



FYLKESMANNEN I HEDMARK
Landbruksavdelingen

Rapport nr 06/03

ØKT BRUK AV TREVIRKE I HEDMARK

DEL 1:

HÅNDVERKSMESSIG OG INDUSTRIELL BRUK

Rapport fra en arbeidsgruppe oppnevnt av Fylkesmannen

*For å øke bruken av foredlet tre fra Hedmark,
må vi designe produkter og tjenester av våre skogressurser
som har appell hos kunder i og utenfor Hedmark*



Foto: Steinar Kristiansen



FYLKESMANNEN I HEDMARK

Landbruksavdelingen

Parkgt. 36 - 2317 Hamar

Telefon 62 55 10 00 – Telefaks 62 55 12 01

Rapport

Tittel: Økt bruk av trevirke i Hedmark Del 1: Håndverksmessig og industriell bruk Rapport fra en arbeidsgruppe oppnevnt av Fylkesmannen i Hedmark	Rapport nr: 06/03
	Dato: Oktober 2003

Forfatter(e): Aasmund Hagen	Antall sider: 24
Prosjektansvarlig: Thorer Ruud	ISSN-nr: ISSN 1503-285X
Finansiering: Fylkesmannen i Hedmark	ISBN-nr: ISBN 82-92424-06-7

Sammendrag:

Trevirke er en fornybar ressurs. Skogarealene gir grunnlag for produksjon av trevirke som igjen gir grunnlag for industriell og håndverksmessig virksomhet og for CO₂-binding i klimasammenheng.

Rapporten omhandler bakgrunn/historikk, mål og avgrensninger, status og utviklingstrekk, utfordringer og muligheter, strategier og tiltak foruten organisering.

Det er skissert et framtidsbilde av utvikling i tradisjonell og nyere bruk av tre. Når det gjelder CO₂-utslipp og binding i skog og trevirke, er det lagt ved en egen rapport: "Konsekvenser ved økt bruk av tre i byggebransjen" – utarbeidet av NABU (Norske arkitekter for bærekraftig utvikling) etter oppdrag fra Fylkesmannen i Hedmark. Rapporten omtaler konsekvensene for klimagassutslipp i Hedmark dersom en øker bruk av tre i nye bygg og større ombygginger.

Videre omtaler rapporten livsløpet til bygningsmaterialer og konstruksjoner og lagringseffekten til tre i byggekonstruksjoner. Det er også en omtale av når – og under hvilke forutsetninger – det vil være teknisk forsvarlig og miljøriktig ut fra en helhetsvurdering å velge tre framfor andre bygningsmaterialer.

4 emneord:

Tre, næring, klima/miljø, strategi/tiltak

Referanse: Hagen, Aa. 2003: Økt bruk av trevirke i og fra Hedmark.

Rapport fra en arbeidsgruppe oppnevnt av fylkesmannen. Fylkesmannen i Hedmark, landbruksavdelingen, rapport 06/03. 24sider

FORORD

Fylkeslandbruksstyret i Hedmark vedtok 7. desember 2001 at det skulle utarbeides strategiplan for skogbruket i Hedmark. Fylkesmannen skulle leder arbeidet og har sekretariat-ansvar. I tillegg til styringsgruppe, ble det også oppnevnt 3 arbeidsgrupper: "Ressursanalyse og skogbehandling", "Fremtidige transportløsninger for skogbruket i Hedmark" og "Økt bruk av trevirke i Hedmark". Sistnevnte gruppe har hatt følgende medlemmer:

- Fylkesskogmester Thorer Ruud, Fylkesmannen i Hedmark (leder)
- Seniorrådgiver Eiliv Sandberg, Rembra AS
- Skogeier Christian P. Mathiesen, Norskog
- Daglig leder Aasmund Bunkholt, TreFokus AS
- 1.konsulent Atle Jensen Hauge, Hedmark Fylkeskommune
- Daglig leder Aasmund Hagen, Silvinova AS
- Sven Egil Holmsen, SND Hedmark
- Per Ove Væråmoen, SND Hedmark
- Siv Tørudbakken, Hedmark Fylkeskommune (leder av utvalget for næring og kultur)

Arbeidsgruppa er gitt følgende mandat:

"Gruppa skal sette fokus på tre som fornybar ressurs og påpeke utviklingsretninger og -muligheter for tre i et slikt perspektiv, og bidra til at dette forankres inn i offentlige planprosesser. Stikkord er bioenergi og signalbygg i tre.


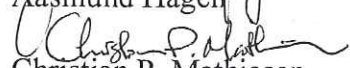
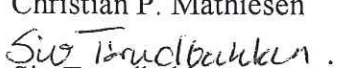
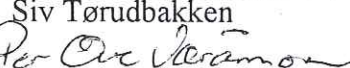
Gruppa skal gjennomføre sitt mandat med utgangspunkt i følgende kritiske faktorer: Økonomi, arbeidskraft/rekruttering/kompetanse, infrastruktur, miljø, marked".


Med dette legger arbeidsgruppa fram sine rapporter som svar på gitte mandat. Gruppa har valgt å gi ut to rapporter: **Del 1: "Håndverksmessig og industriell bruk"** og **del 2: "Bioenergi"**. De to andre arbeidsgruppene har gitt ut tilsvarende rapporter.

Gruppa har hatt en allsidig sammensetning og har hatt 9 arbeidsmøter og kontakt på annen måte. Innholdet i rapporten er basert på innspill fra medlemmene og drøftelser i gruppa. Rapporten er godkjent av arbeidsgruppas medlemmer.

Når det gjelder CO2-utslipp og klima, blir det lagt ved en egen rapport om "Konsekvenser ved økt bruk av tre i byggebransjen" utarbeidet av NABU (Norske arkitekter for bærekraftig utvikling) – ferdig 1. desember 2003 - utarbeidet etter oppdrag fra Fylkesmannen i Hedmark/Landbruksavdelingen.

Hamar september 2003


Aasmund Hagen

Christian P. Mathiesen

Siv Tørudbakken

Per Ove Væråmoen


Thorer Ruud
leder


Eiliv Sandberg

Aasmund Bunkholt

Atle Jensen Hauge

1. BAKGRUNN, MÅL OG AVGRENSING

1.1. BAGRUNN

1.1.1 Litt historikk

Skog -og trebasert næringsvirksomhet har 1000-årig tradisjon i Norge og Hedmark. Vikingenes skipsbygging vitnet om utviklet treteknologisk kunnskap og ingeniørkunst, vår laftekunst er internasjonalt kjent. Tre har ved siden av og i kombinasjon med stein og torv vært det dominerende bygge- og konstruksjonsmateriale helt opp mot 2. verdenskrig.

De siste 50-60 år (etterkrigstiden) har medført en rivende utvikling hvor forandringene har vært flere enn i hele vår tidligere tidsregning. Forandringer som påvirker menneskers livsførsel vesentlig oppstår i stadig økende hastighet. Nye konstruksjonsmaterialer som stål, betong og en rekke mineraloljebaserte produkter har vunnet innpass i markedene. **Kampen mellom materialene** er en realitet - tre er ikke lenger det eneste mulige valg.

Norges skoger har vært naturskoger langt inn i forrige århundre. Hard hogst og mangelfull skogskjøtsel skapte på slutten av 1800-tallet gryende bevissthet fra foregangsmenn som Axel Heiberg. Dette ga i 1898 støtet til dannelsen av Det norske skogselskap - skogsaken ble en realitet. Seinere skapte det samme idealistiske initiativ grunnlaget for Det norske Skogforsøksvesen (1917). Gjennom taksering og systematiske vurderinger ble det avklart at det ikke sto så bra til med de norske skoger, Skogvernloven (1932) ble vedtatt og Skogoppsynet ble bygd opp. En aktiv periode helt opp mot vår tid fulgte, med Skogoppsynet som hovedaktør. Parallelt bygde Skogeierforeningene og forskningen opp sin virksomhet og kunnskapsbase. Som resultat framstår de norske skoger ved årtusenskiftet som mer virkesrike enn noensinne - kulturskogbruket er etablert. Ressursbasen for trebasert næringsvirksomhet er bygd opp. Skogbrukets produksjonsmetoder modereres nå etter hvert for å ta tilbørlig hensyn til det biologiske mangfold, vern og flersidig bruk av skogarealene.

De skogbaserte næringer har gjennomgått kraftig rasjonalisering fra 1950-åra fram mot i dag. Antallet årsverk i primærskogbruket på landsbasis er redusert fra omlag 30.000 midt på 50- tallet til under 5.000 ved årtusenskiftet. Nærmere 90% av tømmeravvirkningen foregår med fullmekaniserte systemer. Primærskogbruket framstår som en gjennomrasjonalisert næring med begrenset sysselsettingsmulighet og kun delvis erstatning av medarbeidere som slutter.

Treforedlingsindustrien domineres av 3 større selskapsgrupper og 2 innkjøpsselskap for massevirke. Næringen er svært internasjonalt preget, dominert av store aktører og kapitalkrevende investeringer. Innkjøp av norsk virke til lik pris for skogeier over hele landet er ikke lenger prinsippet. Innkjøp av virke på det internasjonale marked er etablert i omfattende skala, og setter norske virkespriser under press.

Antallet sagbruk er redusert drastisk i etterkrigsperioden. Bransjen domineres i dag av 4-5 større eierselskaper på landsbasis samt et 20-talls mindre og mellomstore bruk.

Norske trevarefabrikker har som det neste ledd i foredlingskjeden etter sagbrukene tradisjonelt vært svakt knyttet til skog- og trebransjen forøvrig i Norge. Trevarefabrikkene har i stor grad gjort sine materialinnkjøp utenlands og/eller har i liten grad klart å realisere samarbeidsløsninger hvor norske sagbruk leverer råstoff for produksjon av møbler og innredninger.

1.1.2. Hovedutfordringer framover

Skogen som råvareressurs gir i framtidsperspektiv grunnlag for 3 aktivitetsområder/forretningsområder:

1. Skogarealene gir grunnlag for **jakt, fiske, rekreasjon og friluftsliv** – deler av dette er kommersialisert og tilrettelagt for et marked med betalingsvillighet – deler er fritt tilgjengelig regulert ved lov.
2. **Skog binder CO₂** og kan etter internasjonale klimaforhandlinger få godkjent status som karbonfikserende, og vil derved kunne inngå som leverandør i et framtidig mulig internasjonalt marked for karbonkreditter.
3. **Skogen produserer trevirke** som grunnlag for industriell og håndverksmessig næringsvirksomhet .

I denne strategien konsentreres resonnementene om de foredlingslinjer som følger av skogens rolle som virkesprodusent.

Trevirke fra skogen kan i prinsippet foredles langs tre linjer mot tre hovemarkedsområder:

- **papir, papp og kartong** - dvs. treforedling fram til de forskjellige kvaliteter av papir, papp og kartong, basert på massevirke fra norske skoger samt andre råvarer i form av importert virke, flis fra sagbrukene og returpapir/-kartong.
- **bygg, anlegg –og interiørmarkedene** – dvs. foredlet trevirke til konstruksjonsvirke for hus og huselementer, til større utomhus konstruksjoner som bruer og interiørvirke til dører, vinduer, gulv, paneler, møbler, innredninger o.a. Dette skjer gjennom flere former for **mekanisk bearbeiding** av trevirke gjennom ei foredlingslinje fra skogen mot markedene i form av hogst - sortering - transport - saging - tørking - sortering - høvling/justering - viderebearbeiding til ferdigvarer – derav navnet tremekanisk håndverk og industri.
- **energimarkedene** - dvs. energiproduksjon på basis av trevirke fra skogen og/eller fra biprodukter i foredlingskjedene for øvrig, med det formål å levere varme gjennom punktoppvarming eller fra varmesentral distribuert via vannett til kunde.

Sett fra Hedmark blir målet å sørge for størst mulig lønnsom verdiskaping i Hedmark på basis av virkesressurser fra skogen. I tillegg er det et næringspolitisk/distriktpolitisk spørsmål å ta stilling til **hvor** den skogbaserte verdiskapingen skal foregå.

Utfordringer fordelt på de tre foredlingskjedene som en skal bidra til å løse innenfor den skogbaserte sektor synes å være:

- **Papir, papp og kartong** - dvs. foredling av massevirke av gran, furu og lauv. 90-åras utvikling samt framtidsutsikter har resultert i reelle prisreduksjoner for massevirke, prinsippet om lik pris for tømmer ved bilveg er avvirket, importert virke konkurrerer med norsk virke i pris og kvalitet. Norsk treforedlingsindustri opererer i et globalt marked som krever store enheter for å tåle konkurransen. Treforedlingsindustrien gir vesentlig bidrag til verdiskapingen i norsk fastlandsindustri. Hedmarks og Bygde-Norge forøvrig sitt bidrag til denne virksomheten er leveranse av råstoff, produksjon av elektrisk kraft samt deleierskap i enkelte av virksomhetene.

Det vurderes som lite sannsynlig at denne posisjonen kan styrkes sett fra Hedmark – snarere kan den bli ytterligere svekket. Skogbrukets strategi bør være aktivt å tilpasse seg rammevilkårene gjennom å finne alternativ anvendelse (mekanisk bearbeiding, bioenergi, annet) for deler av de kvanta som går til massevirke. Deretter leveres resterende reelle massevirkekvanta til treforedlingsindustrien i henhold til oppdaterte kvalitetskrav hva angår fiberkvalitet, tørrstoff o.a.

- ”**Mekanisk bearbeiding**” av trevirke. Denne foredlingslinja er i hovedsak preget av høy skurkapasitet på sagbrukene i forhold til innenlands tømmertilgang. Dette gir som konsekvens fokus på “kamp om tømmerstokken” og for lite oppmerksomhet rettet mot produktutvikling og markedsutvikling. Lønnsomheten svinger til dels mye i takt med konjunkturer og trelastbehov i markedene, men er over tid for lav til å finansiere nødvendig fornyelse og utvikling. Lønnsomhet er så langt forsøkt opprettholdt særlig gjennom kostnadskutt i form av mekanisering og kapasitetsøkninger, bemanningsreduksjoner, oppkjøp og omstrukturering. Lønnsomhetspotensialet ved foredling av normaltømmer i større sagbruk synes å ligge i bedre råstofftilpasning i regi av skogeier/tømmerleverandør, riktigere skur for å sikre optimal råstoffutnyttelse og bedre markedstilpasning, konsekvent videreutvikling av “just-in-time”-prinsippet på alle ledd i kjeden skog-sag og generell kompetanseoppbygging.

På sagleddet i foredlingskjeden er det gryende og så langt begrenset utprøvd potensiale på skur, tørking og viderebearbeiding som kjennetegnes ved: spesialtømmer fra bartre (spesielt i form av unik virkesteknisk kvalitet og /eller dimensjon) og lauvtre (bjørk, or, osp, eik). Utfordringen ligger i forretningsutvikling på “hele fjøla” i form av vurdering av råstofforsyning, egnet skur- og tørketeknologi, utstyr for viderebearbeiding (emneproduksjon o.a.), markedsutvikling, logistikk, konkurransesituasjon m.m.

I det neste ledd i foredlingskjeden etter saging og justering sprer anvendelsen av trevirke seg på en rekke foredlingslinjer - i sum benevnt trevaresektoren. Spesifisert er dette produksjon av hus og huselementer (reisverk, stav, laft og etter hvert også massivtrekonstruksjoner), større trekonstruksjoner (bl.a. limtre til haller, bruer og større bygg), dører, vinduer, trapper, gulv, paneler, listverk, innredninger, møbler (tremanufaktur), m.m. Utfordringen på dette leddet ligger generelt i å kople råvareleverandører i Hedmark (skog-sag) tettere opptil trevaresektoren med utviklede, egnede og forpliktende leveranser, samt å gjøre markedene for treproduktene større gjennom å utvikle bedre produkter og løsninger som konkurrerer med alternative materialer som stål, plast og betong. Bedre produkter og løsninger viser erfaringsmessig å komme mest effektivt som følge av utviklingsprosesser som kople sammen skog - sag - trebearbeiding - kunde og designere og arkitekter. Utvikling av trevaresektoren på basis av norske råvarer og bevisst bruk av design i produktutviklingen vurderes å inneha et langsiktig verdiskapingspotensiale med tilfredsstillende lønnsomhet. Mulighetene påkaller koordinert og vedvarende satsning fra de offentlige virkemiddelsystemer i langsiktige forpliktende satsninger med bedriftene.

- **Energimarkedene** - dvs. energiproduksjon med trevirke som råstoff. Bioenergi-sektoren - hvori trebasert energiproduksjon er det dominerende element - utgjør omlag 5% av det norske energisystemet. Sektoren er dominert av vedfyring i privat hjem samt flis- og barkfyring på sagbruk og i annen trebearbeidende industri. For denne sektoren finnes tilgjengelig teknologi og kompetanse for hele kjeden energiråstoff - forbrenning - varmeproduksjon - kunde/forbruker. Sektorens videre utvikling er begrenset av antallet lønnsomme prosjekter det er mulig å realisere. Dette skjer ved at en på råstoffside må konkurrere mot virkespriser til alternativ utnyttelse (treforedling) og på markedsside mot energipriser basert på oljeforbrenning og/eller vannkraftbasert elektrisk strøm.

Utfordringen fra bransjesynspunkt og fra skog- og tresida som en vesentlig energiråvareleverandør, blir å påvirke avgiftspolitikken på konkurrerende energibærere, bygge allianser med aktører som posisjonerer seg for å produsere energi fra fornybare energikilder, samt aktivt bidra til å lete opp de nisjer som finnes for å realisere lønnsomme prosjekter. Denne foredlingslinja er det for øvrig utarbeidet en egen strategi for.

1.2. Et veivalg

Ved å utforme en strategi tas det veivalg for å nå ønskelige, grunnleggende mål. Dette er krevende i den forstand at gjennomføring av opptrukne strategier betinger **prioriteringer**, å velge bort aktiviteter som ikke fører til målet, vedvarende **fokusering** på målet og **tålmodighet**.

Utviklingen tilsier at offentlig virkemiddelbruk har mest å bidra med til nyskaping innenfor den skogbaserte foredlingskjeden skog - sag - trebearbeiding - marked (tremekanisk sektor) samt bidrag til å realisere trebasert bioenergiproduksjon. Koordinert offentlig virkemiddelbruk innenfor disse to foredlingslinjer i Hedmark i samarbeid med det øvrige skog- og tre – Norge vurderes som det strategisk best mulige veivalg for å bidra til jobbskaping innenfor skog- og tresektoren. Dette må skje samtidig som det holdes fokus på koordinert virkemiddelbruk i foredlingskjedene, ut fra et felles mål om å skape trebaserte produkter og løsninger for kunder i sluttmarkedene.

Økt oppmerksomhet fra alle i foredlingskjeden skog - sag - trebearbeiding - marked må vies:

- økt markedsforståelse
- treets posisjon vis-a-vis konkurrerende materialer
- Hedmarks skog- og trebransjes posisjon vis-a-vis denne bransjen i Norge forøvrig og i andre land
- produktutvikling på alle ledd i kjedene for bedre å kunne betjene både hverandre internt i kjeden og sluttmarkedskunder
- markedsføring og salg

Et ledd i denne strategien er å spisse og bevisstgjøre både bedriftenes egen og de offentlige virkemiddelforvalteres kompetanse og innfallsvinkel på næringsutvikling med skog og tre som råstoff.

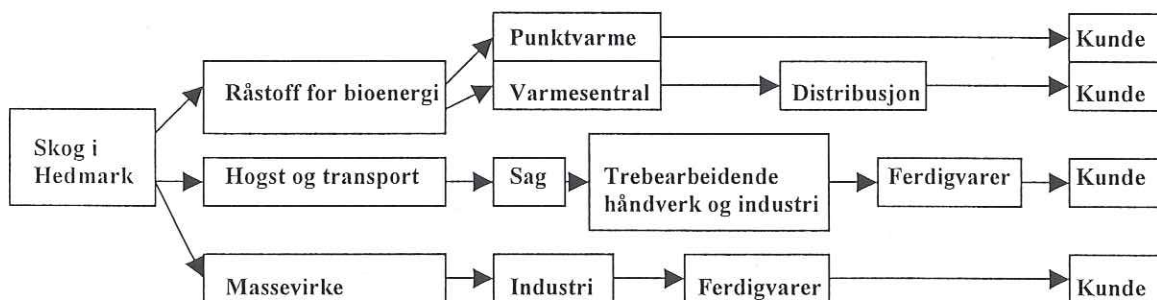
1.3. Målgrupper

Alle tiltak som er ledd i strategien må utformes ut fra at skogeiere utgjør primærleddet i foredlingskjeder som har skogens ressurser som råstoff. Koordinerte tiltak på de forskjellige ledd i kjedene er derfor nødvendig for å skape konkurransekraft og økt verdiskaping. Dette gjør at **Fylkesmannens Landbruksavdeling, SND, Fylkeskommune Norges Forskningsråd og andre virkemiddelsystemer alene eller i samarbeid bør bidra på flere ledd i de vare- og tjenesteproduserende kjeder så lenge dette bidrar til å styrke den samlede foredlingskjeden på kort eller lang sikt. Poenget er å finne ut hvor i kjeden et tiltak gir størst effekt for den samlede verdiskaping og så iverksette tiltaket.**

Erfaring fra utviklingsarbeid viser at utvikling av produkter og tjenester som har trevirke som råstoff, **krever samarbeid og koordinert innsats fra flere ledd i foredlingskjedene for å øke verdiskapingen og derved gi grunnlag for lønnsomme arbeidsplasser.**

I henhold til foreslått strategiske veivalg vil målgruppene for den skogbaserte næringsutviklingen i Hedmark være:

- skogbrukere/skogeiere/skogeiersammenslutninger
- skogeiere/skogeiersammenslutninger i samarbeid med videreforedlingsledd som:
 - skogsentreprenører - sagbruk - trebearbeidende industri/håndverk - designere/arkitekter - sluttmarked ("saglinja")
 - skogsentreprenører - biobrenselleverandører - energiprodusenter/energiselskap - sluttmarked (energilinja")
- utdanningsinstitusjoner regionalt og nasjonalt som skal bidra til rekruttering av kvalifisert personell til skog- og tresektoren.



Figuren viser skjematisk framstilling av verdikjedene med skog som utgangspunkt og råvarebase, hvorav foredlingskjeden som går gjennom trebearbeidende håndverk og industri er den utvalgte for denne strategien.

1.4. Strategiutvikling - aksept – forståelse - gjennomføring

De offentlige virkemiddelsystemer kan bidra til å fremme en ønsket utvikling innenfor skogbasert næringsvirksomhet, og skal gjennom sine tiltak bidra til å skape vekstkraftige, lønnsomme virksomheter som har skogen som råstoff. **Næringas operative aktører i skogen og i bedriftene må skape resultatene med virkemiddelapparatet som bidragsyter av kapital og kompetanse.**

Strategi for arbeidet på området bør utformes på bakgrunn av følgende kriterier:

Offentlig virkemiddelbruk:

1. skal bidra til å realisere politiske mål som utformes for næringsutvikling generelt og for skogsektoren spesielt - jfr. Stortingsmelding nr. 17 1998-99.
2. i de enkelte prosjekter/tiltak for utvikling av skogbasert næringsvirksomhet skal hensynta uttrykte ønsker og behov hos de utøvende virksomhetene
3. og strategier og tiltak som er grunnlag for denne skal være forutsigbar og utholdende - dvs. ha varighet i 5 år eller mer.

Offentlige virkemiddelsystemer bør i koordinert samvirke utvikle rollen som de skogbaserte næringsers forpliktete utviklingspartner. For at strategien skal bli et vellykket bidrag - dvs. **en oppnår aksept, forståelse og derav reell vilje til å nå mål hos de sentrale aktører i næringen** (jfr. målgruppene) er følgende formel gjeldende:

RESULTAT = KVALITET x AKSEPT x GJENNOMFØRINGSEVNE.

Dvs. strategiutformingen blir en balansegang mellom det nødvendige, det mulige og det ønskelige (MÅ, BØR og KAN). Høy kvalitetsfaktor og lav akseptfaktor (blant næringsutøvere) gir like dårlig resultat som det motsatte. I tillegg må det finnes reell vilje og evne til å nå de fastlagte strategiske mål gjennom de strategier som er lagt for å nå målene.

Dette medfører at det må tas beslutninger, organiseres ressurser og utøves ledelse i tråd med strategiens intensjoner.

For å få grobunn for strategien trengs det å skape en helhetsforståelse - dvs. alle aktører i næringen - her forstått som hele foredlingskjeden en er en del av - må ha en viss grad av felles fokus basert på en omforent situasjonsforståelse. Derfor må skognæringens foredlingskjeder stadig forklares for å bevisstgjøre og

- skape forståelse for hver enkelts plass og rolle
- skape forståelse for gjensidig avhengighet for å bidra til økt verdiskaping
- skape forståelse for hvem aktørene i skognæringens foredlingskjede egentlig konkurrerer mot og hvem som er alliansepartnere
- skape tilhørighet som grunnlag for engasjement

I dette opplysnings- og bevisstgjøringsarbeidet har bransjekompetente medarbeidere i de offentlige virkemiddelsystemer sin rolle som veileder, nettverksbygger, kompetanseformidler og finansieringskilde.

1.5 AVGRENSING AV MANDATET

Arbeidsgruppa som har utarbeidet denne strategien har fått som mandat:

”Gruppa skal sette fokus på tre som fornybar ressurs og påpeke utviklingsretninger og – muligheter for tre i et slikt perspektiv, og bidra til at dette forankres inn i offentlige planprosesser. Stikkord er bioenergi og signalbygg i tre.

Gruppa skal gjennomføre sitt mandat med utgangspunkt i følgende kritiske faktorer:

- **Økonomi**
- **Arbeidskraft/rekruttering/kompetanse**
- **Infrastruktur**
- **Miljø**
- **Marked**

Sentrale utfordringer er:

- **Lønnsomhetsutviklingen i næringen.**

Virkespriser og rotnetto har vist en fallende tendens over flere 10-år. Samtidig har det offentliges stimulering av de langsiktige investeringer i form av tilskudd/skogavgift med skattefordel også blitt redusert de siste årene.

- **Kompetanse/rekruttering**

Færre vil ha sin hovedinntekt og sitt arbeid fra skogbruket, noe som kan føre til en forvitring av lokale fagnettverk. Framtidens skogeiere vil ofte ha høy kompetanse på andre områder enn skog, noe som vil gi nye utfordringer for veiledningsapparatet. Det vil bli få manuelle skogsarbeidere til å utføre skogkulturarbeidene.

- **Miljø/klima**

Storsamfunnet og markedet stiller miljøkrav som gir skogbruket nye utfordringer. Dette påvirker kostnadene ved skogproduksjonen og til slutt hvilke arealer som blir drevet. Mulige fremtidige klimaendringer vil kunne få stor innvirkning på skogbehandlingen. Skogbruket har samtidig et unyttet potensiale gjennom produksjon av miljøvennlige bygningsmaterialer og energi.”

Arbeidsgruppa har etter beste vurderinger forsøkt å ta hensyn til mandatet og utforme mål, strategier og tiltak i henhold til mandatets intensjoner.

2 STATUS OG UTVIKLINGSTREKK

2.1. Generelt

Skogbaserte næringer, definert ved skogbruk, treforedlingsindustri og trelast/trevare-industri, stod i Norge i 2001 for en samlet verdiskaping 14.7 milliarder kroner og 30 000 årsverk. Skognæringens andel av verdiskaping har vært jevnt fallende i de siste 40 år. En viktig årsak er veksten i andre næringer – hovedsaklig i privat og offentlig tjenesteyting. Skognæringens faktiske sysselsetting og realverdien av verdiskapingen har vært fallende. En rekke forhold har endret seg i de senere år: eksempelvis nevnes konsentrasjon av byggevarehandelen, eierskifte og omstrukturering i treindustrien, ESA-vedtak, bortfall av leveringsplikt, mer transportgraderte tømmerpriser og fallende tømmerpriser.

Hedmark utgjør et nasjonalt tyngdepunkt innen skogbruk og tremekanisk industri, og disse næringene spiller fortsatt en viktig rolle i fylkets verdi- og jobbskaping.

- Hedmark stod i 2000 for 28 % av landets tømmeravvirkning.
- Hedmark har 18 % av landets arbeidsplasser innen tremekanisk industri.
- Samlet har Hedmark over 3 200 arbeidsplasser innen tremekanisk industri og håndverk – tilsvarende ¼ av fylkets industriarbeidsplasser.

I Hedmark avvirkes årlig ca. 2,2 millioner m³ tømmer som utgjør ca. 90 % av hva som vurderes som optimalt hogstkvantum i fylket. Markedet for tradisjonelle leveranser av tømmer har endret seg sterkt i de siste 10-15 årene. En del av disse sortimentene er blitt vanskelige å få solgt samtidig som gjennomsnittsprisen for tømmer har gått ned. Eksempelvis kan nevnes av prisen på massevirke av furu i nordre deler av fylket nå ligger på omkring 140 kroner pr. m³. Det er ikke lenger noen selvfølgelighet at alt tømmer kan selges – og til lønnsomme priser.

2.2. Noen størrelsesordener

Trebearbeidende industri og håndverk har stor sysselsettingsmessig og næringsmessig betydning i Hedmark. En undersøkelse foretatt av Fylkesmannen i Hedmark/Landbruksavdelingen, i samarbeid med kommunene, viser at den trebearbeidende sektoren sysselsetter vel 3 200 personer. Vanlig husbygging (ikke ferdighus) og skogsdrift er ikke med i denne oversikten.

Registreringen viser at Hedmark har omkring 240 bedrifter – både store, middels og små bedrifter – med en samlet omsetning på 3,6 milliarder kroner. Ringsaker fremstår i denne sammenheng som den store kommunen, med nær 1/3 av sysselsettingen og med 30 % av omsetningen. Våler har 16 % av denne omsetningen. Det er 12 større sagbruk med over 35 000 m³ tømmer i årlig skurkvantum. Ellers finnes 5 mindre sagbruk og 50-60 aktive gards- og bygdesager. Laftenæringen står sterkt i fylket med 60 bedrifter og 140 ansatte. Lafteaktivitetene er særlig stor i Østerdalen – og særlig i Nord-Østerdal. Det finnes omkring 100 mellomstore og små bedrifter som produserer møbler, innredninger, trapper, listverk, bruksartikler og lignende. Spesielle produkter som treski og trekanoer produseres også i Hedmark. En rekke bedrifter produserer ved. Hedmark har 3 anlegg som produserer brensel i form av pellets og briketter. I sum gir dette et relativt rikt mangfold.

3 UTFORDRINGER OG MULIGHETER

I Arbeidsgrupperapporten som lå til grunn for det nasjonale Verdiskapingsprogrammet for bruk og foredling av tre (Landbruksdepartementet, 2000) ble det gjort en analyse av muligheter og utfordringer mht. økt verdiskaping i tresektoren. På utfordringssiden pekes det bl.a. på:

- Næringen har vært alt for produksjonsorientert med lite fokus på markedets behov.
- Delvis fravær av innsats bl.a. mht. produktutvikling, nyskaping og markedsarbeid.
- Kommunikasjonen og samhandlingen mellom ulike ledd i verdikjeden er svak.
- Trekompetansen er synkende i alle omsetningsledd
- Næringen har lav status i arbeidsmarkedet og sviktende og ensidig rekruttering.
- Lite bruk av ekstern kompetanse innen design, arkitektur, trender og markedsføring.

Når det gjelder mulighetene for økt skogbasert verdi- og jobbskaping skilles foredlingssiden i 2 segmenter:

- Innen *tradisjonell standardproduksjon* ligger mulighetene for vekst i bedre markedstilpassning, herunder mer løsningsorientering, økt foredlingsgrad og gjennom (massiv) markedsføring å utvikle "merkenavn" slik at man kan komme seg fra rendyrket priskonkurransen over til mer kvalitetsbasert (monopolistisk) konkurranse. Videre er det en utfordring å bringe trevirke inn på nye markeder og bruksområder. Dette vil i mange tilfeller forde betydelig innsats av FoU, kapital, produktutvikling og markedsføring.
- Innen *småskala spesial-/nisjeproduksjon* (småsagbruk, lafting, mindre snekkerverksteder og andre typer håndverksbedrifter, ofte bygget på tradisjoner og erfaringsbasert råstoff- og materialkunnskap) har det vært en positiv utvikling som bør kunne ha et betydelig videreutviklingspotensial gjennom relativt begrenset tilførsel av FoU, kapital og formalkompetanse. Markedsadgangen kan også lettes betraktelig gjennom nettløsninger.

I sum er hovedutfordringen for skog- og trenæringen i Norge, så vel som i Hedmark, opplagt å gjenvinne lønnsomhet for å sikre videre eksistens. For å snu utviklingen er det enkle svaret at tiltak må settes inn mot de grunnleggende svakhetene i næringen, slik at oppgraderingsmekanismene blir stimulert. Fra analyser og annet eksisterende materiale om næringen i Hedmark ser det ut til at hovedutfordringene til en stor grad er sammenfallende med skog- og trenæringens utfordringer nasjonalt. Overordnede anbefalinger som ble gitt til næringens aktører i prosjektet "En verdiskapende skog- og trenæring" (2001) var som følger:

- Heve kompetansenivået, særlig innen markedsføring, strategi og organisering.
- Styrke koblinger og samarbeid mellom bedrifter og mellom bedrifter og forskning/utdanning.
- Åpne mer opp for impulser, samarbeid og kompetansetilgang fra de finske og svenske skog- og trenæringene og fra sterke norske næringer.
- Stimulere til innovasjon og entreprenørskap.
- Styrke de internasjonale ambisjonene.

Hedmark med konsentrasjoner innad i Hedmark har tilsynelatende en tremekanisk næringsklynge. Velfungerende næringsklynger kjennetegnes imidlertid ved en dynamikk som tilsier at bedriftene innenfor klyngen har en bedre utvikling enn de utenfor.

Trebasert næringsvirksomhet i Hedmark har ikke hatt noen markant bedre utvikling enn tilsvarende virksomhet i landet for øvrig gjennom 1990-tallet, i hvert fall målt ved sysselsetting. Denne utviklingen indikerer at den tremekaniske industrien i fylket ikke har oppvist spesielle klyngeegenskaper eller har maktet å etablere ny virksomhet til erstatning for de som naturlig blir borte gjennom stadig effektivisering innen de tradisjonelle produksjonslinjene.

En hovedutfordring bør derfor være å utvikle næringsklyngen og klyngeegenskapene med spesiell vekt på å skape bedre miljø og utvikle nye former og arenaer for nyskaping og knoppskyting.

Fra drøftinger med de toneangivende bedrifter og miljøer innenfor skog- og tresektoren i Hedmark gjort i forbindelse med utarbeidelse av SND's Innovasjonspilot for trebransjen i Glåmdalen bekreftes de generelle utfordringene for næringen beskrevet over. Mer spesifikt kommer følgende utfordringer til uttrykk:

- Hvordan posisjonere seg som leverandør med trebaserte løsninger og produkter overfor bransjer som er i vekst?
- Hvordan øke profileringen av næringen og gjøre denne tydelig slik at alle de langsiktige og gode miljøargumentene som næringen har blir synlige og kan gi kommersiell uttelling, styrke rekruttering og næringens omdømme?
- Hvordan redusere svinn på alle ledd i den trebaserte verdikjeden?
- Hvordan ferdigstille produktene på alle ledd i verdikjeden til eksakte leveranser i tråd med kundens krav?
- Hvordan skaffe kapital til videre utvikling?

I sum gir de beskrevne utfordringene over som er kommunisert med næringsaktørene grunnlag for å formulere forslag til fokusområder.

Skog- og trebransjens (eksklusive treforedlingsindustrien) grunnleggende utfordring er å øke en alt for lav inntjening for å sikre forsvarlig kapitalavkastning og tilstrekkelige midler til utvikling av eksisterende og ny forretningsvirksomhet. En langvarig og nødvendig periode med strukturrasjonalisering, nedbemanning, kostnadskutt og fusjonering har i neste omgang ført til kompetanseflukt og rekrutteringsproblemer. Næringens interne situasjon kombinert med et arbeidsmarked som i lang tid har vært stramt, gjør hele skog - sag - trevaresektoren utsatt med hensyn til å rekruttere kompetent arbeidskraft for framtida med mindre bevisste og langsiktige tiltak iverksettes.

Situasjonen innebærer imidlertid potensial for økt verdiskaping gjennom målrettet og samhandlende utvikling mellom bedriftene i de skogbaserte foredlingskjedene i regionen med fokus på rekruttering, kompetanseutvikling og nyskaping av produkter/løsninger og tjenester. **Skog- og tresektoren har med andre ord nådd et punkt i utviklingen hvor det er begrenset hvor mye mer lønnsomhet som kan skapes gjennom kostnadskutt. Ny lønnsomhet må i hovedsak komme gjennom nyskaping som gir økte inntekter.** De senere års rasjonaliseringer har ikke gitt klima for nyskaping. Det synes imidlertid som om forståelsen for nødvendigheten av dette øker på alle ledd i bransjen, de overordnede perspektiver for trebaserte produkter og løsninger er gode og både bransjeinterne og generelle virkemidler stimulerer nyskaping. Dette borger for at det er et stort innovasjonspotensial i næringen.

Nyskapingspotensialet for næringen synes generelt å ligge i at:

- Tre er et rent og naturlig råstoff som i Norden, Norge og Hedmark er dyrket fram i forsvarlig forvaltede og bærekraftig drevne skoger.
- Tre er et bygge- og konstruksjonsmateriale som kan foredles fram til ferdige løsninger med meget lavt energibruk i forhold til konkurrerende materialer.
- Tre er et CO₂-nøytralt byggemateriale som ved bygging bidrar til å binde CO₂
- Tre kan anvendes og resirkuleres uten at det oppstår biprodukter med giftvirkning eller som krever deponi.
- På grunn av treets miljørene status møter treprodukter økende good-will blant arkitekter, designere og konstruktører.

Nyskapingspotensialet ligger således i å utvikle, produsere og markedsføre ferdige løsninger for markedene med tre som råstoff, **altså særlig å kombinere treteknologisk kompetanse med arkitektur-/designkompetanse og kompetanse om markedsføring og salg.**

For skog- og trenæringen i Hedmark ligger ut fra dette nyskapingspotensialet i å identifisere markeder og markedsområder som er i vekst, og hvor trebaserte produkter og løsninger har konkurransefortrinn, og så søke å iverksette konkrete produktutviklingsprosesser mot disse områdene. Dette kan være områder som:

- emballasje til næringsmidler, sjømat, gaver, m.m.
- byggetekniske løsninger som massivtre, laft, brannsikert tre, fleretasjeløsninger m.m
- møbler og interiører i tradisjonsmaterialene gran, furu og bjørk med nytt og oppsiktsvekkende design, men som likevel vekker sympati hos store kjøpergrupper.
- bioenergi, ved å presse på videre for å fase inn energiløsninger som favoriserer fornybare energikilder.
- søke å rekruttere medarbeidere med høy kompetanse og dele kompetanse bedriftene i mellom for å skape vinn-vinn-situasjoner og utnytte klyngefordeler.
- skape aksept for en bedriftskultur hvor det å ta risiko gjennom nyskapinger betraktes som nødvendig for fremtidig lønnsomhet.
- kombinere de virkemiddelordninger som finnes til konsentrerte og kraftfulle satsninger som er forankret hos bedriftslederne.
- samarbeide om å profilere og kommunisere næringens produkter og løsninger ut til allmennhet og kunder.
- kjempe aktivt for å bearbeide produktene til ferdige løsninger for kunder slik at en unngår i stadig større grad å levere halvfabrikata og bulkpregete produkter.

4 STRATEGIER OG TILTAK

4.1. FRAMTIDSBILDE OG STRATEGISKE MÅL

4.1.1. Innledning

Vellykket næringsutvikling har som nevnt flere ganger langsiktig karakter, særlig i de skogbaserte foredlingskjedene. Det er derfor nødvendig å ha et framtidsbilde som grunnlag for mer detaljerte mål og strategier. Framtidsbildet som foreslås er forankret i:

- de politiske signaler som kommer til uttrykk fra norske myndigheter
- de forretningsmessige analyser som er gjort for skog- og trenæringen
- de kulturelle og historiske verdier som skog- og trenæringen representerer
- hva som framstår som verdifullt ut fra et internasjonalt framtidsperspektiv med stikkord som: bærekraftig ressursanvendelse, resirkulerbare produkter, klimabalanse (CO₂-binding) m.m.

Framtidsbildet er forankret i realitetens verden gjennom de analyser som er gjort, men inneholder også et vesentlig element av det som oppfattes som en ønskelig utvikling, og som en har berettiget tro på er en riktig utvikling for å skape en robust næring som har flere bein å stå på. Realisering av framtidsbildet betinger samforståelse, full -og samlet innsats fra alle tonenagivende aktører i den tremekaniske verdikjeden og virkemiddelapparatet som er satt til å bistå i utviklingen.

4.1.2. Et verdifullt framtidsbilde

Gjennom utholdende arbeid med de strategier og tiltak som trekkes opp for å utvikle skog - og trebaserte næringer, ønsker en å jobbe mot en framtid som beskrives slik:

“Skogeieren/skogbrukeren har høy verdiskaping på egen eiendom gjennom kontinuerlig utvikling, produksjon og markedsføring av kundespesifiserte produkter hvor skogråstoffet har høy utnyttelsesgrad før det forlater eiendommen og lokalsamfunnet. Offentlige bidrag til næringsutvikling og verdiskaping på skogeiendommen skjer gjennom stimulering til egen foredling og videreforedling gjennom samarbeid i foredlingskjedene.

Den lokale trekultur og lokal utviklet matkultur, folkekultur, byggeskikk, kulturlandskap og Bygde-Norges omgivelser for øvrig, bidrar til å profilere næringen og dens aktører som forvaltere av en bærekraftig livsstil som appellerer til kunder og omgivelser. Trevirkets iboende egenskaper og kunnskaper om dett, koplet sammen med kundens spesifikasjoner og godt produktdesign, bidrar til vedvarende høy lokal utnyttelse av råstoffet.

Forståelsen og verdien av å være en kjerneleverandør av trevirke til en ny “trealder” oppleves ved at skogeieren er deltaker i forpliktende samarbeid i foredlingskjeden, og forholder seg til sluttmarkedenes krav og muligheter.

Trevirke til treforedling - massevirke - er dyrket og sortert for å gi et bedre fiberprodukt for industrien, samtidig som relativt store volumer virke som tidligere tradisjonelt gikk til treforedlingsindustrien er utviklet og overført til skurbare produkter. Massevirkeandelen fra Hedmarksskogene er 20-25 volum-% av årlig avvirket kvantum.

Sagtømmer deles i normaltømmer (for konstruksjons- og interiørformål foredlet i større sagbruk) og spesialtømmer (for eksempel tømmer til lafting, stolper, finer o.a. samt til saging og videreforedling i nisjer hvor norsk virkeskvalitet og ivaretagelse av denne har

spesielle fortrinn). For begge kategorier innehar skogeiere og skogeiersammenslutninger inngående kunnskap om virkets iboende egenskaper.

Bioenergiproduksjon med råstoff fra skogen, biprodukter av lokal foredling og sirkulerbart, tørt, organisk avfall er en utviklet næringsgren som sterkt bidrar til lokal og nasjonal energiforsyning. Slik energiproduksjon bidrar også til å profilere de skog- og trebaserte næringer ut mot markedene for ferdigprodukter: Skog- og trenæringene framstår som en av få næringer som utvikler egenforsyning av **fornybar energi basert på bærekraftig ressursbruk**.

En riktig fordeling av avvirkningskvantumene til tradisjonell treforedling, skur- og energiformål og økt foredlings- og markedskompetanse hos skogeierleddet bidrar til å gjøre skogeierrollen interessant, bidrar til stadig forbedring av skog- og tresektorens markedsposisjon, og sikrer utnyttelse av virkesressursene i Hedmarksskogene tilsvarende 90% av balansekvantum over tid.

Saging av tømmer foregår både i noen industrielle, internasjonalt konkurransedyktige fabrikker og i en serie av mindre bygdesager. I begge tilfeller baseres skur-, tørke- og eventuell videreforedlingsprosess på inngående råstoffkompetanse og høy markedskompetanse med tette kundekontakter. Investeringer i kompetanseoppbygging har prioritet på høyde med kapitalintensive teknologiinvesteringer. Samlet kapasitet i foredlingsleddet er tilpasset det kvantum Hedmarksskogene, Innlandet og Indre Skandinavia kan bære på lang sikt.

Videreforedling av trevirke etter saging, tørking og sortering er det sentrale vekstområdet for en samlet skog- og trebransje. Dette dreier seg om limtre for større konstruksjoner, bygløsninger og byggkomponenter i massivtre, laft og reisverk, produksjon av guly, dører, vinduer, lister og profiler, møbler, innredninger o.a. Virksomhetsområdet er utviklet i et samarbeid mellom leverandører (skog-sag), kunder, arkitekter og designere. Tre er et naturlig valg i alt byggeri, fordi bransjen har et riktig materiale, fullstendige løsninger og leveringsevne. Bygging med tre er et naturlig valg og den tremekaniske næringen framstår som nyskapende. Næringen har appell til unge og utdannede medarbeidere i kraft av sin miljøvennlighet, sin framtidstro og sitt profilerte lederskap. Næringen kjennetegnes av utstrakt bruk av ny teknologi i produksjon, markedsføring og salg og godt design på produktene.

Skog og trebransjen har gjennom en betydelig grad av eiermessig, faglig og sosial integrasjon felles forståelse av sin markedsposisjon. Bransjen fokuserer i stor grad gjennom sin næringsorganisasjon på:

- hvordan de skogbaserte verdikjedene kan styrke sin posisjon i konkurransen mot andre bygge- og konstruksjonsmaterialer
- hvordan skog – og tresektoren kan bidra til en samfunnsmessig viktig oppgave som energiforsyning med positivt CO₂-regnskap som konsekvens
- hvordan en aktiv, kompetent og bærekraftig utnyttelse av skogarealene bidrar til å sikre skogen som arena for friluftsliv, rekreasjon, jakt og fiske.”

4.1.3 Strategiske mål

4.1.3.1 Forutsetninger og rammer

De strategisk overordnede målene baserer seg på:

- nå-situasjonsanalyse av de skogbaserte næringer
- et framtidssbilde som på basis av bransjeerfaring, uttalte ønsker og mål fra toneangivende bransjeaktører, politikere m.fl. vurderes som ønsket gjennom forventninger i -og til bransjen.
- hva en **må, bør og kan** ha som strategiske mål på de sentrale ledd i de skogbaserte foredlingskjeder.
- Målene skal nås innenfor en 5-10-års periode.

Det forutsettes videre at:

- næringsutviklingen for de skog- og trebaserte næringer skal ha økt, lønnsom verdiskaping i Hedmark som konsekvens, og at nye arbeidsplasser kommer som et resultat av dette.
- at næringsutvikling i skog –og tresektoren har et distriktspolitisk perspektiv – jfr. mål for offentlig virkemiddelbruk – og at strategiske

Massevirkeindustrien er en nødvendig avtaker og kunde for virke fra Hedmarksskogene, men det vurderes som riktig ressursanvendelse både i Hedmark og i globalt perspektiv å begrense anvendelsen av sentvoksende norsk fiber til dette formålet. Realitetene synes å være at treforedlingsindustrien med norsk basis er en suksesshistorie som:

- i mindre og mindre grad kan og vil være avhengig av norsk virke
- vil basere seg på økende tilganger av trefiber på det internasjonale marked til relativt lave priser
- sett fra skogeieres synspunkt i økende grad vil bidra kun med marginale inntekter
- vil vokse gjennom kompetanseoppbygging, internasjonale allianser og oppkjøp (størrelse er helt avgjørende) hvor produksjonsstedene legges geografisk optimalt i logistikkjeden mellom hurtigvoksende råvarebaser og de store kundekonsentrasjoner.
- i stadig større grad er dominert av relativt få eierselskaper globalt og således har en helt annen struktur for sin virksomhet enn øvrig skogbasert industri og håndverk.
- er finansielt sterke og vil være i stand til sjøl å finansiere forskning og utvikling i en helt annen skala enn øvrig skogbasert virksomhet.

I sum medfører dette at strategien for de skog- og trebaserte næringer i Hedmark ikke utvikles for treforedlingslinja utover det å begrense massevirkeproduksjonen i skogen.

4.1.3.2 Overordnet strategisk mål

Verdiskapingen i tremekanisk sektor i Hedmark skal økes med 10% i strategiperioden. Økning i verdiskapingen skal særlig skje gjennom kompetanseoppbygging og økt foredling på tilgjengelig tømmer volum, for å skape nye arbeidsplasser i bransjen og sikre utnyttelse av skogressursene i Hedmark tilsvarende 90% av beregnet balansekvantum.

4.1.3.3 Opprettholde realverdien på skogråstoffet

*Realverdien på skogråstoffet målt som **rotnetto** på samlet tømmeravvirkning skal holdes konstant i strategiperioden med 2002 som utgangspunkt.*

4.1.3.4 Redusere massevirkeandelen

Massevirkeandelen fra tømmeravvirkninger i Hedmark skal reduseres til å tilsvare i størrelsesorden 25 % av kvantumet ved å overføre reduksjonskvantumet til skurbare kvaliteter og til råstoff for energiproduksjon.

4.1.3.5 Utvikle spesialtømmer og foredling av dette

Spesialtømmer forstått som utsorterte skurbare kvaliteter, stolper, finértømmer, laftetømmer o.a. med høyere produktprinsnivå enn normaltømmer til industriell skur, skal utvikles til å utgjøre 25% av avvirkningskvantum eksklusive massevirke.

4.1.3.6 Øke verdiskapingen i sagbruksindustrien

Verdiskapingen målt på bruttoproduktet i sagbruksindustrien skal økes med 10%.

Økningen kan primært skje gjennom innkjøp av tømmerråstoff med riktige spesifikasjoner, lagerstyring, riktig skur og sortering, minimering av biprodukter og avfall samt markedsutvikling for å omsette trelastproduktene i nisjer hvor treråstoffets iboende kvaliteter verdsettes.

4.1.3.7 Økning i bioenergi

Se eget strateginotat.

4.1.3.8 Økt verdiskaping i trebearbeidende håndverk og industri

Verdiskapingen i trebearbeidende håndverk og industri - dvs. foredlingsleddene etter skur/justering - skal økes med 15% i forhold til de målepunkter som er mulig å identifisere i 2003.

Næringsutviklingen på dette ledd skal spesielt stimuleres gjennom tiltak for økt bearbeiding av trevirke fra Hedmark, produkt- og løsningsutvikling på basis av profesjonelt produktdesign og arkitektur samt markedsutvikling for treprodukter.

4.1.3.9 Kommentar

De strategiske mål over vurderes som avgjørende for å opprettholde og utvikle en livskraftig skog -og trenæring i Hedmark, som både hva angår råstoff og m.h.t. markedsposisjon er marginal i nordisk og europeisk sammenheng. Overlevelse og utvikling betinges av:

- full utnyttelse av skogråstoffets iboende kvaliteter overfor de markedssegmenter hvor dette verdsettes.
- at vi har den beste råstoff-, produksjons -og markedskompetanse i hele foredlingskjeden.

Konsekvensene av målene er bl.a. at de gir:

- større nytte jo større avstand fra eksisterende treforedlingsindustri
- større nytte jo større avstand fra eksisterende trelastindustri
- større nytte jo større avstand fra markedene

4.2. STRATEGIER OG TILTAK

4.2.1. Noen erkjennelser og forutsetninger

Underordnet framtidsbildet og de strategiske målene er det utformet strategier (veivalg) med tilhørende tiltak.

Hvis de strategiske målene skal nås, er det avgjørende at en tar hensyn til hvilke aktører som er tilgjengelige for å gjennomføre de tiltakene som prioriteres, med andre ord både ambisjoner og valg av tiltak må søkes avledet av den kompetanse og kapasitet som er tilgjengelig for å gjennomføre strategiene. Kompetanse og kapasitet hos nøkkelpersonell bestemmer den **gjennomføringskraft** en har for å nå målene. Sagt med andre ord: En fotballtrener må være bevisst de ambisjoner og det treningsopplegg som velges avhengig av om det er et 4. divisjons lag eller 1. divisjonslag som skal trenes fram mot mål. Fotball er en prestasjonsidrett, så også er nærings- og bedriftsutvikling. Resultatene er i svært stor grad avhengig av prestasjonene til de medarbeidere som deltar, en må altså "stikke finger'n i jorda" i Hedmarks skog- og trebransje når strategier og tiltak utformes.

Ved utforming av strategier og tiltak er det noen erkjennelser og forutsetninger som må klargjøres på bakgrunn av erfaringer og de vurderinger av styrker og svakheter, muligheter og trusler som er gjort:

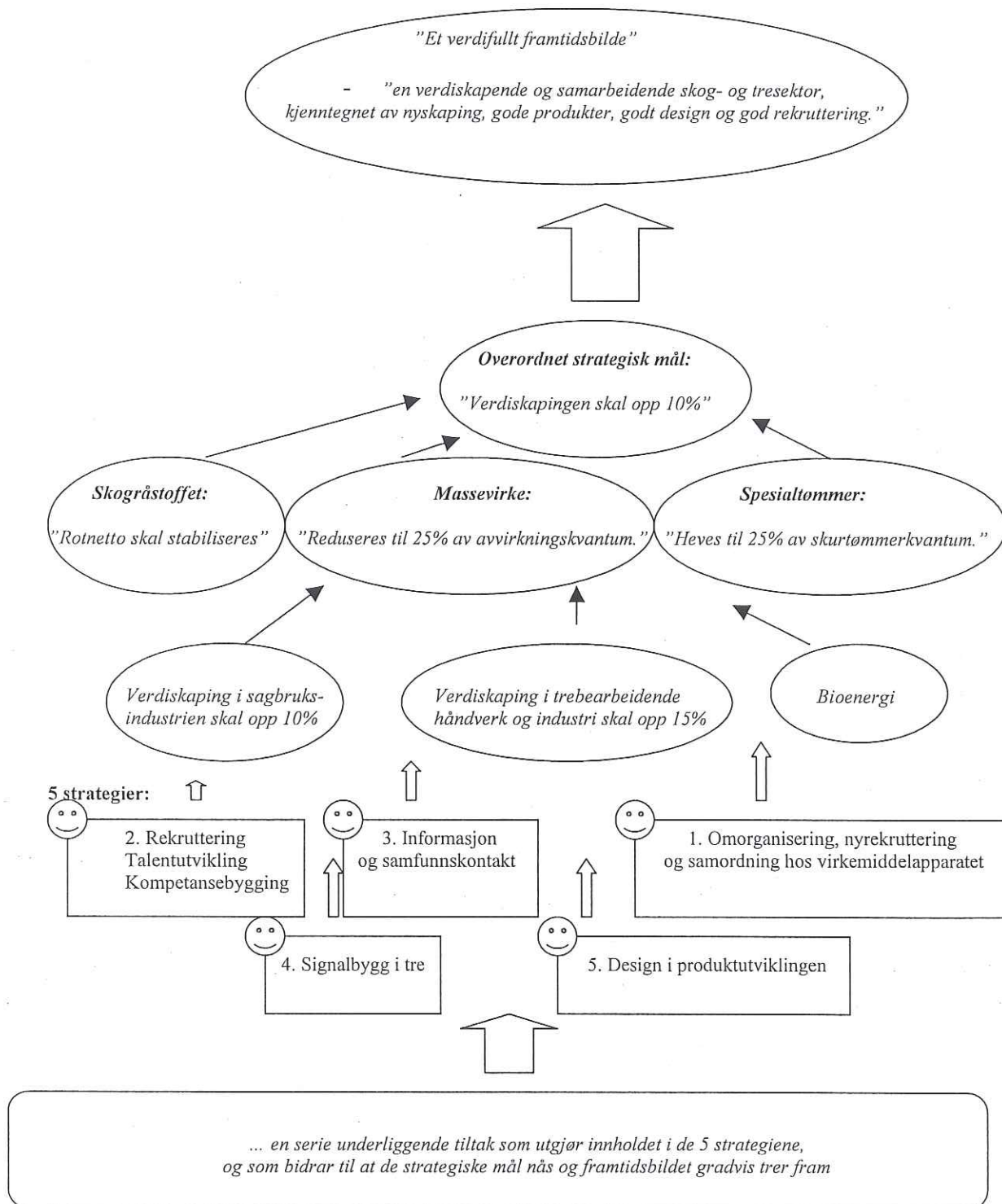
1. Reell nyskaping, forstått som utvikling av eksisterende og/eller etablering av ny næringsvirksomhet med skog- og tre som råvarer er vanskelig, men ikke umulig, med de generelle vilkår for nyskaping som er i Norge og Hedmark. **Skog- og trenæringen har få aktører som har reell kompetanse for å mestre utfordringen.**
2. Skog- og tresektoren innenfor Hedmarks grenser er muligens av det største og beste innenfor bransjen i Norge. Bransjen er imidlertid klart ikke av de beste på utvikling av nye produkter og løsninger for sine aktuelle markeder. Med andre ord: **En strategi for næringsutvikling og økt bruk av tre må forholde seg til de næringslivsaktører som reelt finnes i bransjen, et "treningsprogram" må legges ut fra det nivå som reelt er gjeldende.** Grundig erfaring viser at bransjen objektivt sett har svært få aktører til å utnytte nyskapingspotensial innenfor skog- og tresektoren. Dette har dels sin naturlige forklaring gjennom at sektoren gjennom flere ti-år har gjennomført helt nødvendig rasjonalisering og nedbemanning, tillagt det faktum at Hedmark som en del av Innlandet gjennom lang tid har eksportert talenter til andre bransjer og andre landsdeler med større vekstpotensial. Det trengs med andre ord også rekruttering av nye folk og nye tanker for å skape ny vekst. Vi snakker om en omfattende snuoperasjon.
3. Næringsutvikling, som er summen av utvikling i bedrifter, som igjen kommer av produktutvikling og markedsutvikling, **er svært risikofyllt.** Det medfører at en må videreutvikle kultur som aksepterer at relativt mye av utviklingstiltak kan og vil gå galt, for at en skal få noen suksesser som gir vekst.
4. En strategi for næringsutvikling innenfor tremekanisk sektor i Hedmark gjør at en forventer forbedrede resultater fra de bedriftsgrupper som inngår i denne verdikjeden, dvs. skogeiere, skogsentreprenører, sagbruk og trebearbeidende virksomheter som produsenter av hus og huselementer, store trekonstruksjoner, møbler, innredninger, gulv, paneler, listverk, dører, vinduer m.m.

En samlet bransjestrategi for nærings-utvikling må således:

- **hjelpe til** for å forbedre rammevilkårene for bedriftene innenfor sektoren,
 - gjennomføre fellestiltak som styrker mulighetene for salg for bedriftene,
 - virke risikoavlastende i utviklingsprosjekter
 - bidra med risikokapital og kompetanse som bedriftene sjøl ikke har.
5. Næringsutvikling er summen av bedriftsutvikling i mange bedrifter. Utvikling er derfor betinget av bedriftsledere med ambisjoner og mål som korresponderer med målene for en samlet strategi. **Aksept hos toneangivende ledere er med andre ord helt avgjørende** for å kunne skape resultater ved hjelp av en felles bransjestrategi.
6. **I en bransjestrategi er det fort gjort å undervurdere betydningen av å sikre seg gjennomføringskraft** for å nå de mål som er satt gjennom de strategier som er valgt, for å sikre seg mot at strategien kun blir "ord på et papir". Med andre ord: En må sørge for at en har kompetente folk til å gjøre de jobber som må gjøres. Det er svært viktig hvordan arbeidet organiseres og drives. **En strategi for utvikling av en samlet skog- og tresektor betyr forandring av tilvante mønstre** med nye mål, nye former for samarbeid, behov for ny kompetanse og ny organisering for å få effekt. Det er sterkt behov for folk med kompetanse til å samarbeide mellom profesjoner og som klarer å kommunisere mellom profesjonene.
7. Hvis en aksepterer at nærings- og bedriftsutvikling også er en "prestasjonsidrett", er det all mulig grunn til å lære av de virksomheter hvor prestasjoner og resultater er sterkt fokusert – les idrett. Idretten har "Olympiatoppen" gjennom systematisk utvalg av talenter – **hvorfor ikke lage "Tretoppen"**? Med andre ord: Det vurderes som en forutsetning for å skape resultater at noen prioriterte bedrifter og bedriftsledere på grunnlag av en utvelgelsesprosess plukkes ut som talenter som skal være forbilder/"bjellesauer" i bestrebelsene på å nå de strategiske målene. Altså: Talentspeiding og talentutvikling er viktig. Synliggjøring av disse skaper optimisme og oppmerksomhet, og gir bransjen ansikter å forholde seg til, personer som kan stå fram med lederskap og som drar andre med seg. Dette bidrar til å gi bransjen sårt tiltrengt selvtillit.
8. Bransjen har etter hvert gode eksempler på nyskaping som bør gis oppmerksomhet og videre oppmuntring til å fortsette som eksempler på at "det nytter".

4.2.2. Utvalgte strategier og tiltak

Gitt det ønskede framtidssbildet, de overordnede strategiske mål og de erkjennelser rammebetingelser som betraktes som avgjørende for å kunne nå målene, foreslås 5 strategier på bransjenivå for tremekanisk sektor og for å øke anvendelsen av foredlet tre fra Hedmark. Sammenhengen mellom framtidssbildet, overordnet strategisk mål, underordnede strategiske mål, strategier og tiltak kan visualiseres slik figuren under viser:



Strategi 1: Omorganisering, nyrekruttering og samordning hos virkemiddelapparatet.

Tiltak: Samordne SND's, Fylkesmannens og Fylkeskommunens personellressurser som arbeider mot tremekanisk sektor, rekruttere i samråd og sette sammen kompetente bedriftsutviklingsteam under en felles ledelse.

Strategi 2: Rekruttering – Talentutvikling - Kompetansebygging

Tiltak: Ledertreningsprogram skreddersydd for ledere i små- og mellomstore bedrifter.

Tiltak: Tilby og stimulere etterutdanning/utdanning på nærings- og bedriftsutvikling med tilhørende stipendordninger.

Tiltak: Gjennomføre utviklingsprosjekter med skog-sag-parter med formål å anvende IKT-teknologi og treteknologisk kompetanse for å forbedre råvareutnyttelse og øke verdiskaping i sagbruket.

Tiltak: Plukke ut talentfulle bedriftsledere og bedrifter på basis av kriterier, og gi disse romslige vilkår på de områder de selv ønsker å "trene".

Tiltak: Styrke og stimulere håndverksfaglige utdanninger på flere ledd i tremekanisk sektor og bidra til nyrekruttering for ungdom gjennom offensiv yrkesveiledning og stipendordninger.

Strategi 3: Informasjon og samfunnskontakt – skape sympati og oppmerksomhet.

Tiltak: Sørg for å revitalisere et årlig "Treforum" for Innlandet for å samle bransjefolk og skape oppmerksomhet gjennom å skape en møteplass med attraksjonskraft som tilbyr 1. klasses foredrag, muligheter for forretningsmøter, god underholdning og god bespisning.

Tiltak: Styrke og bredde ut Hedmark Skogselskaps, sagbruksindustriens og trevarefabrikkenes mulighet til å drive kontinuerlig, profesjonell trebransjebasert medieservice i samarbeid med nasjonale nettverk, altså en slags regional versjon av Trefokus AS.

Strategi 4: Signalbygg i tre.

Tiltak: Drive kontinuerlig opplysnings- og lobbyvirksomhet overfor offentlige og private byggherrer og arkitekt og ingeniørmiljøer for å sikre signalbygg i tre i form av skoler, barnehager, større offentlige bygg, leilighetskomplekser, bruer etc.

Strategi 5: Design i produktutviklingen.

Tiltak: Hjelp utvalgte bedrifter som produserer hus og huskomponenter, dører, vinduer, gulv, møbler og interiører med å ta fram gjennomdesignede produkter basert på furu, gran og/eller bjørk.

4.2.3. Organisering

Denne strategien realiseres ved tilslutning fra bedriftsledere, gjennomføring i bedriftene og støtte fra veiledningsapparatet. Første bud for å nå målene er at veiledningsapparatet er riktig bemannet og organisert for å kunne yte den bistand som er forventet – jfr. redegjørelser gitt foran. Forandringen som denne strategien tar til orde for er særlig at en går fra å ha uavhengige skogforvaltningsstrategier og bedriftsutviklingsstrategier, til å ta et samlet verdiskapingsgrep på tremekanisk sektor – dvs. fra dyrking av skog til levering av ferdige trebaserte produkter og løsninger med konkurransekraft.

Dette betyr i praksis at det veilednings- og støtteapparat som finnes hos Fylkesmannen, SND og fylkeskommunen må samordne sin kompetanse og kapasitet og fremstå som en koordinert enhet overfor tremekanisk sektor. Dette betyr videre rekruttering av medarbeidere med ny kompetanse, nye arbeidsmåter og nytt fokus, fordi strategiske mål og faglige utfordringer er annerledes i framtida enn i fortida. Som tidligere redegjort for er det et sterkt behov for å øke verdiskapingen fra skog- og tresektoren. Likeledes er det et sterkt behov for å samordne veiledningsapparatet til et operativt bedrifts- og næringsutviklingsteam.

På denne bakgrunn tas det til orde for at Seksjon Skog hos Fylkesmannens Landbruksavdeling gjennomgår sin bemanningsstyrke sammen med SND og Hedmark Fylkeskommune, og benytter en gylden anledning som nå finnes i tilknytning til gjennomføring av enhetsfylke og realisering av Regional Utviklingsplan. Teamet bør bl.a. inneha markedskompetanse, produktutviklingskompetanse, treteknologisk kompetanse, økonomisk kompetanse og evne til å kommunisere budskap.

Litteratur

ECON Senter for økonomisk analyse 2001. Scenarier for skogsektoren: tømmer, rekreasjon

Eller kapital? Utarbeidet for Skogbrand Forsikringsselskap.

Fylkesmannen i Hedmark/Landbruksavdelingen 2001. Oversikt over trebearbeidende industri

og håndverk. Upublisert.

Landbruksdepartementet 1997. Skog og klima. Skog og treprodukters potensiale for å motvirke klimaendringer. M-0683.

Landbruksdepartementet Stortingsmelding nr. 17 (1998-99) Verdiskaping og miljø – mulig-

heter i skogsektoren. Skogmeldingen.

Lunnan, A. Underdal, L. 2000 Verdiskaping i trebearbeidende industri. Rapport fra et prosjekt

i Fjellregionen i Hedmark og Sør-Trøndelag.

SND 2002. Treprogrammet – verdiskapingsprogram for økt bruk og foredling av trevirke.

SND 2002. Trepiloten i Glåmdalen. Et forstudie under satsingen Regionale innovasjons-piloter.