Skogsmästarskolan, Sveriges Lantbruksuniversitet, Skinnskatteberg.
- Höckerfeldt, T. 1994. Svenskt lövträ – Synpunkter från lövsågverk, trämanufakturindustri och designers. Examensarbete i virkeslära, nr 37, Sveriges Lantbruksuniversitet, Umeå.
- Lilliehöök, M. 1987. Björkens nuvarande och framtida potential som industriråvara – En förstudie. SLU, SIMS serien utredningar, nr 1, 1987.

Skogsstyrelsen. 1988. Björken i blickpunkten. Sammanfattning av ett seminarium arrangerat av Skogsstyrelsen, Rapport nr 3. 1988.

Sydved. 1995. Boken – en handbok i bokskogsskötsel. Skriven av SkogForsk och utgiven av Sydved.

Yngvesson, M. 1989. Björk som råvara inom sågverks- och svarvindustrin – En branschstudie. Examensarbete i virkeslära, nr 15, Sveriges Lantbruksuniversitet, Umeå.

Sammanfattning av kartläggningen

Lövsågverk – Kährs

Kährs köper i huvudsak sin råvara inom Sverige, men viss del av råvaran importeras. Man förbrukar ek, bok och ask. Virket köps från Skogssällskapet, Södra och Sydved. En del virke levereras direkt av privata skogsägare. Kährs har också ett mindre virkesanskaffningsbolag som köper virke i södra Sverige. De träffar långsiktiga köpeavtal med de större säljarna, medan mindre skogsägare vanligtvis ringer upp strax efter att de har avverkat. Leveranserna är ofta små. Medelvolymen är cirka 20 m³. Kährs har inga krav på minimileverans. Prisavdrag görs dock när leveranserna är mindre än 7 m³to. Kährs räknar med att öka sin virkesförbrukning med cirka 50 procent inom en femårsperiod.

Kährs arbetar flitigt med att informera skogsägare och inköpare om lövvirket och apteringen. Man anordnar företagspresentationer, utbildningskvällar samt deltar vid mässor och exkursioner. Man har också egen personal som åker ut och apterar hos skogsägaren. Ett steg mot att underlätta apteringen är ett nytt eksortiment det s.k. Kährstimret. Beträffande det ojämna flödet säger man att man är villig att betala för att få råvaran när de behöver den.

Kährs har problem med ett ojämnt flöde av råvara. Man har försökt påverka det med leveranstidspremier men det har i stället gett upphov till ketchup-effekt. Andra problem är att det levererade virket (ofta virke som är avverkat av privatskogsägare) är dåligt apterat och att skogsvårdslagen hämmar lövavverkningarna.

Kährs tar väl tillvara på virket. Det som inte blir golv flisas sönder och används som bränsle eller säljs som flis till massabruk.

Stor skogsägare – Trolle-Ljungby

Skogen på Trolle-Ljungby förvaltas av Skogssällskapet. Skogsförvaltaren och skogvaktaren berättade att bestånden i huvudsak består av ek och bok. Lövtimret säljs till Tarkett och Kährs, medan massaveden säljs till Sydved. Kontakten med virkesköparna verkar bra. Trolle-Ljungby tecknar leveransavtal som de är måna om att uppfylla. Detta resulterar också i bra virkespriser.

En stor del av avverkningen utförs motormanuellt av en kunnig avverkningsorganisation. Timret mäts stockvis och kubben mäts travvis. Virket mäts in vid bilväg av antingen köpare, säljare eller båda tillsammans. Man är mån om att ta tillvara udda trädslag som alm, lind, fågelbär m.m. och försöker så långt som möjligt finna köpare. För udda trädslag anser de att det kan vara motiverat med en uppsamlingsstation.

De betonar vikten av prisskillnader mellan timmer- och massavedssortimenten. En relativ prisökning på massaveden och ett oförändrat pris på timmer eller kubb konkurrerar därmed med timret och kubben. Man nämner också att mängden måttslag kan komplicera prisjämförelser för mindre erfarna skogsägare och huggare.

Inköpare och säljare – Sydved

Inköparen vid Sydved har kontakt med skogsägare som äger både stora och små bestånd. Många av Sydveds skogsägare är utbor. Sydved har en egen erfaren avverkningsorganisation. Sydved tecknar framför allt avverkningsuppdrag men de tecknar också ett och annat leveranskontrakt. Under hösten tecknar de först och främst avtal med större skogsägare och på våren skriver de avtal med mindre skogsägare. Lövvirket levereras i huvudsak till Kährs, Tarkett och Perstorpsågen samt några andra mindre lövsågverk. Massaveden levereras till Stora Nymölla.

Inköparen har också en del kontakter med lövsågverken. Efterfrågan på löv anses som god. Utbudet är däremot för litet, speciellt på bok. Några problem som nämns är att det ibland blir många sortiment att hantera, att skogsägarna är priskänsliga och att därmed leveranstidspremierna ger upphov till ketchup-effekt. Leveranstidspremierna medför också en del administrativa svårigheter.

Sydved arbetar med att sprida information till skogsägarna, bl.a. om lövskogsbruk och aptering. De arbetar också med att kartlägga mindre privat-skogsägares lövträdsinnehav. Bestånden är dock små och många.

Udda trädslag som alm, lind och fågelbär m.m. försöker de så gott det går att finna köpare till. Hanteringskostnaderna är emellertid stora, varför det ibland är mer lönsamt att sortera det som massaved. Prislistor saknas för de udda trädslagen, vilket ökar osäkerheten om avsättningsmöjligheterna. Priserna på dessa görs istället upp från fall till fall. Ofta är det mindre lövsågverk som köper dessa sortiment. Sydved anser att dessa lövsågverk ofta har dålig framförhållning. Med mer framförhållning hos de som sågar specialsortiment skulle mer kunna tas tillvara.

Inköpare och säljare – Södra

Södra levererar sitt lövvirke till Kährs, Tarkett och Junker. En del mindre volymer säljs också till mindre lövsågverk. Skogsägarna är inte alltid aktiva skogsbrukare. De lejer ofta bort avverkningen. De som bor på gården sköter i regel avverkningen själv. Södra erbjuder leveranstids- och volympremier för att locka till avverkning. Ek och bok avverkas vanligtvis manuellt, medan björk och al avverkas maskinellt. Entreprenörerna är vana att hantera många sortiment.

Kährs och Tarkett utbildar inköparna och en del skogsägare i aptering. Inköparna utbildar också skogsägarna. Här ger man exempel på vilka vinster som kan göras på bra aptering. Inköparen anser också att det är viktigt med

bilder för att få skogsägaren att förstå hur apteringen skall gå till. Inköparna är måna om att ta tillvara de udda trädslagen. I vissa fall föreslår man därför att samla avverkningarna för att volymerna skall bli större.

Informationsarbetet kräver betydande insatser, upprepad information och uppföljning är viktigt. Det är viktigt att informationen når rätt målgrupp. En del skogsägare lejer bort avverkningen till någon granne eller släkting, varför det inte räcker att enbart informera skogsägaren i aptering. Det är den som utför avverkningen som måste informeras.

Södra är måna om att följa upp utfallen av inmätningen. Om någon skogsägare apterat fel och det medfört att han gått miste om en del pengar, förklarar man varför och hur han skall göra för att undvika att det händer igen. Timret mäts stockvis. Inköparen anser att prislistorna kan vara svåra att förstå och jämföra.

Ett lövsågverk i deras område hade tidigare själva sökt upp virke. Lövsågverket insåg dock snart att det var effektivare att köpa virket av föreningen. En del mindre lövsågverk hämtar dock mindre volymer hos skogsägarna. Inköparen anser att skogsägarna känner till lövsågverken i Skåne.

Sammanfattning av telefonintervjuerna

Uppland

Skogsägare 1

En skogsägare hade nyligen sålt ett s.k. avverkningsuppdrag och väntade på avräkning. Det hade avverkats en del ek som var sorterad för sig. Björken och aspen var däremot blandad i en trave. Allt virke var sålt till skogsägarföreningen. Skogsägarföreningen har inte upplyst skogsägaren om att det kan bli en del björk- och asptimmer. Avräkningsnotan kommer emellertid ge svara på om det fanns något lövtimmer. När detta skrivs i slutet av juni 1996 har inte skogsägaren fått någon avräkningsnota. Skogsägaren känner inte till något närliggande lövsågverk. Kontakten med skogsägarföreningen är bra. Frågor om särbehandlingen var inte relevant, eftersom skogsägaren inte själv hade utfört avverkningen.

Skogsägare 2

En annan skogsägare i Uppland avverkar en del löv själv. Vanligtvis tecknar han avverkningsuppdrag med skogsägarföreningen. Skogsägarföreningen förmedlar virket till lövsågverket. Lövträdslagen är främst björk, asp och al. Av aspen blev det timmer och en del tändsticksvirke, men volymerna blev ofta små.

Skogsägaren har inte blivit kontaktad av något lövsågverk och han har inte heller kontaktat något. Prisskillnaden mellan timmer och massaved anser skogsägaren som tillräcklig, speciellt på ask.

Han ser ett problem med att avverkningsentreprenören inte alltid känner till vad som går att ta ut. Det händer att skördarföraren inte tar ut timmer där så är möjligt. Skogsägaren är därför mån om att kontrollera travarna. Han strävar också mot att "samla" avverkningarna för att volymerna skall bli större.

För något år sedan hade de anordnat en lövskogsdag hos den här skogsägaren. Då hade ett lövsågverk, skogsägarföreningen och skogsvårdsstyrelsen deltagit. Lövsågverket hade berättat vilka önskemål man hade på apteringen och utbildat skogsägarna i det. Tyvärr var deltagarantalet endast 10–15 personer.

Skogsägaren anser att prislistorna är komplicerade, speciellt måste det vara svårt för de skogsägare och huggare som inte är så insatta i de många måttlagen o.s.v. Lövsågverken har ofta lägre kvalitetskrav än de som anges i prislistorna (vilket sannolikt inte når fram till skogsägaren). Björktimmer som exporterats hade mätts in travvis. Virket som såldes till det närliggande lövsågverket stockmättes. Skogsägaren anser inte att stockmätningen kontra travmätningen har någon inverkan på skogsägarens vilja att särbehandla.

Kontakten med skogsägarföreningen är god. Skogsägaren tror att det lever kvar många felaktiga uppfattningar om lövskog.

Sydsverige

Skogsägare 1

En skogsägare i Sydsverige avverkade själv. Denne hade blivit informerad om aptering m.m. av ett större lövsågverk. Virket såldes till skogsägarföreningen.

Skogsägaren menar att inköparen inte talar om vart timret skall gå om skogsägaren inte frågar. Dock anser han att inköparen är mån om att lövtimmer tas ut. Skogsägaren upplever prisskillnaden lövtimmer och lövmassaved som tillräcklig för att få lönsamhet.

Skogsägaren känner till ett antal lövsågverk i sin närhet. Inget lövsågverk har emellertid kontaktat honom. Någon gång har ett lövsågverk deltagit vid en exkursion som han har varit på. Prislistorna upplevs som enkla. Björken och alen, främst björken, blir ofta massaved. Han betonar att det kan vara svårt att komma upp i volymer. Dessutom är björken i Sydsverige ofta av sämre kvalitet.

Skogsägare 2

En annan skogsägare i Sydsverige säljer sitt timmer, kubb och massaved till skogsägarföreningen. Skogsägaren är föreningstrogen. I regionen är större lövsågverk ute och instruerar i aptering och ger rådgivning om lövskogs-skötsel. Skogsägaren anser att prisskillnaden mellan timmer och massaved är tillfredsställande. Vidare anser han att prislistorna är lätta att förstå, vilket sannolikt beror på att han är en erfaren huggare. För andra mindre erfarna kan det vara svårare. I detta området är det främst Kährs och Tarkett som

köper timmer. Det finns också en uppköpare. Timret mäts in stockvis och kubben travvis. Skogsägaren känner till Kährstimret, men har inte apterat det.

Värmland

Skogsägare 1

Den här skogsägaren har mest yngre bestånd som i huvudsak ger massaved. Avverkningen utför han vanligtvis själv men ibland avverkar skogsägarföreningen. Virket säljs till skogsägarföreningen. Föreningen säljer i sin tur virket till ett närliggande lövsågverk. Något lövsågverk har inte kontaktat honom och han har inte kontaktat dem. Han känner inte till några grannar som har blivit kontaktade heller. Han tycker prislistorna är enkla. Han har ingen uppfattning om prisskillnaden mellan massaved och timmer är tillräcklig. Skillnaden bör dock vara ganska stor. Skogsägaren anser att stockvis inmätning kan gynna kvalitetstänkandet.

Skogsägare 2

En annan skogsägare i Värmland utför gallring och mindre slutavverkningar själv. Större avverkningar lejs bort. Lövtimret säljs till ett närliggande lövsågverk, övrigt virke säljs till skogsägarföreningen. Lövsågverket har på senare tid sänkt kvalitetskraven. Skogsägaren anser att prisskillnaden är liten på i det fallet kubben och massaveden. Skogsägarföreningen distribuerar prislistorna för massaveden och lövtimret. Skogsägaren tycker inte att dessa prislistor är speciellt svårförståeliga, men ägnar inte heller mycket tid åt dem. Skogsägaren avverkar cirka 1 000 m³ per år och det faller ut cirka 30 m³ löv. Lövet kommer därför i andra hand. Lövtimret travmäts, men har tidigare stockmätts. Skogsägaren anser att stockmätningen kan gynna kvalitetstänkandet, men betonar att stockmätningen kostar mer. Kontakten mellan skogsägare och skogsägarförening är bra.

Skogsägare 3

Den tredje intervjuade skogsägaren i Värmland avverkar en del lövtimmer själv. Timret säljer han till ett närliggande lövsågverk. Massaveden säljer han till skogsägarföreningen. En del lövved används också som bränsle. Skogsägaren har inte varit i kontakt med något annat lövsågverk. Lövsågverken verkar inte kontakta skogsägarna speciellt mycket. Skogsägaren levererar i huvudsak björk av A-kvalitet, B- och C-kvalitet sorterar han som massaved. Skogsägaren säger att han inte vill leverera det sämre virket. Han menar dessutom att det sämre virket medför problem för lövsågverket. Lövsågverket har på senare tid även börjat köpa sämre kvaliteter.

Virket har tidigare stockmätts, numer mäter de virket på lasset. Skogsägaren tycker inte att prislistorna är svåra att förstå. Skogsägaren anser emellertid att prisskillnaden mellan sågtimmer och massaved är för liten. Skogsägaren nämner också att vissa skogsägare och lövsågverk är skeptiska till skogs-

ägarföreningen. Man har Vänerskogs konkurs för sexton år sedan i färskt minne. Skogsägaren anser att stockvis inmätning blir mer noggrann och att det därmed kan gynna kvalitetstänkandet men betonar att inmätningen blir mer komplicerad.

Diskussionsunderlag

Lövsågverk

Har lövsågverken problem att få fram virke? Beskriv i så fall problemen med virkesanskaffningen.

Varifrån köper ni ert virke? Inom den egna regionen, större område, import eller på annat sätt?

Vem köper ni av? Skogsägarföreningen, Skogssällskapet, skogsbolag, privata skogsägare?

Handlar ni direkt med privata skogsägare? Varför, varför inte?

Har ni möjlighet att använda priset för att locka fram virke? (Kan vara speciellt effektivt vid direktkontakter med skogsägarna.)

Vad tror ni är orsaken till problemen med särbehandlingen? Olönsamt att hantera små kvantiteter, skogsägarna har dålig kännedom om var lövsågverken finns, annat?

Hur väl känner ni till de lövskogar som finns i närheten? Bra kännedom eller dålig kännedom? (ÖSI innehåller uppgifter om skogens bonitet, ålder, trädslag, virkesförråd och åtgärdsbehov.)

Om dålig, vad har ni gjort för att försöka kartlägga detta? Har ni exempelvis frågat skogsägarna varför de inte särbehandlar o.s.v.?

Tror ni att skogsägarna känner till er och vet var ni finns? (Skogsägarna kan ju inte säga att det är olönsamt att särbehandla om de inte vet var lövsågverken finns.) Hur marknadsför ni er själva? Deltar ni vid exkursioner, utställningar, annat?

Vilka faktorer styr när ni utformar era prislistor? Tar ni exempelvis hänsyn till hur de närliggande bestånden ser ut?

Hur väl överensstämmer ert lövvirkesbehov med de bestånd som finns i närheten? Är ni specialiserade eller har ni också avsättning för "oönskade" virkesvolymmer? Vad gör ni i så fall med dem?

Kan ni tänka er att betala mer för att få fram mer virke? I så fall vilken eller vilka åtgärd/åtgärder krävs för att ni skall kunna göra det?

Vilka betydande kostnader har ni i dag för virkesanskaffningen utöver virkeskostnaden? (Exv. hanteringskostnader, mätkostnader, sökkostnader.)

Vad anser ni om antalet sortiment och dess inverkan på hanteringskostnaden? (Ej användbara sortiment medför onödiga

hanteringskostnader.) Fler sortiment, vad innebär det för er? Uppstår det problem eller inte?

Vad kan man göra för att sänka kostnaderna för onödig hantering? (Att avstå C-stock måste väl medföra att leveransvolymerna blir mindre och att det därmed blir ännu svårare att få fram virket?) Är det inte så att det krävs en viss mängd ”skräp” för att få fram virket?

Är det aktuellt med fingerskarvning eller limfogning för att även kunna vidareförädla de sämre kvaliteterna?

Anser ni att man får fram mer virke genom att ändra apteringsreglerna? (fallande längder eller standardlängder) I så fall vad medför en sådan ändring för er? Fördelar eller nackdelar? Vilka? (Ex: sågverken och massaindustrin är anpassad för vissa längder)

Hur mäter ni in virket? Stockmätning, travmätning, annat? Tror ni att metoden spelar någon roll för skogsägarens vilja att särbehandla?

Inköpsbolag och skogsägarförening

Har massaindustrin problem att få fram lövvirke?

Har sågverken problem att få fram lövvirke?

Vilka är i huvudsak era säljare av lövvirke?

Hur är er kontakt med skogsägarna?

Vilka köper i huvudsak ert lövvirke? Lövsågverk eller massaindustri?

Hur är er kontakt med lövsågverken? Kontaktar lövsågverken er när de behöver virke eller kontaktar ni dem när ni har virke?

Vilka kontrakt används mot skogsägarna när ni köper lövvirke? Avverkningssupdrag, leveransvirke, rotposter, leveransrotköp?

Hur ser kontrakten ut med lövsågverken?

Anser ni att apteringsreglerna har någon inverkan på skogsägarens vilja att särbehandla? (fallande längder eller standardlängder) I så fall vad medför en sådan ändring för er? Fördelar eller nackdelar? Vilka? (Ex: sågverken och massaindustrin är anpassad för vissa längder)

Hur mäter ni in virket? Stockmätning, travmätning, annat? Tror ni att metoden spelar någon roll för skogsägarens vilja att särbehandla?

Större skogsägare

Hur mycket löv avverkar ni per år? Trädslag? Fördelning mellan röjning (kan ge flis), klengallring (kan ge flis), grovgallring eller slutavverkning? Har ni avverkat själv eller har någon annan avverkat åt er? Vad har ni tagit ut? Ved, massaved, kubb och timmer? Medelbonitet enligt skogsbruksplanen i m³sk per hektar och år?

Till vem har ni sålt ert lövvirke? Till skogsägarföreningen, skogsbolag, Skogssällskapet, lövsågverk, annan köpare, i så fall vilken?

Varför har du sålt till dem? Motivera?

Vad tycker du om lönsamheten med att sälja lövtimmer i stället för lövmassaved? God eller dålig lönsamhet?

Om ni har avverkat själv har ni då någon gång låtit bli att särbehandla lövtimmer? Vad har orsaken varit? Har priset varit för dåligt, har ni inte uppnått minsta leveranskravet för timret? Har ni inte uppnått minsta leveranskravet för massaveden? Eller har ni inte känt till någon köpare? Annan orsak.

Anser ni att det är olönsamt att särbehandla lövtimmer? I så fall har ni vetat om köparen? Om inte, hur kan ni då säga att det är olönsamt? (Känner man inte till någon köpare eller något pris så är det svårt att avgöra om det är olönsamt att sortera timmer eller inte.)

Har ni kännedom om de lövsågverk som finns i er närhet? Är de intresserade av att köpa virke? Har de kontaktat er och/eller har ni kontaktat dem?

Hur upplever ni virkesköparnas prislistor? Enkla eller komplicerade och svåra att jämföra? Har prislistorna stor inverkan på ert val att avverka och eventuellt aptera timmer?

Anser ni att er vilja att särbehandla påverkas av apteringsreglerna? (Fallande längder eller standardlängder.) I så fall, vad medför en sådan ändring för er? Fördelar eller nackdelar? Vilka? (Ex: sågverken/industrin är anpassad för vissa längder.)

Hur mäts virket in när ni säljer? Stockmäts, travmäts eller annat sätt? Spelar det någon roll för er vilja att särbehandla vilken metod som används?

Mindre skogsägare

Hur mycket löv avverkar ni per år? Vilka trädslag? Fördelning mellan röjning (kan ge flis), klengallring (kan ge flis), grovgallring eller slutavverkning? Medelbonitet enligt skogsbruksplanen i m³sk per hektar och år?

Har ni avverkat själv eller har någon annan avverkat åt er? Vad har ni tagit ut? Ved, massaved, kubb och timmer? Vilka bestånd prioriteras vid självverksamhet?

Till vem har ni sålt ert lövvirke? Varför har du sålt till dem? Vad tycker du om lönsamheten med att sälja lövtimmer i stället för lövmassaved?

Om ni har avverkat själv, har ni då någon gång låtit bli att särbehandla lövtimmer? Ja eller nej? Om ni har låtit bli att särbehandla, vad har orsaken varit? Har priset varit för dåligt? Har ni inte uppnått minsta leveranskravet för timret? Har ni inte uppnått minsta leveranskravet för massaveden? Eller har ni inte känt till någon köpare? Finns det andra orsaker?

Anser ni att det är olönsamt att särbehandla lövtimmer? I så fall, har ni vetat om köparen? Om inte hur kan ni då säga att det är olönsamt? (Känner man inte till någon köpare eller något pris så är det svårt att avgöra om det är olönsamt att särbehandla timmer eller inte.)

Har ni kännedom om de lövsågverk som finns i er närhet? Är de intresserade av att köpa virke? Har de exempelvis kontaktat er och/eller har ni kontaktat dem? Hur upplever ni virkesköparnas prislister?

Har prislistorna inverkan på ert val att avverka och aptera timmer? Ja, nej. På vilket sätt? Motivera. Hur mäts ert lövvirke in när ni säljer det? Travmäts eller stockmäts det? Anser ni att det har någon betydelse för er vilja att särbehandla vilken inmättningsmetod som används?