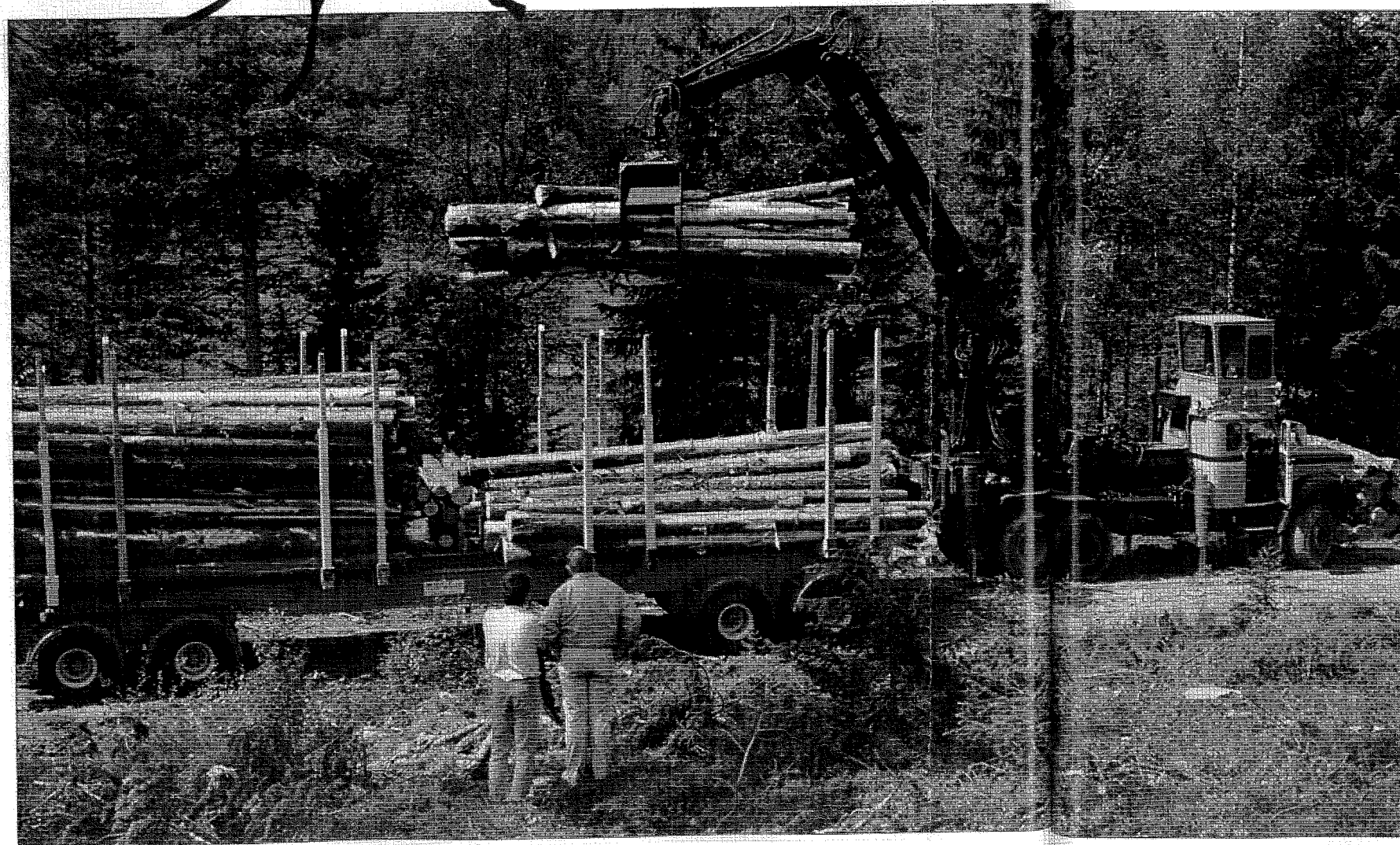


GLÖM höjda priser i skogen!

Text och bild: Hans Strömberg



Svensk Åkeritidning 13/01 6 november

Man ska inte tro att det går att få höjda priser på skogstransporterna. Det var budskapet på skogstransportkonferensen i Järvsö, som samlade närmare 100 deltagare. Ökad lönsamhet kan man bara få genom att erbjuda kunderna mer än rena transporter, konstaterades också. Detta på en konferens som präglades av rapporter om högt fordonsutnyttjande och god beläggning, men obetydliga vinstmarginaler för skogsåkarna.

En analys av läget, inifrån branschen men med färsk intryck "från andra sidan" gavs av Mats Brindbergs, relativt nybliven vd för VSV-Frakt och med ett förflutet inom skogsindustrin.

Han frågade:

– Vem ska ta initiativet? Vi eller skogsägaren? och konstaterade att kompetensen inom näringen måste höjas om man inte vill ha en framtid som anbudsberoende halvslav.

I sin analys konstaterade han att det inte är någon brist på engagemang hos åkarna och förarna i VSV. Tvärt om, det handlar snarare om idealismen. Bilen ska gå och virket ska fram, vad som än händer.

Men lönsamheten är dålig och därmed frodas pessimismen. Nästa generation tvekar att ta över, vilket kan bli fatalt, eftersom mer än hälften av åkarna är över 50 år. Till denna tvekan bidrar även den kytym att gnälla som finns, en tro att gnäll också leder till förbättringar.

Dessutom pekade Mats Brindbergs på en annan myt som tycks vara svår att få död på: Tron på kraftåtgärder: "Vi ställer bilarna så går priset upp".

– Sämt tänkande är kortsiktigt. Man kör trots att det inte är bra i stället för att föreslå förbättringar.

Enade vi stå...

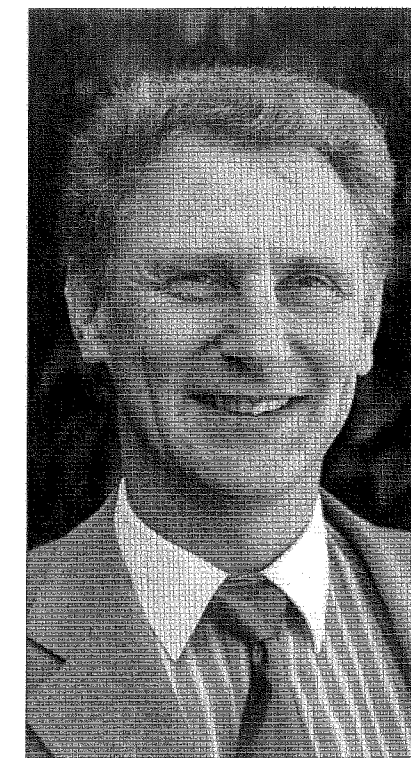
Åkerinäringen består till stora delar av individualister. En fördel ibland men en nackdel när det gäller att samarbeta, konstaterade Mats Brindbergs och pekade på ojämlikheten mellan transportör och transportköpare. Köparna är få, stora och välinformerade. Säljarna är många, små och dåligt informerade.

– Därför behövs organisationer som VSV, sa han.

En tendens som blivit tydligare på senare år är att kunderna blivit misstänksamma och ska ha koll på alla detaljer. De vill lösa allt i egen regi och är ovilliga att låta åkare ta på sig egna uppdrag. Traditionen spelar säkert en viss roll i det sammanhanget, men Mats Brindbergs var inte främmande för att det också handlar om tjänstemän hos kunderna som bevakar sina egna jobb.

Med början i Västerbotten har övergång från fasta kund-transportrelationer till anbudskonkurrens spritt sig över landet. Enligt Mats Brindbergs finns en tro att konkurrens löser alla kundens problem, men han betonade att det finns en risk att organisationen bryts ner och resurserna utarmas, för konkurrens i sig ökar inte produktiviteten, som är nyckelfrågan.

Gruppkörning, flerskift, returtransporter och mellantransporter till trots är det svårt att få lönsamhet om man inte kan erbjuda mycket mer än rena transporter med tillhörande transportledning.



– Höjda priser på skogstransporter kan man glömma, menade Mats Brindbergs.

Priserna blir inte högre

Höjda priser kan man glömma, menade Mats Brindbergs:

– Våra kunder lever också i en marknad och priset på papper och massa sjunker med två procent per år. Det betyder tio procent på fem år, vilket stämmer med prisutvecklingen för transporterna. Vi håller alltså skogsindustrin under armarna, och vi kan inte öka vår produktivitet lika mycket.

En hopplös situation?

Inte enligt Mats Brindbergs. Han menar att det finns en potential, som dock kräver samförstånd och samverkan mellan åkare och kunder. Först och främst måste kunderna bli medvetna om att rekryteringen till branschen är svag. Det är stor risk att det blir brist på transportkapacitet och därmed högre pris på transporterna.

– Det är ett starkt argument!

Strid eller samverkan

Fast det måste till utveckling också: Utveckling av enskilda företag, av tredjepartslogistik och av transportsidans och kundernas resurser. Samarbete mellan befraktarna och mellan åkerierna är nödvändigt, liksom systematiskt miljöarbete, bättre administrativt stöd samt bättre in-

FORTS

ARJÄNG: Norske Skogs avyttring klar

Skogar för miljoner får nya ägare

Omkring 20 000 hektar skog i Värmland och Dalaland och nästan lika mycket på norsk sida får nya ägare.

Skogarna tillhörde en gång Saugbrugsföreningen och har nu sålts av Norske Skog, som 1989 förvärvade Saugbrug.

BO KVARNSTRÖM
0573-101 15 / bokvarnstrom@nwl.se

Skogsmarken i västra Värmland och Dalaland har varit i norsk ägo sedan 1800-talet och början av 1900-talet. Redan 1868 gjorde Saugbrugsföreningen sitt första inköp av skog och det var i Kroken. Arjängs kommun. Året efter förvärvades skogsmark i Torrskog-Kölen i Bengtsfors kommun.

Även på norsk sida gjorde Saugbrugs stora förvärv av de bönder som då ägde skogarna. Skogar som på den tiden var lite värda.

Syftet med förvärvet var att trygga försörjningen av råvara till Saugbrugsföreningens papperfabrik i Halden.

Ny ägare 1989

1989 fick Saugbrugsföreningen en ny ägare då den förvärvades av Norske Skog.

Norske Skog är idag en av världens ledande leverantörer av tryckpapper med 21 hel- eller delägda fabriker i Europa, Nord- och Sydamerika samt Australien och Asien. Koncernen är världens näst största leverantör av tidningspapper och tredje största producent av tryckpapper i Europa.

Tidigare i år beslöt Norske Skog att avyttra stora skogs-

realer. Förutom de tidigare Saugbrugs-skogarna på drygt 35 000 hektar i västra Värmland, Dalaland, Östfold, Akershus och Hedmark avyttrar koncernen även cirka 120 000 hektar mark i Namsos.

Anbudsförande

Stora förvärv

har Karlstads

stift gjort i Sil-

lerud och

Svanskog där

man tidigare

har skogsinne-

hav...

Göteborgs stift har köpt skog i Dalaland.

Totalt sett har försäljningen gett vad vår målsättning

var och hade hoppats på. En del objekt gav mer medan andra gav mindre, säger Bengt Walan.

I Norge har det enligt vad NWT erfar varit dragkamp om skogarna. Segrande ur striden gick Norges Skogeierforbund och Haldenavassdragets Skogeierforening som för 175 miljoner kronor köper huvudparten av skogarna. Köparna kommer senare att sälja marken vidare till privatpersoner. I Arjängs norska grannkommun Marker rör det sig om 4 700 hektar.

Även på norsk sida har stora skogsarealer hamnat i kyrkans händer. Det är Opplysningsvesenets fond som förvärvat Follumskogarna i Oppland. Kyrkans förvärv omfattar 2 500 hektar och för det betalades 25 miljoner kronor.

till sina kunder. Sysselsättningen är god, för avverkningstakten är hög och åkarna behövs.

Prisnivån har stigit något, men prispressen ökar från kundernas sida, och inte minst gäller diskussionen hur virkesmängderna ska beräknas. Alla avtal är i ton, men virket mäts ändå in. Någon vilja från industrins sida att väga in virket finns inte, och orsaken är självklar. Man tjänar på att mäta.

Kvalitet blir dyrt

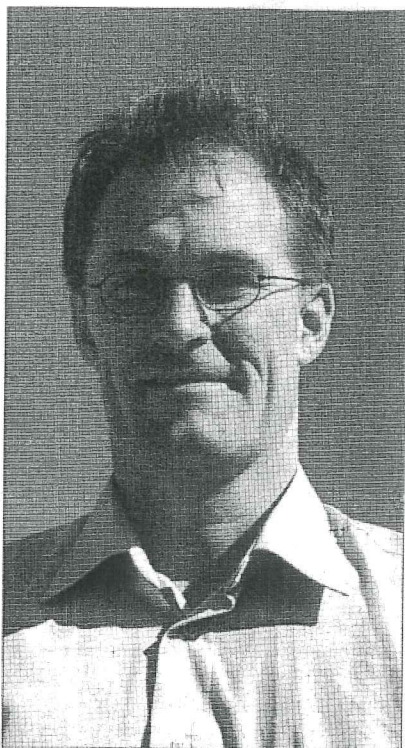
Gästrikland-Dalarna-norra Uppland är Skogsåkarnas domäner. Det företaget, med sina 91 aktieägarande åkerier, har av hävd varit bra på att anpassa sig till förändrade omständigheter och har inte sällan tagit initiativet gentemot kunderna.

Dygnetruntöppet på virkesmottagningarna ledde till krav på rationaliseringar hos åkarna. Numera går bilarna 100 timmar per vecka och 17 fordon har tagits bort, vilket gör att fordonsflottan är relativt väl anpassad till de fasta uppdragen. Toppår klaras genom inlejdning.

Ändå är lönsamheten för åkarna låg, enligt vd Henrik Sakari. Nettomarginalen ligger kring två procent i genomsnitt och många åkerier går med förlust.

En bidragande orsak till den försämrade lönsamheten är, fortfarande enligt Henrik Sakari, den kostnadsökning som äger rum under avtalsperioderna. Priset kan vara rätt från början, men nya kvalitetskrav driver upp kostnaderna utan att priserna följer med lika snabbt. Till slut blir det röda siffror.

hans.stromberg@akeri.se



En bidragande orsak till den försämrade lönsamheten är den kostnadsökning som äger rum under avtalsperioderna, sa Henrik Sakari.

manslagna till Transmitt – verkar är det genast lite ljusare. Anbudsidén nådde aldrig dit, så åkarnas organisationer är intakta och har utvecklats. Utvecklingen har bland annat inneburit att man numera tjänar pengar på att sälja administrativa tjänster

FORTS

formations- och datasystem. Dessutom måste transportledningen ligga hos åkarna.

Summan av Mats Brindbergs resonemang blev två alternativ: Antingen fortsatt konkurrens och prispress, som leder till utslagning av fordon, ökade priser och kortsiktigt bättre lönsamhet, eller samarbete och utveckling där alla parter deltar. Också det senare alternativet ger bättre lönsamhet, fast mer långsiktigt.

Låg lönsamhet överallt

Så långt visionerna och framtiden. Hur det ser ut i dag varierar från norr till söder, men en sak är gemensam: den låga lönsamheten.

I norr, i Västerbotten, började anbudsupphandlingarna. Det fanns för många bilar och den dåvarande transportörorganisationen orkade inte rationalisera. Då gjorde kunderna det.

Många bilar slogs ut och de som blev kvar fick mer att göra – till lägre pris. Fordonsutnyttjandet är nu uppe i 4 000 timmar per år, men de låga priserna gör att en del åkare kör med överlapp och för länge.

Jerry Wikström, Bastuträsk, konstaterade att det måste till ett bruttoviktstak, om nödvändigt med skogsbolagens hjälp och att lönsamheten försämrats, trots att fordonsutnyttjandet slagit rekord.

Kring Sveriges mitt, i det område där Jämtfrakt och Sundfrakt – numera sam-

IT tar tid

Tidplanerna för olika IT-projekt brukar sällan hålla. Den regeln gäller också för skogliga projekt.



IT tar tid. Skogsåkarnas satellitbaserade system skulle ha varit klart under vintern 1998/99 men dröjer flera år ännu.

Skogsåkarnas stora IT-projekt heter SMART, ett satellitbaserat kommunikations- och informationssystem.

Precis som många andra liknande projekt är det försenat, och nu är haken anpassning till alla olika kundsystem. 20 bilar ska få utrustningen under hösten, det är bestämt. Sedan är det lite osäkrare. Det hela skulle ha varit i drift för två år sedan, men så ser det ut i IT-världen, vilket väl också VSV-Frakt med sitt TROMB-system fått känna på. 35 enheter är utrustade. Många återstår.

Hur det kommer att gå för KOLA, det internet- och GSM-baserade ledningssystem som Södra Skogsågarna och Sydved har dragit igång är för tidigt att säga. 200 bilar ska utrustas med terminaler och skärmar.