

VIDANYTT

2021 VIDA OCH VÄXANDE VÄRDEN

#2



Kampen mot granbarkborre / sid 4

Rapport från trävarumarknaden / sid 16

Tennis på gatan / sid 14

Aktiv skogsskötsel ger positiv klimateffekt

Det pågår en diskussion runt om i samhället och i vissa större dagstidningar huruvida svenskt skogsbruk är hållbart eller inte. Jag välkomnar diskussionen men den måste vara nyanserad och debatten måste få ske från mer än ett håll.



Foto: Martina Wärfeldt

I min uppfattning finns det inget stöd för att minska eller stoppa avverknings från svensk skog som en klimatåtgärd. Av den produktiva skogens årliga tillväxt i Sverige avverkas ungefär 70 %.

Den naturliga avgången är ca 10 % på den produktiva skogsmarken. Resten blir förrådsupbyggnad, framförallt i skogar som av olika skäl är avsatta och i den lämnade hänsynen. Cirka 1% av den produktiva skogsmarkens areal slutavverkas årligen, en siffra som varit densamma under lång tid.

Det förs nu fram tankar på att om vi minskar avverknings så kan vi istället lagra in ännu mer kol i växande skog. Det är en mycket kortsiktig tanke. Inlagringen av kol minskar relativt snabbt om vi slutar bruka skogen samtidigt som vi i så fall behöver ersätta klimatsmarta träprodukter med betydligt sämre alternativ så som betong och olja.

Vi har ett systemperspektiv på vårt skogsbruk, ett landskapsperspektiv snarare än ett enskilt "hektarperspektiv" eller "ett enskilt träd-perspektiv" när vi räknar på upptag och utsläpp av CO₂. Och på systemnivå har vi en kraftig positiv klimateffekt. Den totala positiva klimateffekten av svensk skogs-näring är ungefär 93 miljoner ton koldioxid varje år, att jämföra med de 100 miljoner ton utsläpp av koldioxid som man brukar säga att svensk konsumtion ger varje år.

Samtidigt som debatten om skogens hållbarhet pågår ifrågasätts den svenska äganderätten alltmer.

I EU tenderar man att dra allt skogsbruk över en kam och jag är orolig över tonen och den information vi får till oss från Bryssel.

Utvecklingen bekymrar mig och det kan få stor påverkan både på den privata skogsgården men även på tillgången av råvara till våra industrier. Utan ett lönsamt skogsbruk kommer inte skogsägarna investera i god skötsel. Utan skött skog får vi vare sig timmer av hög kvalitet eller en god tillväxt som gynnar klimatet.

Vi förespråkar en aktiv skogsskötsel ihop med effektiva värdekedjor för att maximera värdet på skogsråvaran.

Vi skall givetvis vara ödmjuka och lyhörda för nya forskningsrön gällande vårt klimat och natur som i slutet är det viktigaste för oss alla. Men den forskning jag har tagit till mig idag visar att vi är i en framtids-bransch.

Våra växande skogar binder koldioxid motsvarande tre gånger Sveriges fossila utsläpp. Skogen är en oändlig resurs, en fantastisk råvara, som idag är det bästa alternativet till olja och plast. Men för att den skall vara oändlig krävs det ett hållbart aktivt skogsbruk som innebär att vi återplanterar och brukar skogen.

ALVESTA 2021-04-26
Måns Johansson

VÄXANDE värden

En podd om nyttan med skogen från Vida

Det finns många poddar som belyser skog och natur ur olika vinklar. Vi på Vida vill gärna bidra med våra insikter och skogsägarnas perspektiv. Det gör vi med vår nya podd Växande värden.

Våra medarbetare kommer att dela med sig av sitt kunskande och inbjudna gäster med sina erfarenheter av skogsbruk. Vi fördjupar oss i alla de glädjämnen som skogen ger och de utmaningar det innebär att vara skogsägare. Det blir inspiration, tips och uppslag till nytta för dig som äger skog.

Finns där poddar finns.

Vida AB, Box 100, 342 21 Alvesta
Telefon: 0472-439 00

Publiceringsansvarig: Joanna Kron
Tryckeri: Ringöns Tryckeri
Text om inget annat anges:
Joanna Kron
Grafisk form: www.black.se

Kampen mot granbarkborre

12 km öster om Mörlunda har Krister Karlsson tillsammans med sina fyra bröder en skogsfastighet. Fastigheten köptes av Kristers far på 80-talet och är på närmare 100 ha. I skogen utspelar sig fina naturupplevelser, men där utspelar sig också ett krig mot granbarkborren.

Krister är uppvuxen med skog då hans morfar var skogsägare och sedermera blev hans far det också. På Kristers och hans bröders fastighet så hjälps alla åt för att underhålla skogsbeståndet. Det blir framför allt röjning och plantering som familjerna gör själva.

2018 skedde en förändring i Kristers skog. Det var granbarkborren som etablerade sig. Det var en extremt torr och varm sommar som var väldigt gynnsam för borren. Det resulterade i att 2019 var det värsta året med barkborre i deras skog. Sedan dess har cirka 7-10 ha blivit drabbade i Krister skog genom olika åtgärder som gjorts, ibland är det sök och plock, ibland har man tagit några enstaka granar och ibland hela bestånd.

Sök och plock är en metod för att bekämpa granbarkborrar. Metoden går ut på att söka upp angripna granar och plocka bort dem från skogen och/eller oskadliggöra deras avkomma innan den nya generationen är färdig att lämna träden.

Bekämpa granbarkborren

För att bekämpa granbarkborren ägnar sig Krister och hans bröder under för-

sommaren och hösten åt sök och plock. Men med anledning av sök och plock uppstår det luckor i skogen som sedan måste hanteras. Problemet är att när man tagit ut angripet virke skapas nya kantlinjer som blir solexponerade och då angriper granbarkborren även de träden.

– Den äldre granskogen är den som är mest drabbad. Jag tror att det beror på att barken är tjockare på dessa träd och det passar granbarkborren att lägga sina ägg i, säger Krister.

Gustav Grybäck är Kristers skogsinköpare, men också hans bollplank i skogliga frågor. Krister brukar vara den som kommer med idéer som han sedan vill få Gustavs synpunkter på.

– De senare åren har jag ställts inför många frågor om granbarkborre som är svåra att svara på. Den mesta skogliga informationen går alltid att hitta om det är något jag inte kan men mycket forskning om granbarkborre är gammal så där vill jag efterfråga mer nyare forskning, säger Gustav.

Vad skall man leta efter

Granbarkborren svärmar när det är 18 grader och det lättaste sättet att hitta insekterna under de varma månaderna är genom:

- bormjöl som ligger på solexponerade stammar och vid stambasen på stående träd. Du kan också se gnagmjöl i barkfickorna på trädet.
- kåda som granen försvarat sig med. Det blir som tårar på stammen.
- torra gröna barr på marken som gra-

nen har tappat kan vara tecken på angrepp.

- avfläkt bark högt uppe på stammarna, under den fortfarande gröna kronan. På högsommaren börjar granbarkborren sina angrepp på stammen vid grönkronans nedre del och fyller på nedåt. Det kan därför finnas angripna granar som inte har några ingångshål på de nedersta metrarna.
- där barken fallit av kan du titta efter granbarkborrens modergångar, ofta har de näbbspår av hackspett.

Från sensommaren och till kommande vår ser du angreppen tydligt på barrens roströda färg och att barken är avfläkt av hackspett på många av stammarna.

När barren och kronorna har en grå färg eller barren ramlat av är angreppen sannolikt från tidigare års angrepp. Under sök träden som står nära dessa, i fall de har angripits senare.

– Jag tycker att det är en utmaning att jag kan gå i min skog i december utan att hitta något och sedan i februari så kan träden ha börjat dö. Det är därför viktigt att gå över fastigheten ofta och vara noggrann i sin inventering, menar Krister.

Oro för framtiden

Granbarkborrens framfart kan lätt göra att man känner oro inför framtiden.

– Utvecklingen som har varit med sena angrepp och frågan kring vad som händer om vi får en extremt varm sommar igen gör att jag kan känna mig orolig, menar Gustav.



” Utvecklingen som har varit med sena angrepp och frågan kring vad som händer om vi får en extremt varm sommar igen gör att jag kan känna mig orolig.

– Jag är inte orolig för framtiden men jobbet med granbarkborren sker på bekostnad av allt annat som behöver göras. Jag skulle hellre skulle vilja fokusera på gallring, röjning och liknande men det får stå tillbaka. Granbarkborren tar bort det roliga, säger Krister.

Krister säger att han vill spara och ha kvar så mycket som möjligt av den grova skogen men är rädd för att behöva offra allt för att säkra virkesvärdet. Gustav fyller i att granbarkborren begränsar möjligheten för skogsägare att bestämma själv över sin skog. Man blir tvingad till åtgärder för att få ut granbarkborren.

Tips till skogsägare

Kristers tips till alla skogsägare är att gå över sin fastighet ofta och leta efter tecken på granbarkborre, gärna var tredje vecka från det att värmen är över 18 grader. En annan viktig sak han vill framhålla är att ha ett bra samarbete med sin skogliga samarbetspartner.

Gustav vill skicka med att en god idé är att tillämpa sök och plock på sommaren för då hinner Vida hjälpa fler skogsägare och sedan sparar man större avverkningar till vintern. Men man skall också tänka på att ha god framförhållning så att Vida kan lägga in åtgärderna i sin planering.

– Det kan vara en god idé att följa svärmsövervakningen så man vet när granbarkborren börjat svärma i sitt område. Och sist men inte minst måste man vara uthållig i kriget mot granbarkborren, avslutar Gustav.



Föryngra med tall

Det vanligaste sättet att föryngra gran är genom plantering men när det gäller tall kan frösådd även vara ett lyckat alternativ. I Vidas område ”Väst” har man erfarenhet av detta och vår inköpare Per Larsson fick svara på några frågor.

Gömde vi bort tallen?

De senaste årens torrperioder och efterföljande härjningar av granbarkborre har gjort att många i skogsbranschen anser att vi under lång tid har haft en tendens att föryngra med gran även på olämpliga ståndorter.

– Detta har troligen flera anledningar, en är att tallföryngringar ofta utsätts för hård betning av älg, hjort och rådjur. Då har man istället valt att satsa på det ”säkra kortet” gran, även på marker där tall är ett lämpligare val. En annan orsak kan vara att det är enklare att plantera gran än att föryngra med tall. Med ett successivt varmare klimat så kommer bakslag för

granföryngringar på torra marker troligtvis att bli ett ännu större problem än det är idag, säger Per Larsson.

Hur ska vi göra?

Om man vill utföra en ståndortsanpassad skogsföryngring efter föryngringsavverkning så behöver man börja med att bestämma vilket eller vilka trädslag som passar bäst på respektive plats. Det avgörs utifrån plats i landet, jordart, mängd nederbörd, höjd över havet, topografi etcetera Det bör ske innan avverkning så man kan anpassa avverkningens utförande därefter.

– Ett tips är att kika på beståndet som ska avverkas eller kringliggande objekt. Hur har det vuxit, om det består av flera trädslag, vilket/vilka verkar trivts bäst och så vidare. När man bestämt sig för att ha tall i en del av beståndet och gran i resterande del måste man tänka ut vilka metoder man ska föryngra med, plantering eller sådd av något slag. En nyckel till en bra tallföryngring är att markbereda, vilket även



Per Larsson, inköpare på Vida.

gynnar granföryngringen. Att markbereda innebär att man vänder ner humuslagret så att öppen mineraljord kommer fram, vilket i princip är en förutsättning för att föryngra med tallfrö. En bra metod är att i god tid planera en tidslinje för de olika åtgärderna som följer avverkningstillfället, berättar Per.

Plantering eller sådd?

Gran brukar nästan alltid planteras, överlevnaden är god även om viss betning från vilt förekommer. Även tall går att plantera men beståndet blir lätt skadat av klövvilt.

– Ett alternativ till plantering är sådd då det i normalfallet blir betydligt fler plantor per ha. Sådd kan ske enligt två huvudmetoder. Den första är att lämna frötallar som sedan lämpligen avverkas cirka 3-5 år efter huvudavverkningen. Den andra metoden är att så tallfrö med markberedningsaggregatet, eller manuellt med såddkanna, berättar Per.

– Min erfarenhet av tallsådd är att det inte är ett svårt jobb, man behöver dock planera i god tid och självklart markbereda. Det bör inte göras på boniteter över T22 eftersom konkurrensen från gräs kan bli för svår. Och sådd med såddkanna är ett bra jobb för skogsägaren att göra själv, avslutar Per.

Per delar här med sig av sina erfarenheter gällande olika föryngringsmetoder:

Tallföryngring, för- och nackdelar med olika metoder:

Fröträdsföryngring

Fördelar:

- Billiga frö, de finns på plats i träden och kan spridas flera år.
- Många plantor etableras, det ger stort urval vid röjning, samt ger mat till viltet
- Man kan markbereda året runt

Nackdelar:

- Fröträden måste avverkas vid ett senare tillfälle än resten av beståndet
- Markberedning krävs
- En del fröträd kanske inte ger så mycket frö första året, vilket kraftigt försämrar möjligheten för etablering
- Man får hålla tillgodo med de frön som träden ger, dvs inget plusurval görs

Mekanisk/manuell sådd

Fördelar:

- Man vet att frön kommer ut, och behöver inte förlita sig till att det är ett bra ”fröår”
- Man kan kombinera med att markbereda för tex gran på vissa delar
- Man behöver inte efteravverka fröträd
- Man kan markbereda året runt
- Många plantor etableras, det ger stort urval vid röjning, samt ger mat till viltet
- Man kan använda förädlat frömaterial

Nackdelar:

- Markberedning krävs
- Bör ej göras på för hög bonitet pga risken för konkurrens från gräs

Mekanisk sådd med markberedare

Fördelar:

- Allt sker vid samma tillfälle
- Man vet att frön kommer ut, och behöver inte förlita sig till att det är ett bra ”fröår”
- Man kan kombinera med att markbereda för tex gran på vissa delar, och då stänga av såddaggregatet
- Man behöver inte efteravverka fröträd
- Många plantor etableras, det ger stort urval vid röjning, samt ger mat till viltet
- Man kan använda förädlat frömaterial

Nackdelar:

- Markberedning krävs
- Man vet inte säkert att fröna hamnar på bästa platsen
- Man är hänvisad till en kort säsong (maj-juni)

Plantering

Fördelar:

- Etablering är möjlig utan markberedning
- Längre säsong än vid sådd
- Plantor har betydligt bättre konkurrenskraft mot gräs och sly än vad frö har
- Man kan använda förädlat plantmaterial

Nackdelar:

- Stor risk för allvarliga skador på beståndet av viltbetning

Tävling Öster Malma

Vida utlyste en fototävling som avslutades i mitten av april och mängder av bilder skickades in. Att naturen är vacker betvivlade vi inte men att det är så många som är duktiga på att fånga det genom ett objektiv var inspirerande att se.

Vinsten var en övernattnig på Öster Malma slott med tre-rätters middag och viltvårdsexkursion efterföljande dag.

Vi vill tacka alla som deltog men endast tre kunde vinna.



Foto: Sami Rahkonen



Foto: Jan-Eric Boo



Foto: Ammi Berglund

Vinnarmentalitet bakom framgångsrikt samarbete

TEXT: JENNIE DAHLQVIST

Vida ser din skog som en värdefull resurs och ser till att varje del kommer till användning. Av timret görs sedan konstruktionsvirke, byggelement, pallkragar, pallar och kabelspolar. Vida producerar 2,4 miljoner kubikmeter sågat timmer per år och cirka 50% av detta går till byggvaruhandeln, bland annat den framgångsrika bygghandeln Optimera.



Steve Olsson, inköpare på Optimera.

Optimera är ett relativt ungt varumärke men har idag vuxit till att bli en av Sveriges ledande bygghandelskedja för yrkesarbetande hantverkare, med en omsättning på cirka 4 miljarder SEK. Optimera ägs av den stora europeiska industrikoncernen Saint-Gobain och är den ledande distributören av byggmaterial i Europa. Saint-Gobain förvärvade Optimeragruppen år 2005. Optimeragruppen har sedan dess vuxit på den nordiska marknaden och ingår idag, tillsammans med Dahl Sverige AB, i divisionen Saint-Gobain Distribution Nordic.

Vida har träffat Steve Olsson, inköpare på Optimera. Steve hade tidigare egna byggvaruhus som Optimera köpte upp 2006. Hans verksamheter var bland de första som Optimera köpte upp, vilket gör att Steve har varit med sedan start på Optimeras expansionsresa.

I Sverige konsumerades ett par hundra tusen kubikmeter trä 2020 från bygghandeln Optimera. En stor del kom från Vidas sågverk och användes för en mängd olika ändamål.

– Trä går åt till allting och vi säljer mycket kompletteringsbitar till snickarna. Vi köper upp ett helt lass med olika trävaror av leverantören, sen delar vi upp dessa paket i enstyck och säljer till kunden, förklarar Steve.

Samarbetet mellan Vida och Optimera

Steve har haft kontakt med Vida sedan 10 år tillbaka och startade upp samarbetet företagen emellan. Idag är Vida en av Optimeras största leverantörer och är enligt Steve en välfungerande och pålitlig leverantör.

– Vi uppskattar samarbetet med Vida otroligt mycket och de har ett stort affärsmannarskap. Samarbetet underlättar för oss och ger en bra framdrift. Vida bygger på mycket bra folk och vi upplever en stor vinnarmentalitet, precis som Optimera.

Optimeras framgång

Optimeras vision är att växa. Deras plan är att expandera, framförallt inom Södra Svealand och Götaland. Optimera verkar mest i området mellan Oslo, Stockholm och Malmö. Kronoberg är mitten av detta område och där ser de en stor förbättringspotential. Stockholm är också ett område där det finns potential att expandera ytterligare. Optimera är ett företag som är lite försiktiga i sin framtuning, men enligt Steve ofta går i mål.

– Det gäller att hitta områden att expandera på som passar vår strategi. Vi strävar alltid efter att vara ledande inom handel med trävaror, byggmaterial och byggförmödenheter till yrkesarbetande hantverkare. Vi säljer produkter med rätt kvalitet till konkurrenskraftigt pris, med minsta möjliga miljöpåverkan, säger Steve.

En annan nyckel till Optimeras framgång är att de anpassar sina inköp av träslag till marknaden i området.

– Vi arbetar mest med svenska träslag. De utländska trävarorna passar inte i vår nordiska miljö. Gran och furu har växt på dessa marker och är anpassade för vårt klimat, berättar Steve.

Den rådande pandemin har inte kunnat stoppa Optimeras framfart. Företaget ökade sin lönsamhet även 2020, och detta mycket tack vare att de ständigt arbetar med prognoser och kontrakt.

– Vi är nöjda med vad vi har presterat 2020. Vi har klarat oss bra, både tack vare att vi har bra leverantörer som vi kan lita på men också på grund av att vi ständigt jobbar med prognoser och kontrakt. Innan årets start ska vi veta vad vi behöver köpa och vad vi ska sälja. Vi planerar även långsiktigt och vi stärker upp på båda håll. Optimera är längst fram i branschen när det kommer till planering, kontrakt och kontaktytor. Vi är en rationell part att jobba med, avslutar Steve.



Djur och natur lockar besökare till Brokamåla Gård

TEXT: JENNIE DAHLQVIST

På Brokamåla Gård, en gård i nordvästra Blekinge, erbjuder Maria och Lars Sällström sina gäster naturupplevelser i en avslappnad och naturnära miljö. Utöver sitt skogsbruk på cirka 300 hektar så driver paret en stug- och konferensanläggning som ligger mitt i Sveriges sydligaste vildmark. Gården ligger bara ett stenkast bort från Olofström, men ger besökarna en känsla av att de är mitt ute i vildmarken.

För trettio år sedan lämnade det skånska paret Maria och Lars Sällström sina vänner och familj på Österlen och flyttade till gården i Blekinge. Gården har sina anor från 1600-talet, och Lars far köpte gården på 70-talet. Maria och Lars kom till gården 1991 och tanken var att de skulle stanna på gården i ett halvår, men det visade sig att det skulle bli mycket längre än så. Vid sidan av sitt skogsbruk tog Lars kontakt med gamla kollegor från en tids skogsarbete i Tyskland och de startade en firma med skogsmaskiner, manuellhuggning och skogsvård, och Maria fick jobb som ekonom i Olofström.

År 1995 började Lars och Maria att anordna jaktresor för tyskar och danskar till Brokamåla gård. Dessa erbjudanden började på hobbynivå, men intresset för jakterna ökade snabbt och antal besökare blev fler och fler. Detta blev starten på den verksamhet som de bedriver på gården idag.

Ryktet om gården och deras turistverksamhet spred sig och paret utvecklade gården genom att justera, renovera om och bygga på verksamheten allt eftersom. Inom loppet av 10 år hade de byggt fem nya hus på gårdens marker, en konferensanläggning, festlokaler, bryggor med bastu och badtunnor.

Varje bokning är unik

Inget besök på gården är det andra likt. Varje bokning har ett eget upplägg där värdparet tillgodoser de önskemål kunden har.

– Vi ger dem ett helhetspaket som är speciellt skräddarsytt för just dem. Unikt och fräscht boende, aktiviteter enligt deras önskemål, logistik och mat med lokala råvaror. Vi anpassar varje bokning efter kundens förfrågan, berättar Lars Sällström.

För att kunna ge sina kunder ett helhetspaket behövs samarbeten med andra lokala företag.

– Ingen kan göra allting själv. Det är viktigt med samarbeten, både för ens egna verksamhet och för bygden. Vi samarbetar med många olika lokala företag. Allt från kanotuthyrning, transportbolag, kockar, fiskekurser till whiskeyprovning och så vidare.

Även om Maria och Lars har många samarbeten med andra lokala företag och ser till att besökarna får miljöombyten, så är Brokamåla Gård den första och enda kontakten besökarna har under hela sin vistelse.

– Vi ger dem ett personligt bemötande där vi som värdpar är närvarande från start till mål. Det är viktigt att vara närvarande och lyhörd vid besöken. Man måste uppleva det kunden upplever för att kunna förbättra. Även om kunden är nöjd så kan det finnas saker som jag själv upptäcker behöver en finjustering. Vi ser till att vi ger kunden det lilla extra. Kunden ska få det de förväntat sig, plus lite till, säger Lars.

Jakt och fiske lockar besökare

Gården har idag cirka 3000 besökare per år och högsäsongen är mellan mars och november. Även om det finns gäster som kommer enbart för att få bo fint, slappna av i naturen eller för att vandra, så är det jakt och fiske som lockar flest besökare. Gården ligger i ett av Sveriges sjörikaste områden med tillgång till fler än 40 sjöar och vattendrag. I dessa vackra vatten och skogar erbjuder Lars och Maria bland annat exklusivt ädelfiske, fågeljakt och naturupplevelser.

– Vi använder enbart lokala råvaror här på gården. Många gånger så det som fiskas upp eller det jagarna skjuter på förmiddagen som tillagas på kvällen, berättar Lars.



Naturen ökar välbefinnandet

Våren 2020 blev en skakig tid för Maria och Lars. De utländska bokningarna inför sommaren började bokas av och framtiden såg osäker ut. Men i maj vände trenden och en plötslig rush av svenska bokningar droppade in. Den plötsliga efterfrågan på utomhusaktiviteter, vandring och hemes-ter gjorde att verksamheter så som Brokamåla Gård blev än mer eftertraktade.

– Vi har haft turen att vår bransch blivit mer efterfrågad i denna pandemi. Vårt breda utbud av aktiviteter och boende har gjort att vi fått verksamheten att hålla igång, säger Maria.

Undersökningar visar att människor mår bättre vid regelbunden vistelse i skog och natur. Miljön i skogen anses vara rogivande och ger en chans för sinnena att koppla av, sänka stressnivåerna och förbättra det psykiska välbefinnandet. Detta har även Lars och Maria tagit fasta på.

– Att bo mitt i skogen, lyssna på tystnaden, gå eller plocka svamp är en oslagbar naturupplevelse. Att vara i naturen ökar också vårt välbefinnande och stärker vår

hälsa. För många har tystnaden och stillheten försvunnit i vår stressfulla vardag. Här på Brokamåla Gård ges chansen till återhämtning, både privat och till företag, berättar Maria.

Skogsbruket

Till gården hör 300 hektar skogsmark, som är en viktig grund i verksamheten. Skogen har en fördelning på 85% barr och cirka 15% löv och är dubbelcertifierad både enligt FCS och PEFC standarden. Lars jobbar långsiktigt och med ett anpassat brukande av fastigheten och har sedan en tid tillbaka ingått i ett långsiktigt samarbete med Vida.

– Det är viktigt att arbeta aktivt för väl-skötta skogar med röjda planteringar för att förstärka fastighetens tillgångar i form av virkesproduktion för kommande generationer. Vi försöker varje år att ligga på en avverkningsvolym som är halva tillväxten. Detta gör att vi bygger virkesvolym för framtida investeringar, och på grund av att turistverksamheten har utvecklats så mycket så gör det att vi har en större trygghet i verksamheten, plus att det är så rogivande och stimulerande

med utvecklingen av de sociala värdena i kombination med skogen, berättar Lars.

Gården och framtiden

Maria och Lars är två energiska och kreativa personer som gärna har många bollar i luften och räds inte att prova på nya saker. Under sina år på Brokamåla Gård har de utöver sin turistverksamhet även hunnit äga ett gästgiveri i Olofström, en turistbyrå i Karlshamn och skogsfastigheter i Skottland. Idag har de sålt av samtliga för att helhjärtat satsa på Brokamåla och sedan tre år tillbaka arbetar de båda heltid med Brokamåla Gård.

– Vi har byggt upp hela verksamheten under 30 års tid. Nu ska vi förfina och förvalta det vi har. Det är inga stora projekt planerade, men man vet aldrig vad som dyker upp, säger Lars med glimten i ögat.

Från och med våren 2021 ser ni även Lars som inköpare/skogsförvaltare för Vida Skog i södra Sverige.

Tennis på gatan

Med konceptet ”Tennis på gatan” vill Svenska Tennisförbundet utmana normen och göra tennisen mer välkomnande för barn som inte har den naturliga vägen in i idrotten. Detta gör de genom att möta nästa generations spelare på deras hemmaplan.

Idén föddes 2017 när tennisklubbar fick möjlighet att ansöka om etableringsstöd från Svenska Tennisförbundet. Tre av projekten fokuserade på att sprida tennisen i orter där den sällan, eller aldrig, utövas: i Angered, Tensta och flera förorter i Malmö. Gemensamma erfarenheter utbyttes och tillsammans grundades ett nationellt projekt.

Idag är det cirka 10 föreningar runt om i Sverige som erbjuder konceptet och en av dem är Växjö Tennissällskap. De hakade på projektet för två år sedan och erbjuder konceptet i stadsdelen Araby i Växjö.

Stadsdelen byggdes upp under 1960- och 1970-talen som en del i miljonprogrammet. Idag är stadsdelen mångkulturell med ett fåtal aktiva tennisutövare.

När Växjö Tennissällskap kommer till Araby Park Arena har de med sig rack, bollar och nät och de är bemannade med tennistränare. All aktivitet sker på barnens nivå. Vill de bara spela får de göra det men vill de även ha tips av en tränare är det också möjligt.

Aktiviteten sker varje söndag mellan kl 12-14 och är kostnadsfri. Varje vecka kommer cirka 30 barn i åldrarna 6-14 år och mer än hälften brukar vara tjejer. Detta har förvånat personal som till vardags finns i Araby för vid andra idrotter som erbjuds är det oftast killarna som dominerar.

Ledningen på Växjö Tennissällskap är väldigt nöjda med utfallet och vill växa till fler stadsdelar. Att erbjuda tennisträning

utomhus tycker de är ett väldigt bra sätt att visa upp idrotten och få fler intresserade av den.

– Genom att erbjuda Tennis på gatan blir vi mer synliga och inkluderande. Vi vill inte låsa in oss i vår tennishall utan vi tycker det är väldigt givande att kunna erbjuda en aktivitet som är gratis. Vi vill på detta sätt skapa en naturlig ingång till tennis som idrott. Barn har inte samma naturliga ingång till tennis som till fotboll, det är sällan det ligger två racketar och en boll på en skolgård, därför måste vi ta tennisen till barnen, menar klubbchef Emil Holmgren och sportchef Calle Pihlblad.

Under rådande omständigheter har tyvärr Tennis på gatan pausats sedan i november. En av anledningarna är att det är drop-in och därför svårt att veta hur många barn som deltar vid varje tillfälle. Men arrangörerna är fast beslutna om att starta upp verksamheten så fort det går.



Rapport från Vidas marknader

TEXT: KARL-JOHAN LÖWENADLER, VD VIDA WOOD

Globalt ser vi en stor efterfrågan på våra produkter samtidigt som det är brist på dem på mer eller mindre alla marknader.

USA

I USA har man fått en rejäl fart på nybyggnationen samt att ”gör det själv”-byggnaderna har vuxit under Covid-19. Kanada, som är den största exportören till USA, har inte kunnat förse marknaden med tillräckliga volymer under det senaste året vilket gjort att priserna stigit kraftigt och öppnat för ökad import från Europa.

Sverige/Danmark

Det råder bra aktivitet både hos proffs och hemmasnickare. Producenterna har inte riktigt hunnit fylla på alla lager sedan förra rekordsäsongen när det gapade tomt på hyllorna i bygghandeln. Fortsätter aktiviteten på denna nivå hela säsongen så får vi en repris på förra året, där det var svårt att få tag på sågade trävaror under juli och augusti.

Vi har till dessa marknader, i skrivande stund, levererat 30% mer volym i år mot samma period föregående år.

Holland

Här ser vi en minskad konkurrens från andra exportländer. Vissa producenter

minskar troligen sina volymer till Holland för att flytta dem till andra marknader, så som USA som i många fall varit prisdrivande denna konjunktur.

Så här ser vi en hög efterfrågan på våra produkter och vi har redan under Q1 ökat våra leveranser hit med 27% mot föregående år.

Storbritannien

Här är det fortsatt hög aktivitet. Jag var lite orolig att de överköpte sig tidigt i vintras, då det gick rekordvolymer hit från Sverige i slutet på förra året. Men nu när vi har facit ser vi att volymerna som gick hit är förbrukade och att det fortsatt råder brist på våra produkter.

Tyskland

Det råder samma situation i Tyskland som på våra andra europeiska marknader. Efterfrågan på våra produkter är på rekordnivå. Alla kunder vill öka sina volymer framåt.

Stigande priser och låga lager både hos producenter och i köparleden.

Australien

Även här har vi ett byggande som är på rekordnivå. Många av våra slutkunder i byggindustrin har en fullteknad orderstock ett år framåt. De har väldigt

små lager då många av våra europeiska kollegor helt valt bort denna marknad till förmån för Storbritannien och USA.

De inhemska sågverken har det tufft att konkurrera med Kina om råvaran. Den stora exporten kommer troligtvis också att öka med tanke på att Ryssland, som i dagsläget är den största exportören av rundtimmer till Kina, till 2022 helt ska förbjuda export av rundtimmer.

Japan

Det är bra aktivitet hos våra kunder och förväntas bli en ökad konsumtion 2021. Här släpade man efter lite prismässigt i Q4 2020 och även i Q1 2021. Men nu Q2 2021 så har man kompenserat det och efterfrågar rejält ökade volymer för Q3.

Sammanfattning

Vi ser inga tecken på någon avmattning på marknaden utan detta kommer hålla i sig några kvartal till.

Nu går vi in i högsäsong med de lästa lagren i producentled sedan 2007. Nu handlar det om att producera och leverera så mycket vi kan, så att vi kan serva våra kunder väl och bädda för framtiden.



Vida vill ta ansvar för platserna vi finns på och verka för en levande landsbygd där man kan leva och bo på samma villkor som i övriga Sverige. Vi tar vårt lokala engagemang på allvar genom att framför allt sponsra barn- och ungdomsidrott på landsbygden.

Årligen stöder vi cirka 100 föreningar och engagemang, något som vi är väldigt stolta över. Under 2021 har vi valt att prioritera temat ”Idrott och integration”.

Rapport från trävarumarknaden

TEXT: CHRISTIAN NIELSEN, SVENSKT TRÄ OCH SKOGSINDUSTRIERNA

Världsmarknaden fortsätter att gå starkt, och efterfrågan på svenska trävaror tycks aldrig sina. De flesta indikationer pekar på en fortsatt styrka och visar inga tecken på att mattas av. När året summerades för 2020 har den starka efterfrågan på svenska trävaror varit uppenbar. En oerhört stark efterfrågan från viktiga exportmarknader har drivit på leveranserna från svenska producenter och varulagernivåerna på svenska sågverk har sjunkit till de säsongmässigt lägsta nivåerna på som minst 20 år. Med välfyllda timmerlager har sågverken producerat så mycket de kunnat, men trots det står de nu inför vårens högsäsong med nästan tomma varulager.

Drivande under hösten och inledningen av 2021 har framförallt varit situationen i USA och Storbritannien med låga lager och hög efterfrågan. Trots förväntningar om att situationen där skall lugna ner sig under våren har inga sådana tecken än setts. Efterhand som vi rör oss in i 2021 förväntas även Kina och Egypten att återigen ta större plats som köpare på världsmarknaden. Marknader som under hösten snarast har hållit tillbaka pga för höga priser. Nu börjar lagersituationen där bli ohållbar och efterfrågan kan väntas öka även med höga världsmarknadspriser.

Förväntningarna på världsmarknaden för året är fortsatt starka och det är svårt att se vilka händelser som skulle kunna signifikant dämpa den starka utvecklingen innan vi når 4e kvartalet.

Världsmarknaden

Under stora delar av 2020 har världsmarknadens utveckling präglats av en minskad produktion av sågade trävaror. Trots att även efterfrågan i flera fall minskade kraf-

tigt under våren i spåren av pandemin så höll sig trävarumarknaden stark då utbudet från stora producentländer minskade än mer. Fram mot fjärde kvartalet har det dock noterats ett skifte. USA och Storbritannien har då under hösten ökat sin import kraftigt och därmed hämtat ikapp det tidigare underskottet av sågade trävaror som skapades under våren i samband med störningar i produktion och import av trävaror. Marknaden där kan därmed inte längre anses styrd av ett utbudsunderskott, men har visat sig fortsatt stark, och drivs nu av en ovanligt stark efterfrågan som i många fall överstiger hur det såg ut innan Coronapandemin.

Byggverksamheten i USA har exempelvis inte bara återhämtat sig, utan var framåt slutet av 2020 ovanligt stark med byggstarter och bygglov på nivåer om en årstakt på +10-15% jämfört med 2019. Vilket har varit en bidragande orsak för den starkt ökande exporten från både Sverige och exempelvis Tyskland dit. Framgent förväntas också den amerikanska importen av trävaror från Europa att öka.

Den brittiska marknaden å sin sida har haft en oerhört stark import av trävaror under hösten. Under hösten var som mest importen 60% högre än föregående år. Detta efter en tid av väldigt svag import under framförallt april-maj 2020 när restriktioner i samhället först infördes. Under vissa månader minskade importen med mellan 30 och 50 procent för enskilda månader. Som britternas största handelspartner vad avser trävaror har den senaste tidens starka import inneburit en kraftig ökning av den svenska exporten dit. I december hade importen slutligen ökat så kraftigt att den för helåret 2020 till och med översteg den för året dessförinnan.

Centraleuropa

Från Centraleuropa har det under slutet av 2020 på flera håll kommit positiva nyheter angående deras pågående kraftiga angrepp av granbarkborre. För många av de värst drabbade områdena har uppföljningar indikerat mindre eller stabila angrepp jämfört med 2019. Till stor del kan det hänföras till väderfaktorer. Tyskland avviker dock från trenden och de redan höga skadenivåerna ökade med fem till sex procent jämfört 2019. Mängden skadat virke per år överstiger avverkningsnivån. Även 2021 års väder kommer bli viktigt för omfattningen och utvecklingen. Tyska sågverk har fortsatt gynnas av en stark marknad och har haft god avsättning för sina produkter, även med ett ökat utbud till följd av barkborreangreppen. De står fortsatt i ett läge med en hög orderstock och låga lagernivåer.

Kina

Kina var under våren en viktig marknad för svensk export av trävaror, och inte minst för avsättning för stora volymer av trävaror och sågtimmer från Centraleuropa. Under senare delen av 2020 har den kinesiska marknaden dock sett det svårare att konkurrera med andra regioner globalt. De har också stött på fler handelsstörningar såsom logistikproblem i handeln med Ryssland i form av trafikstockning på järnvägsövergångarna. Situationen har lett till en volatil marknad i Kina som växelvis präglats av över-skott och låga lager. I dagsläget ser dock marknaden ut att präglas av underskott och svårigheter i att få tag på tillräckligt med råvara. En situation som inte minst förstärks av att Ryssland har föreslagit att införa exportförbud av rundved fr.o.m. 2022. Något som framförallt förväntas minska utbudet på den Kinesiska marknaden på kort sikt. På medellång sikt kan handelsflödena förväntas balansera sig och innebära en större export av förädlade trävaror från Ryssland istället för rundved.

Sverige

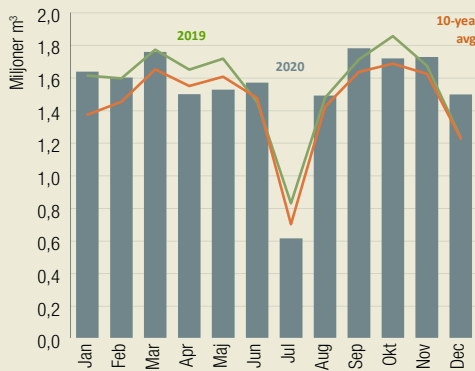
Trots den starka efterfrågan (ökning med sex procent i utleveranser), så kämpade svenska sågverk under 2020 med att upprätthålla produktionen. Dels i samband med sjukfrånvaro under enskilda månader men också på grund av osäkerhet kring hur marknaden skulle utvecklas i spåren av pandemin. Med en stark upphämtning sista månaderna på året nådde man slutligen upp till en total produktion som var endast någon procent under 2019

års nivå. Med de förutsättningarna så översteg dessutom leveranserna produktionen med nästan en miljon m³. Varulagren av trävaror hos svenska sågverk är därmed fortsatt låga och på historiskt sett bottenivåer.

Till följd av den starka världsmarknaden har svenskt exportprisindex fortsatt öka. En bidragande faktor har varit de kraftigt ökade priserna i USA och Storbritannien. Många andra regioner har funnit sig stå utan leveranser om de inte har haft möjlighet att konkurrera med de höga prisnivåerna på dessa marknader. Den allt starkare kronkurs jämfört med viktiga handelsvalutor har däremot hållit tillbaka uppgången i exportpriserna räknat i kronor. Ökade handelsvolymer tillsammans med högre priser har lett till att exportvärdet för svenska trävaror har utvecklats positivt.

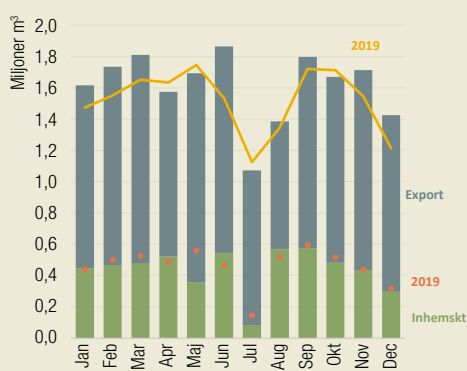
I ett längre perspektiv kan man också notera att trävaror generellt sett har haft en väldigt låg prisutveckling jämfört med andra byggmaterial. Priser för betong och stål har mer än dubblats sedan 1990. Jämförelsevis har priser för trävaror varierat kraftigt och som mest ökat med nära fyrtio procent innan det återigen vänt ned.

Produktion 2020, svenska sågverk



Källa: Skogsindustrierna

Leveranser 2020, svenska sågverk



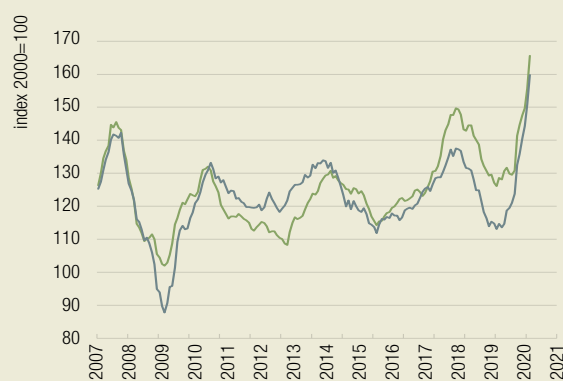
Källa: Skogsindustrierna

Svensk trävaruexport



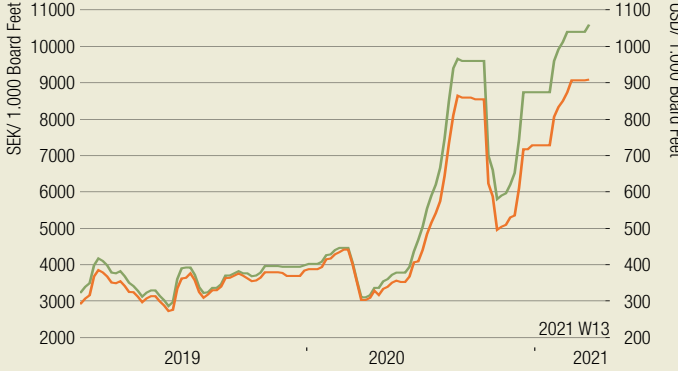
Källa: Svandata och Skogsindustrierna

Trävarupris, svenskt exportprisindex (EXPI)



— EXPI Sågade barrträvaror (SEK) — EXPI omräknat till handelsvaluta
Källa: Svandata och Skogsindustrierna

Prisutveckling trävaror (2"x4"), USA



— SEK/1,000 Board Feet, vänster — USD / 1.000 Board Feet höger
Källa: Macrobond, NRCan och Skogsindustrierna

Expert PANELEN

VI SVARAR PÅ DINA SKOGLIGA FRÅGOR!

Till Expertpanelen kan du skicka in dina frågor och vi vill gärna uppmuntra dig att göra så. Skicka frågorna till info@vida.se. Enbart frågor som publiceras kommer att få svar.



Johan Sonesson
Skogforsk
Forskare vid Skogforsk i Uppsala.



Karl Olofsson
Skog & Lantbruk
Jägmästare och registrerad fastighetsmäklare.



Daniel Eggertz
Eggertz
Advokatbyrå AB
Advokat och jägmästare.



Ulf Johansson
Tönnersjöhedens
Försökspark
Försöksledare och parkchef vid enheten för skoglig fältforskning inom fakulteten för skogsvetenskap, SLU.

Fråga: För andra gången sedan förra sommaren har någon varit inne på min skogsfastighet och slängt skräp. Det är bildäck, presenningar och nu senast även gamla datorer och elektroniska prylar som dessutom hamnat i en bäck. Är jag skyldig att städa upp i dessa fall bara för att jag äger marken eller vad gäller?

Svar: När man hör en sådan här fråga blir man först ganska bedrövad. Det är obegripligt att det finns personer som inte kan göra miljön den enkla tjänsten att låta naturen slippa belastas av avfall, som i frågeställarens fall också synes utgöra miljöfarligt avfall. Detta samtidigt som samtliga kommuner i landet tillhandahåller lättillgängliga återvinningscentraler.

Frågan i vilken utsträckning en fastighetsägare kan göras ansvarig för spontant och olovligt dumpat avfall på fastigheten är en viktig rättslig fråga som varit föremål för domstolsprövning i ett antal fall sedan miljöbalken trädde ikraft för snart 20 år sedan. Ett vägledande avgörande kom redan 2006 då dåvarande Miljööverdomstolen (MÖD) slog fast att inte enbart det förhållande att det förvaras avfall på en fastighet medför att fastighetsägaren bär ansvar för dess omhändertagande. Enligt MÖD måste det tillkomma någon ytterligare omständighet för att fastighetsägaren ska ansvara för avfallet och MÖD gav därvid ett par exempel; fastighetsägaren har åtminstone passivt accepterat att avfall placeras på fastigheten eller fastighetsägaren borde vid förvärvet av fastigheten ha känt till att avfall förvarades där (dvs i fall där avfallet fanns på fastigheten redan då ägaren köpte fastigheten).

I det fall som frågeställaren beskriver är det inte fråga om avfall som befunnits på fastigheten redan då denne förvärvade fastigheten. Inte heller synes frågeställaren passivt ha medgivit dumpningen, men det kan vara viktigt i sammanhanget att kunna visa att så inte är fallet. För att visa att man som markägare inte förhållit sig passiv till dumpningen räcker det knappast att bara allmänt ondgöra sig över företeelsen. För att undgå ansvar torde krävas att den fastighetsägare som vid upprepade tillfällen t ex

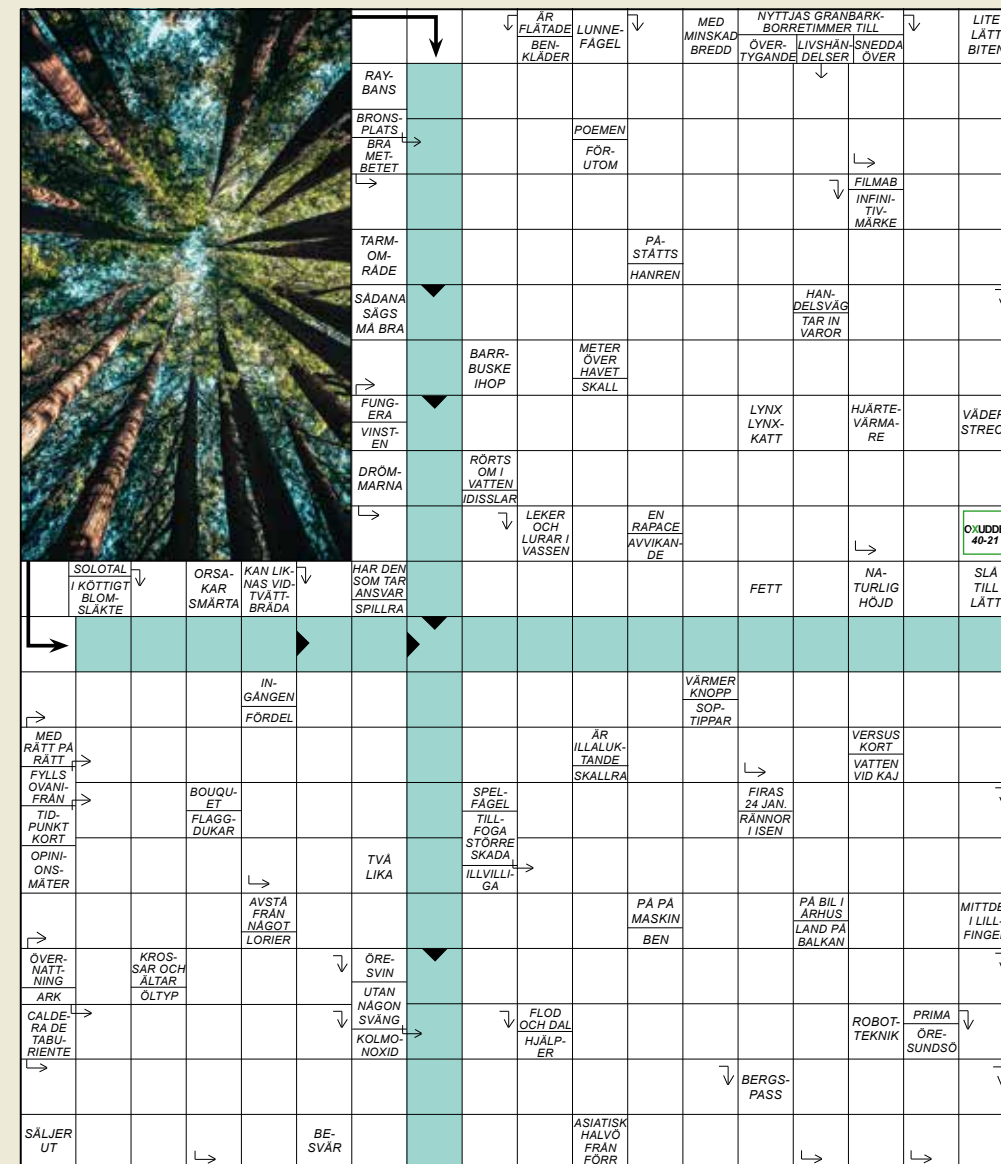
drabbas av att vändplanen i slutet av hans eller hennes skogsbilväg används som spontan tipp av en mindre nogräknad allmänhet, begränsar denna allmänhets möjlighet att ta sig dit. Det kan därmed bli tvunget att bekosta en vägbom för att undgå ansvar. Ett annat bra sätt att visa att man inte tyst accepterar dumpningen är att omedelbart anmäla dumpningen till tillsynsmyndigheten, vilket är den kommunala miljöförvaltningen.

Skulle tillsynsmyndigheten finna att ansvaret för olovligt dumpat avfall vilar på markägaren enligt de principer jag beskrivit ovan, kommer myndigheten att rikta ett föreläggande mot fastighetsägaren att omhänderta avfallet. I annat fall kommer kommunen själv, inom ramen för kommunens ansvar enligt avfallsförordningen att transportera bort avfall, göra detta utan kostnad för markägaren.

Jag kan passa på att tillägga att MÖD på senare tid också utvecklat sin praxis med avgöranden som kan vara intressanta för de ägare av jord- och skogsbruksfastigheter som upplåter sin mark till flera och där det finns en risk för nedskräpning. I en dom från 2018 fann MÖD att en fastighetsägare som upplåtit gemsamma ytor till flera verksamheter som genererat farligt avfall, under former som omöjliggjorde kontroll av vilken eller vilka specifika verksamhetsutövare som placerar avfall på fastigheten, själv skulle betraktas som verksamhetsutövare med skyldighet att bekosta omhändertagandet av avfallet. Som en avgörande omständighet för sin slutsats nämnde MÖD det faktum att avfallet var placerat på delar av fastigheten som inte genom hyresavtal eller på annat sätt kunde knytas till någon viss hyresgäst utan var upplåtna till samtliga hyresgästers nyttjande. Det vi här lär oss av MÖD är alltså att den fastighetsägaren som upplåter sin fastighet till flera olika verksamheter vilka genererar avfall och/eller riskerar att leda till nedskräpning, bör i detta hänseende undvika att låta upplåtelsen omfatta för verksamheterna gemensamma ytor.

/ Daniel Eggertz

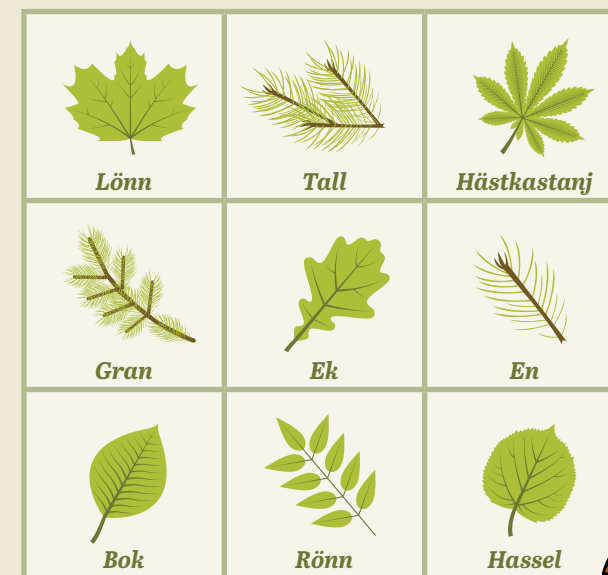
VIDAKRYSSET



Hej alla kompisar!

Nu är det en härlig tid i naturen. Alla träden börjar få fina gröna blad. Jag har ordnat ett bingo till dig, kan du gå ut och hitta dessa träden? Lyckas du få tre i rad? Om du gör det så skicka in en bild på din bingobricka till vidar@vida.se så får du en present av mig!

Kram och ha en härlig vår och sommar!



1:a pris: Termosmugg
2-3:e pris: Kollegieblock
4-5:e pris: Tumstock

Skicka ett vykort eller mail med meningen som de färgade rutorna bildar till:

Vida AB, Att: Joanna Kron, Box 100, 342 21 Alvesta eller maila till korsord@vida.se. Glöm inte att ange din adress och ditt telefonnummer. Vi önskar ditt svar senast den 1/6-21.

Namn

Adress.....

.....

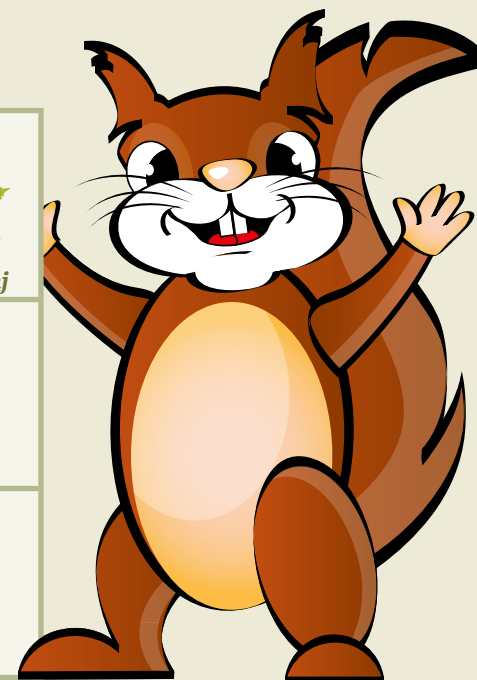
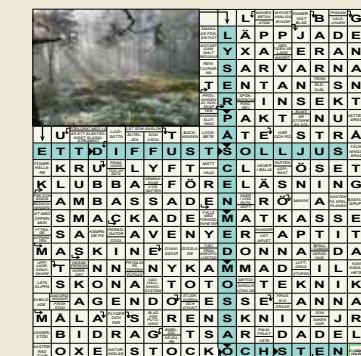
Postnr

Postadress.....

Tel

Lösning och vinnare nr 1/21

1:a pris: Magnus Johansson, Rimforsa
2-3:e pris: Lisbet Peterson, Lammhult, Ingegerd Wikström Finsspång
4-5:e pris: Magnus Carlsson, Björketorp, Lennart Olsson, Ängelholm



Fråga oss!

Vida är en professionell samarbetspartner för dig som äger och brukar skog. Tveka inte att höra av dig med dina frågor.

Hitta din lokala virkesinköpare på vida.se



Facebook: Vida Gruppen och Vida Ströprodukter
Instagram: @vidaibilder, @vidastroprodukter och @vidatraine
LinkedIn: Vida Gruppen

Vida är en global leverantör av förädlade produkter från hållbar svensk skog. Koncernen har ca 1250 anställda på 22 produktionsanläggningar, varav 12 sågverk. Produktionen är i huvudsak inriktad på konstruktionsvirke för en rad olika marknader. Ca 75 % av produktionen exporteras till Europa, USA, Australien, Afrika och Asien. Verksamheten omfattar även emballagetillverkning, strö- och pelletstillverkning, biobränslehandel och hustillverkning. Industrierna är strategiskt belägna nära skogsägarna i Småland, Skåne och Västra Götaland. Vida köper huvuddelen av råvaran från privata skogsägare via det egna inköpsbolaget, Vida Skog.