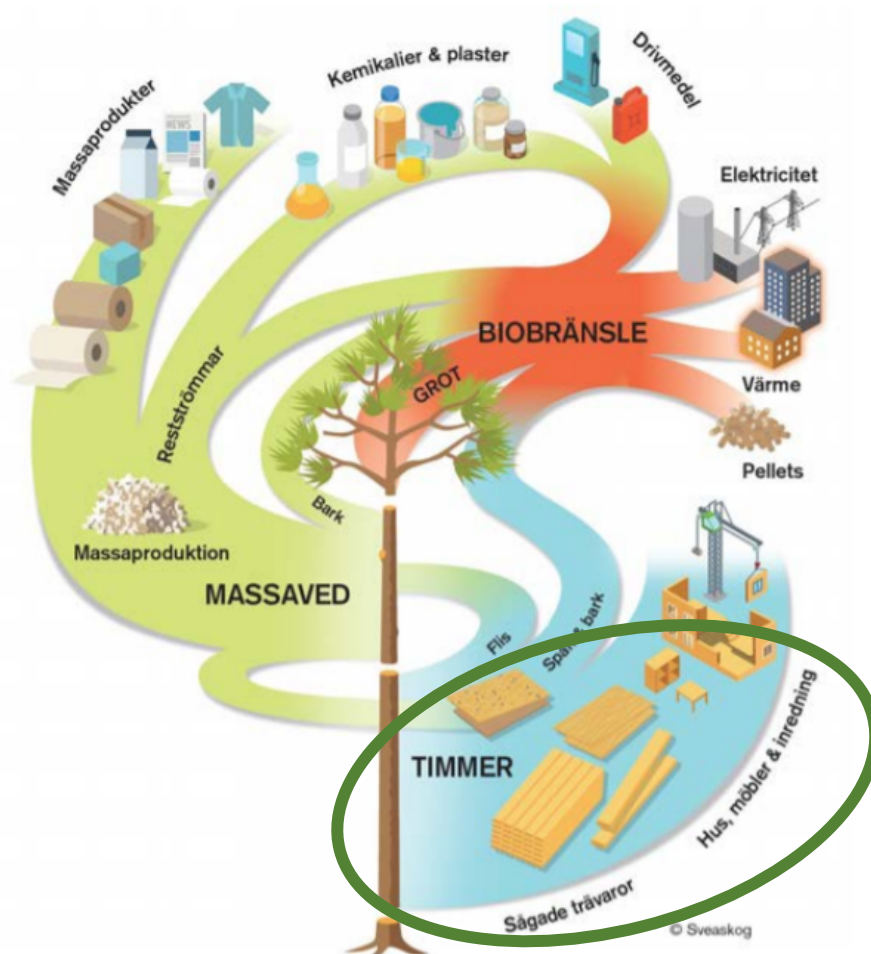


Från skog till träförädling

Träindustrins värdekedja i Västernorrland



Innehåll

1. Sammanfattning	3
2. Skogsägare och virkesproduktion i Västerbotten.....	5
De största skogsägarna.....	6
Virkesproduktionen.....	7
3. Träindustrins råvarubehov och förädling	8
De stora sågverken, råvaruleverantörer till förädlingsföretagen.....	8
Små sågverk och Småsågarnas Riksförbund	13
Övriga utvecklingsaktörer inom träbranschen	14
Förädlingsföretagen.....	15
Kartlagda produkter och materialflöden	17
4. Samverkan inom värdekedjan skog – träförädling.....	21
Värdekedjans utmaningar	21
Värdekedjans utvecklingsmöjligheter	23
5. Slutsatser och förslag på aktiviteter	26
6. Bilagor.....	30
6.1. Enkät Sågverk	30
6.2. Enkät Träförädlare	31
6.3. Enkät Intervjuade personer	32
6.4. Förteckning Aktiebolag Träförädlare	33
6.5. Förteckning Enskilda Firmor Träförädlare.....	36
6.6. Handelsbolag och Kommanditbolag	38

1. Sammanfattning

Träindustrin i Västerbottens län bidrar med intäkter på ca 6–7 miljarder kronor årligen, fördelat på de stora sågverken med ca 3–4 miljarder kr, förädlingsindustrins aktiebolag ca 2,5 miljarder kr, enskilda firmor, handels- och kommanditbolag ca 46–99 miljoner kr. Ca 230 företag i alla storlekar skapar sysselsättning i länets alla kommuner men är inte lätta att kartlägga då SNI-registrets branschposter relevanta för träförädlare, är många och inte alltid uppdaterade, och en samlad presentation av branschen saknas. Vissa av rapportens siffror kan vara ungefärliga då det funnits svårigheter att på kort tid få fram exakta data. Dock ges ändå en indikation på storleksordningar relevanta för värdekedjan trä, från skog till förädlad produkt i Västerbotten.

I början av värdekedjan, från skog till sågverk finns stort fokus på att mäta volymer, medan värdet i pengar prioriteras hos förädlingsföretagen och på marknaden för slutkund. Om fler aktörer längs hela värdekedjan oftare skulle mötas och samverka kring hur värdet kan öka i hela kedjan, skulle troligen råvaran nyttjas bättre, förädlingen öka, innovation och produktutveckling stärkas och branschens totala omsättning växa. Istället för att värdekedjans olika aktörer ständigt ska utöva en dragkamp med mål att optimera sin del av kedjan, skulle ökad dialog och en helhetssyn med aktivt samarbete kunna ge nya ”win-win” lösningar.

Från Västerbottens läns produktiva skogsareal på drygt 3,2 miljoner hektar skördas årligen ca 7,4 miljoner m³ fub fördelat på ca 50% sågtimmer, 42% massaved och 7% biobränsle. Ca 45–50% av sågad stock blir plank och brädor vilket innebär att avverkningsvolymen sågtimmer räcker till ca 1,8 miljoner m³ sågad vara. År 2020 sågade länets åtta sågverk och den enda stolpfabriken totalt ca 1,75 miljoner m³ sv. Timmerbyten mellan skogsbolagen för att optimera transporter och inleverans till sågverken verkar fungera väl samtidigt som konkurrensen om råvara blir allt tuffare.

Sågverken fortsätter strukturrationalisera, investerar för att öka sågad volym medan den egna förädlingen hos de flesta sågverken ligger på ca 20–35%. Sågverkens kamp för att säkra råvaran och samtidigt kanske försöka öka förädlingsgraden påverkar försäljning och leveranser till de renodlade förädlingsföretagen i länet. Samtidigt ser ägarstrukturen olika ut för de olika sågverken vilket påverkar val av strategier och agerande på marknaden.

Trots eller tack vare senaste årets högkonjunktur och ett kraftigt växande intresse för trähusbyggande har förädlingsföretagens expansion hämmats av svårigheter med råvaruleveranser då sågverkens export ofta prioriterats och konkurrerat ut de regionala köparna. Även snickeri- och möbelföretagen ser positivt på marknaden och dess utvecklingsmöjligheter, men hindras än mer då de ofta vill köpa högkvalitativ, extratorkad västerbottnisk furu vilket inte prioriteras hos sågverken. De företag som förädlar trä för kulturvård, hantverksmässigt byggande och snickrande upplever också en positiv marknadsutveckling. Dessa företag innehar en värdefull traditionell kunskap om trä som industrin i högre grad skulle kunna ta del av, samarbeta med, och därigenom höja värdet på länets träråvara, särskilt för furu.

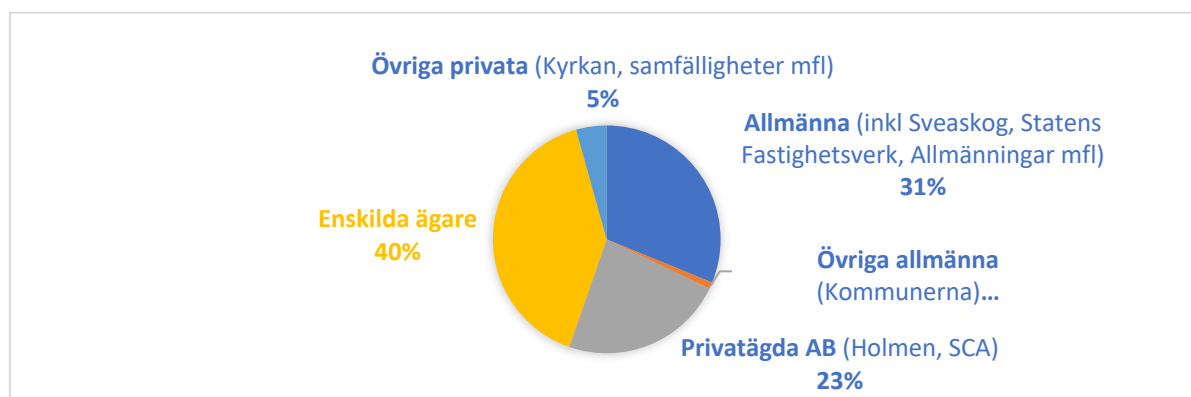
Många av värdekedjans utmaningar och problem är kända sedan tidigare men kvarstår, trots en avancerad teknisk utveckling inom vissa områden. En bredare samverkan, förbättrad dialog, nya kompetenser, jämförelse med andra branscher som t ex livsmedelsproduktionen och Agenda 2030 kan hjälpa till att utveckla nya lösningar och stärka träbranschen i Västerbotten. Precis som i livsmedelsbranschen finns utrymme för, och behov av, både industriella storföretag och många små mer hantverksmässiga företag. Ett kontinuerligt och systematiskt utvecklingsarbete, präglad av

mångfald, samordnat av och med alla träföretag och utvecklingsaktörer, kan på sikt åstadkomma storverk i en bransch som verkligen har framtiden för sig!

2. Skogsägare och virkesproduktion i Västerbotten

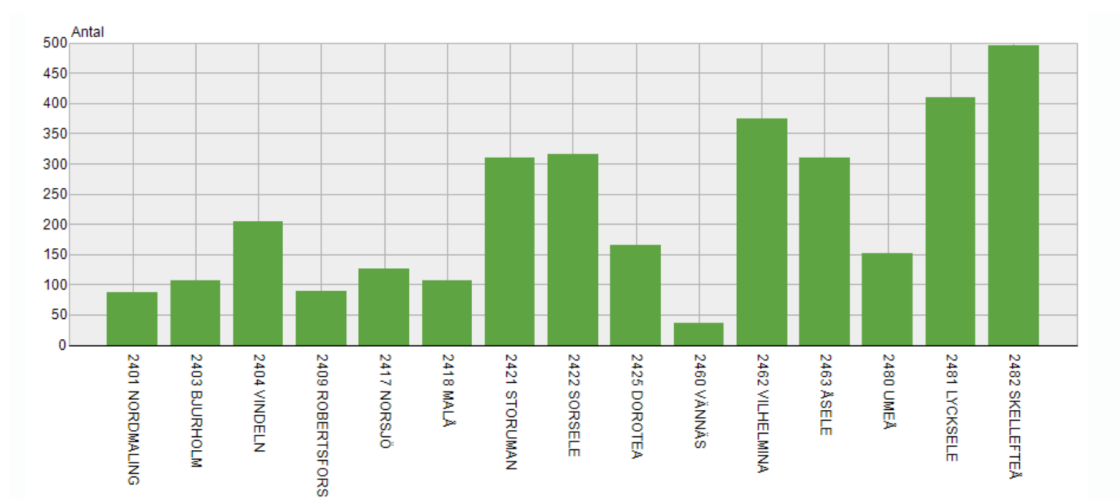
Det är inte helt lätt att förstå skogs- och träbranschens olika beräkningar och måttenheter. Det finns många olika mått på trädens och skogens volym. Vilket som används beror på syftet, om det rör skogsbruksplanering, avverkning, försäljning av virke eller skogsbränsle. På sidan Skogskunskap finns en pedagogisk förklaring för de vanliga volymmåtten varav några används i denna rapport.¹

Av Sveriges ca 23 miljoner hektar (ha) produktiv skogsmark finns drygt 3,2 miljoner ha i Västerbottens län, vilket innebär att Västerbotten har näst störst produktiv skogsareal av samtliga svenska län. Virkesproduktionen sker i nuläget på ca 2,8 miljoner ha. Ägandet i länet domineras av privata enskilda skogsägare, Sveaskog, Holmen och SCA. De 22 629 privata enskilda skogsägarna äger i snitt ca 60 hektar var och bland dessa skogsägare är drygt 37 procent kvinnor. Skogsägandet fördelas på 18 422 brukningsenheter varav 63% ägs av boende i närområdet av sin fastighet medan resterande ägare i statistiken kallas ”utbor”.



Figur 1. Ägarandelar produktiv skogsmark i Västerbottens län år 2020. Källa: Skogsstyrelsen

För att åstadkomma utveckling och ta vara på hela länets tillgångar är det väsentligt hur resurser fördelas och för värdekedjor med trä är det relevant var skogen finns. Geografiskt är den produktiva skogsarealen i länet fördelad enligt följande:



Figur 2. Areal deklarerad produktiv skogsmark (1 000 ha) per kommun 2020. Källa: SCB, fastighetstaxeringsregistret bearbetat av Skogsstyrelsen

¹ Se: www.skogskunskap.se/aga-skog/matt-och-matning/volymmatt

De största skogsägarna

Skogsägandet ser olika ut i olika delar av Sverige och i södra landsändan är det privata enskilda skogsägandet större än i norr.² En kort introduktion av Västerbottens största skogsaktörer ger en bild av råvaruresursen i värdekedjan skog–träförädling.

Sveaskog

Sveaskogs verksamhet enligt deras webbsida är: *Vi jobbar på uppdrag av staten. Att sköta Sveriges skogar är ett stort ansvar. Utöver vår kärnverksamhet – som är att förvalta skogen och sälja timmer, massaved och biobränsle – arbetar Sveaskog med naturvård, jakt och fiske samt försäljning av fastigheter.* Sveaskogs årliga avverkning i hela Sverige ger leveranser på ungefär 10 miljoner m³fub. Sveaskogs produktiva skogsareal i Västerbotten är 701 800 ha.³

Holmen

Enligt Holmens webbsida ägnar de sig åt: *Träden som växer, vattnet som rusar i älvarna och vinden som blåser i trädtopparna. Det är kärnan i Holmen – en affär som handlar om att äga och förädla skog. Med teknik och ingenjörskonst skapar vi de fossilfria och återvinningsbara produkter världen behöver.* Holmen har 1 043 000 ha produktiv skogsmark varav 493 726 ha i Västerbotten. De hanterar ca 2,3 miljoner kubikmeter skogsråvara per år varav ca 1 miljon m³/år är Holmens årliga skörd i norra Sverige och motsvarar de egna sågverkens årliga råvaruförbrukning i Kroksjön och Bygdsiljum.⁴

SCA

SCA presenterar sig på så här på webben: *Kärnan i vår verksamhet är den växande skogen. Kring denna unika resurs har vi byggt en välutvecklad värdekedja baserad på förnybar råvara från våra egna och andras skogar. Vi erbjuder förpackningspapper, massa, trävaror, förnybar energi, tjänster för skogsägare och effektiva transportlösningar.*

SCA uppger att de är norra Europas största privata skogsägare med ca 2 miljoner hektar produktiv skogsmark varav ca 360 000 ha i Västerbotten. SCA:s totala årliga virkesskörd ligger på ca 4,3 miljoner m³fub men kommer troligen att öka till nivån 5,4 miljoner m³fub då inventerad tillväxt visar på större avverkningsutrymme kommande år. I årsredovisningen för 2020 uppges SCA ha en marknadsandel för virkesköp från privata skogsägare i norra Sverige om 35 procent.⁵ Övriga marknadsandelar innehas av: Norra Skog, Sveaskog, Holmen, BillerudKorsnäs och sågverksföretag.

Enskilda privata skogsägare och medlemmar i Norra Skog

Norras presentation på webben inleds med: *Vår drivkraft är att göra skogsägarlivet i Norrland så värdefullt som möjligt. Som Kooperation ägs vi av våra 27 000 medlemmar, och vi verkar för deras bästa, alltid. Vi är en framtidsfrämjande innovatör för den moderna skogsföretagaren som ser att livet, i och med skogen, förändras med människorna som äger och brukar den.*

Norras skogsorganisation har verksamhet i de 4 nordligaste länen där de erbjuder olika tjänster och råvaruinköp. Under 2020 avverkades ca 3,9 miljoner m³fub i hela verksamhetsområdet. De egna sågverken i Kåge och Sävar förbrukade ca 1,8 miljoner m³fub.⁶

² Sveriges större markägare och kartor om EU:s skogar finns här: <https://iskogen.se/skogsbruk/eu-skogskartor-2021-sverige/>

³ Källa: www.sveaskog.se/om-sveaskog

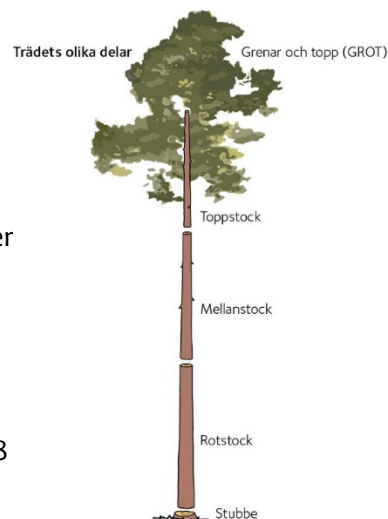
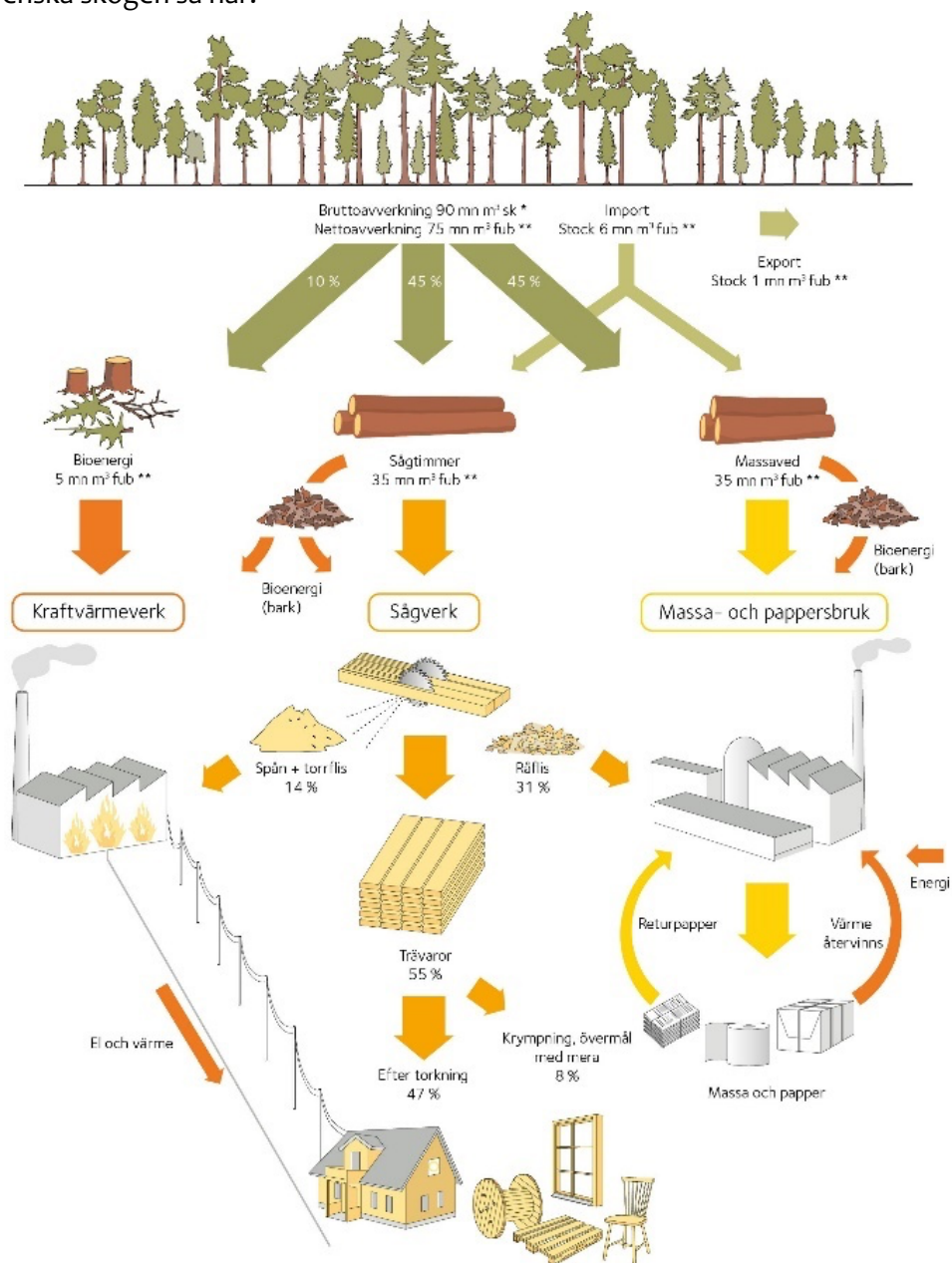
⁴ Källa: www.holmen.com/sv/om-holmen

⁵ Källa: www.sca.com/sv; www.sca.com/sv/om-oss/Detta-ar-sca/vara-verksamheter/skog/; www.sca.com/sv/om-oss/Investerare/finansiellt-arkiv/ars-och-hallbarhetsredovisningar

⁶ Källa: <https://www.norraskog.se> och enkät

Virkesproduktionen

Skogsstyrelsen redovisar 2020 (som ett treårsmedeltal) Sveriges totala bruttoavverkningsvolym till 93,3 miljoner m³sk varav nästan 10% avverkades i Västerbotten. Om kvarlämnade fällda hela träd räknas bort blev nettovolymen 89,3 miljoner m³sk som omräknat till m³fub innebär 74,4 miljoner m³ i hela landet. Omräknat till nettovolym i Västerbotten avverkades 2020 ca 7,4 miljoner m³fub fördelat på ca 50% sågtimmer, 42% massaved och 7% brännved (biobränsle). Andelen sågtimmer av barrträd (tall, gran) blev då i Västerbotten ca 3,7 miljoner m³fub som levererades till sågverken 2020. Svenskt Trä (en del av branschorganisationen Skogsindustrierna) beskrev 2018 svenska skogen så här:



Figur 3. Virkesflödet från den svenska skogen. Bild: [Svenskt Trä](https://www.svenskttra.se/trafakta/allmant-om-tra/fran-timmer-till-planka)⁷

⁷ <https://www.svenskttra.se/trafakta/allmant-om-tra/fran-timmer-till-planka>

3. Träindustrins råvarubehov och förädling

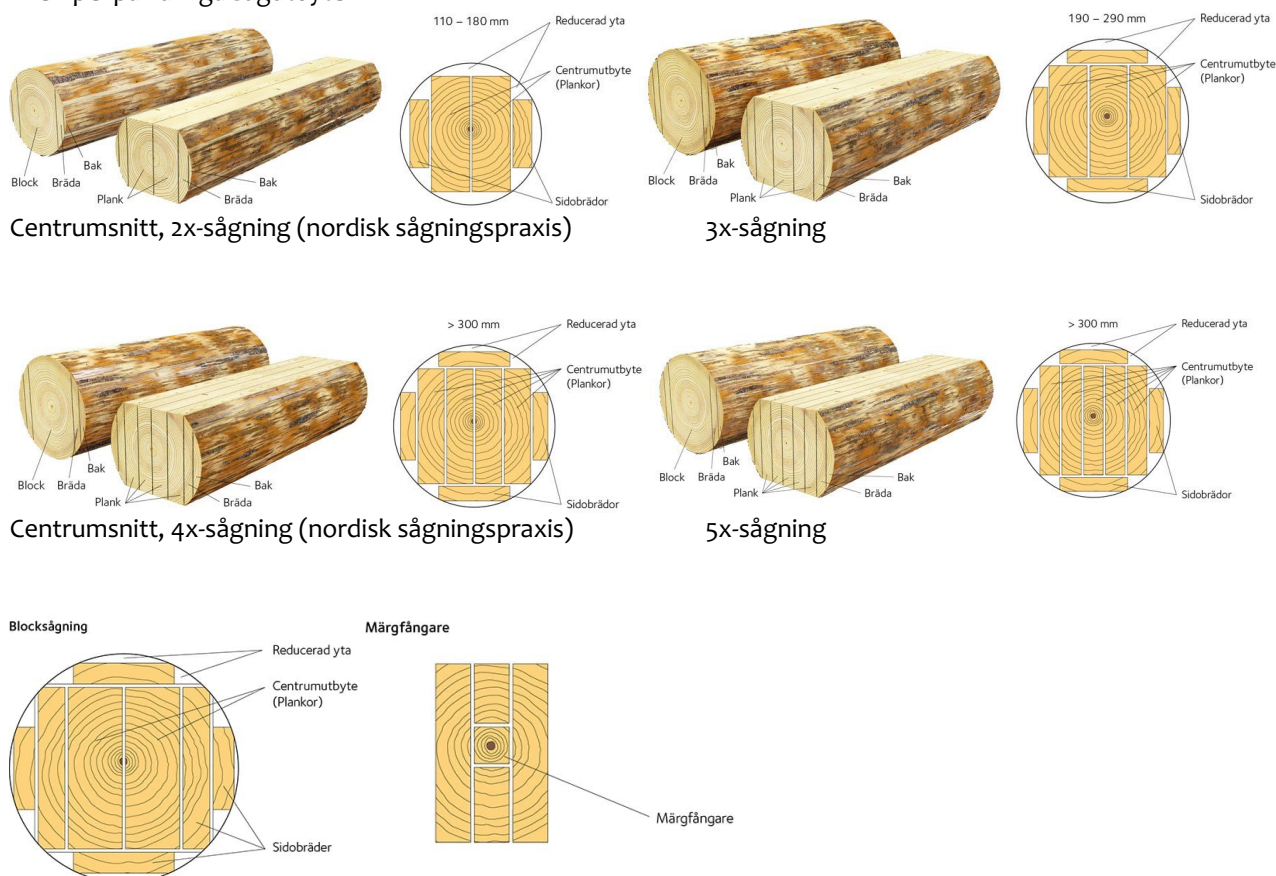
De stora sågverken, råvaruleverantörer till förädlingsföretagen

Om ca 45–50% av stocken blir plank och brädor borde länets avverkningsvolym räcka till ca 1,8 miljoner m³ sågad vara. Då skogens leveranser korsar länsgränser så blandas volymerna till viss del mellan länen.

Sågutbytet, dvs hur mycket av stocken som blir plank och bräder medan resten blir biprodukter (spån, bark, flis) är ett intressant område som påverkar sågverkens ekonomi och leveransförmåga av olika dimensioner. Sågutbytet och val av dimensioner balanseras mellan att maximera utfallet plank och bräder mot efterfrågade produkter och kan därför variera beroende av bl a produktionsplanering, försäljning och strategiska beslut.

Skog och trä är levande material med många egenskaper att ta hänsyn till vid förädling och användning. Svenskt Trä förmedlar grundläggande träkunskap t.ex. de vanliga sätten att såga en stock.⁸

Exempel på vanliga sågutbyten:



Figur 4. Vanliga sätt att såga en stock. Bild: Svenskt Trä

Sågverkens val av sönderdelningsmetod styr vilket sortiment de kan erbjuda. För varje dimension av plank och brädor som tas fram, delas bitarna upp i ett antal kvaliteter som sorteras fram i justerverket. Det blir därför fort väldigt många produkter att hålla reda på och de ökar i antal när olika längder och

⁸ Att välja trä: www.svenskttra.se/siteassets/5-publikationer/pdf/avt-2020-72ppi.pdf

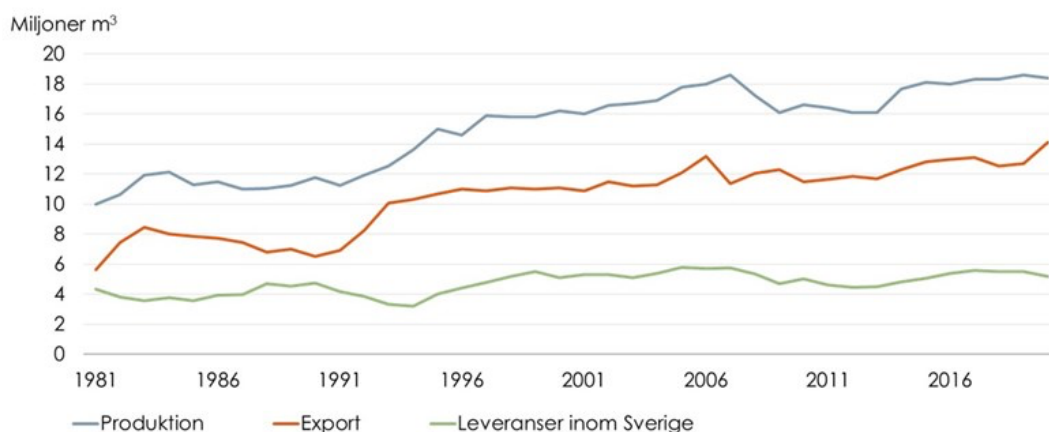
fuktkvoter också ska tas fram. Sågverken har därför ett stort pussel att lägga med att matcha försäljning, produktionsplanering och råvaruleveranser.

De västerbottniska sågverken producerade ca 1,75 miljoner m³ sågad vara under 2020 vilket ligger nära vad länets skog producerat. Fördelningen mellan tall och gran är ca 50% var, sammantaget för hela volymen. Däremot har vissa sågverk renodlat sitt sortiment, t ex sågarna i Malå och Kroksjön som bara sågar furu medan sågen i Rundvik bara sågar gran.



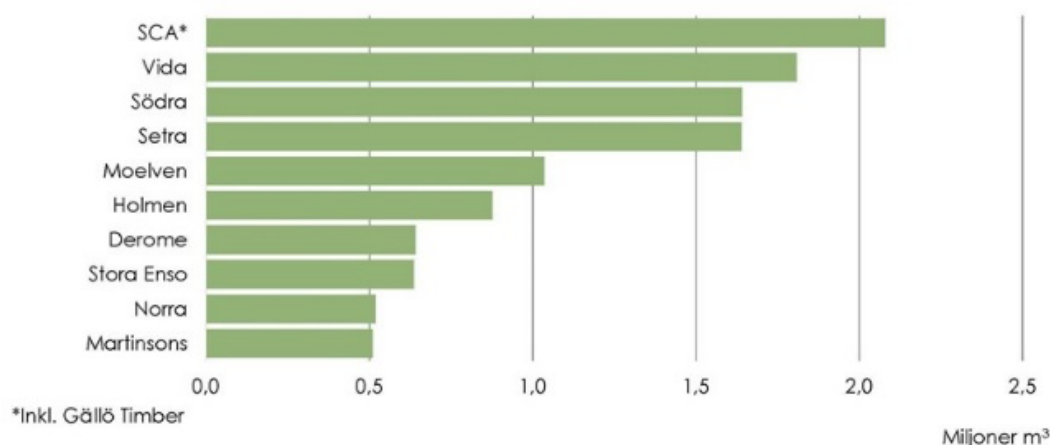
Figur 5. Kubikmeter sågad volym år 2020 i Västerbotten. Källa: Enkät

Länets produktion kan jämföras med rikets totala produktion 2020 på 18,4 miljoner m³ varav ca 77% exporterades.



Figur 6. Produktion och export av sågade barrträvaror 2020. Källa Skogsindustrierna

Majoriteten västerbottniska sågverk ingår i större koncerner varav de största i landet är följande:



Figur 7. Sveriges största tillverkare av sågade barrträvaror 2019. Källa: Skogsindustrierna

Värdekedjan skog – träförädling är starkt påverkad av sågverkens strukturutveckling som inneburit en halvering av antalet större sågverk de senaste 30 åren.

De stora sågverken i länet, som tar hand om den huvudsakliga virkesvolymen från skogen, blir därför allt färre och ökar ständigt sina volymer. Vissa av dem har egen förädling vilket påverkar val av sågade dimensioner, sågutbyte och produktsortiment. Dessa nio produktionsenheter har kontaktats och intervjuats med ett antal frågor (se bilaga) för att kartlägga materialflöden, aktuellt läge samt väcka nya tankar om utveckling och samverkan i länet. Svar har lämnats antingen skriftligt eller muntligt och de muntliga dialogerna har varit innehållsrika och intressanta.

Generellt kan sägas att förädlingsgraden vid sågverkens egna enheter varierar och majoriteten förädlar ca 20–35% av sågad volym, i huvudsak genom hyvling. Dessa sågverk omsätter tillsammans ca 3–4 miljarder kronor delvis inklusive biprodukter.

Norra Skog & Timber med sågverk och förädling i Kåge, Sävar och Agnäs⁹

Norra avverkade 2020 ca 3,9 milj m³fub i hela sitt verksamhetsområde, inklusive massaved. I timmeraffärerna ingår också vissa bytesvolymen med andra bolag för att optimera logistiken. Inget timmer importeras från andra länder utan i princip är Norras sågverk självförsörjande på timmer från privata skogsägare, dvs medlemmarna som också äger industrierna. Medlemsorganisationen är en kärnverksamhet och består av totalt 27 000 medlemmar, varav cirka 11 000 i Västerbotten. De två sågverken i Västerbotten förbrukar 1,8 miljoner m³fub med fördelningen 55% furu 45% gran.

Under 2020 koncentrerades Norras sågverksverksproduktion till enheterna Kåge, Sävar och Hissmofors (Östavall lades ned). Årets totala produktion var 836 000 m³ sågad vara, varav 580 000 m³ i Västerbotten fördelat på 297 000 m³ i Sävar (60% furu) och 283 000 m³ i Kåge (48% furu). Råvarukostnaden för timmer utgör ca 65–70% av totala produktionskostnaden hos sågverken.

⁹ Källa: Enkät och Årsredovisning

Norras målsättning för förädling ligger på en förädlingsgrad av ca 30%. 2020 fanns två hyvlerier, ett i Kåge och ett i Såvar varav det senare nu lagts ned. I Kåge hyvlas ca 70 000 m³ och investering planeras för en liten ökning som utgör början på fortsatt satsning.

40% av den sågade produktionen levereras till svenska kunder medan 50% av de förädlade produkterna säljs i Sverige. Hur stor andel som levereras till företag i Västerbotten finns det ingen statistik för, men Norra har ett tiotal större kunder, samt några småkunder. Den största kunden i länet är Masonite Beams i Rundvik som köper hållfasthetssorterade, nedtorkade regler till lättviktsbalkar. Det förädlade sortimentet i övrigt består av komplett bygghandelssortiment med bl a trall, paneler och regler som utgör volymprodukter. Även målade och impregnerade produkter, TermoWood, kraft- och telestolpar samt specialprodukter enligt kundens önskemål finns i sortimentet. På webbsidan www.norratimber.se/travaror visar Norra Timber sitt produktutbud för både sågade och förädlade produkter, inklusive tillgängliga dimensioner och kvaliteter. Norra Timber vill gärna jobba med länets kunder för de menar att det finns potential för utveckling.

Setra Malå¹⁰

Setra är ett aktiebolag som till 50 procent ägs av Sveaskog och 49,5 procent av skogsägarföreningen Mellanskog. Övriga 0,5 procent ägs av cirka 1 500 mindre aktieägare. Setra har åtta träindustrier varav sågverket med hyvleri i Malå är det enda i Västerbotten.

Sågen i Malå producerar 170 000 m³ sv varav 20–25% förädlas i det egna hyvleriet. Sammantaget producerar Setra limträ, hyvlat, komponenter och KL-trä. I Malå tillverkas sågade och förädlade produkter som panel, golv, regler och PAR-varor (planed allround) samt impregnerade varor som t ex trall (Setra Polartrall).

Timmerråvaran levereras av Sveaskog, Holmen och BillerudKorsnäs. 95% av råvaran uppges komma från Västerbottens län och samverkan med råvaruleverantörerna fungerar bra. Utvecklingspotential finns för ännu effektivare transporter genom fler timmerbyten.

Enheten i Malå omsätter ca 430 miljoner kronor och den sågade volymen utgörs av 100% furu. Torkkapaciteten fördelas mellan fuktkvoterna 8–10% (10% av volymen), 12–16% (23% av volymen) och 18% (66% av volymen).

Till svenska kunder levereras 32 200 m³ sågade varor samt 9 200 m³ förädlade produkter från Malå. Kunder i Västerbottens län köper 21 000 m³ sågat och 160 m³ förädlat från Malå. De största produkterna som levereras inom länet är 85x152 och 38x100 sågat samt hyvlat av 34x145 kärnfuru och 28x120 Polartrall.

Holmen med sågverk och förädling i Kroksjön och Bygdsiljum¹¹

Enligt Holmen är deras råvara tall och gran från skogar i norra och mellersta Sverige till 100 procent spårbar. Under 2020 köpte Holmen Martinssons verksamhet i Västerbotten och har nu totalt fem sågverk varav två i Västerbotten som får sin råvara i huvudsak från länets skogar. I Bygdsiljum förädlas ca 23% av den sågade produktionen medan förädlingsgraden i Kroksjön är högre. Ambitioner finns om ökad lokal förädlingsgrad.

Holmens produktsortiment består av produkter för byggnationer och snickerier (tex för interiörer som möbler, fönster, inomhuspanel, dörrar, trappor och golv). Produkterna definieras som:

¹⁰ Källa: Enkät, www.setragroup.se och www.setragroup.com/sv/travaror

¹¹ Källa: www.holmen.com/sv/travaror Årsredovisning och Enkät

- Möbelvirke** – Av furu och kvalitet med hög friskkvistandel och jämn virkesstruktur. Produkten sågas ur en stock redan sorterad på friskkvist. Produkten används främst inom limfogsindustrin till möbelkomponenter, hyllplan med mera. Möbelvirke torkas ned till en fuktkvot på 9 eller 11 %.
- Panelvirke** – Panelkvalitet inomhuspanel av samma fururåvara som möbelvirke och golvvirke. Panelkvalitet används av hyvlerierna för tillverkning av inomhuspaneler. Fuktkvot 13%.
- Fönstervirke** – Fönstervirke utnyttjar årsringsstrukturen och kärnvedsandelen för att skapa bästa tänkbara förutsättningar till fönsterindustrin. Då slutprodukten kan komma att utsättas för väder och vind krävs en hög kärnvedsandel som har ett naturligt skydd. Rätt kärnvedsvolym i stocken kan optimeras fram redan vid stocksorteringen. Fönstervirke levereras med eller utan märg/centerfri. Fuktkvot 12 %.
- Centerfri produkt** – Monolit[®] är en specialprodukt framtagen för att vara formstabil. Produkten är märgfri, det vill säga fri från märgsprickor. Den har horisontella årsringar, men inga hornkvistar. Monolit används främst till säng- och bordsben, trappdetaljer, räcken och fönster och behöver därmed ofta torkas ned till en lägre fuktkvot, 12 %, för att passa inomhusmiljöer. Torkning sker efter kundens behov och önskemål.

SCA Rundvik¹²

Med sina fem sågverk i de fyra nordligaste länen producerar SCA totalt ca 2,1 miljoner m³ sågad vara. Av detta förädlas ca 15%, framför allt genom hyvling för leverans till Sverige och Norge där de också kommer öka framöver. Den totala omsättningen ligger på drygt 4 miljarder kronor varav svenska kunder står för ca 47%. Den svenska marknaden har vuxit senaste 5–6 åren och majoriteten svenska kunder är privata små och medelstora familjeföretag som har lång tradition av att samarbeta med SCA. Längden på leveransavtalen är kvartalsvis.

Marknadsstrategin säger att de ska:

- anpassa sågade varor mot industriella förbrukare, speciella dimensioner, fuktkvoter, kvaliteter
- fokusera på vidareförädling mot byggvaruhandel i norra Sverige och norra Norge
- ska bli leverantör av byggkomponenter till det industriella byggandet, solidträbaserat med traditionella konstruktioner (inte KL trä)

Den västerbottniska sågen i Rundvik producerar ca 330 000 m³sv och får sin råvara från egen skog i Västerbotten, Västernorrland och Ångermanland och resten via köpta volymer i form av byten med andra bolag och inköp från privata skogsägare. Generellt i koncernen är SCA:s självförsörjningsgrad för timmer ca 50%. Virket från den skog som SCA äger i Baltikum säljs på den lokala marknaden där. 100 000 m³ från Rundvik hyvlas i Tunadals hyvleri (Sundsvall) för att sedan levereras till Nordamerika och bygghandeln där. Ca 15% av volymen i Rundvik säljs till lokala kunder som Masonite Beams, Lundgrens Hyvleri och Tegsnäs. Huvudvolymen har en fuktkvot på 18% och bara en liten andel extratorkas. Den största produkten är 50x100.

SCA uppger att de samarbetar med Träcentrum Norr för produktutveckling, men driver också frågorna själva. Utveckling kan ske i dialogen med kunderna. Det upplever att utvecklingen går framåt men för

¹² Källa: Enkät, årsredovisning, [www.sca.com/sv/om-oss/Detta-ar-sca/vara-verksamheter/sagverk-och-traforadling-samt www.sca.com/sv/traprodukter](http://www.sca.com/sv/om-oss/Detta-ar-sca/vara-verksamheter/sagverk-och-traforadling-samt-www.sca.com/sv/traprodukter)

ökad lokal träförädling krävs ökad lokal efterfrågan. Kommunalt bostadsbyggande är viktigt och de undrar vad som görs i kommunerna för att åstadkomma klimatsmart byggande med trä?

NK Lundströms Vännäs¹³

NK Lundströms Trävaror AB är ett familjeföretag som grundades 1931 av Nils K Lundström. Företaget utgör en hel produktionskedja från skog till leveransfärdiga, oftast kundspecifika, sågade eller hyvlade trävaror. Råvaran köps in av Holmen, Sveaskog, Skogssällskapet och via egna inköp och den egna organisationen (35% av volymen). Framöver kommer mer råvara att säkras via inköp genom Qubik, bolaget som bildats tillsammans med Brattby Såg. 95–100% av råvaran kommer från länet och resten från Västernorrland.

NK Lundströms upplever att Sveaskog är mån om kvarvarande privata sågverk, men de har lite skog i närområdet. Holmen upplevs som knepiga sedan de köpt Martinssons och är största skogsaktören i länet. Nya prioriteringar har uppstått med ökade inköp till egen industri. NK Lundströms affärer med Norra är små sedan de fusionerat och fått nya ägare med fler egna industrier. Däremot finns ett närmare samarbete med Skogssällskapet.

Den sågade produktionen består av 60% furu och 40% gran och förädlingsgraden är 35% genom hyvling av byggsortiment. Även möbelämnen tillverkas i dimensionerna 38, 50 och 63 mm till kunder i länet.

Brattby Såg¹⁴

Brattby Såg är ett av få familjeägda sågverk som finns kvar i länet. Det drivs av Marie Bergstrand med make i fjärde generationen. Timmerråvaran består av ca 40 000 m³ kubik timmer och 70 000 m³ kubik normaltimmer till 100% från västerbottniska skogar och levereras av Sveaskog, via egna inköp och från egen skog. Tillsammans med NK Lundströms har nya bolaget Qubik just bildats för att säkra framtida inköp av råvara.¹⁵

Brattby Såg upplever relationen med Sveaskog som god men osäker på politiska beslut, korta kontrakt och varierande strategiska beslut. Generellt upplevs oligopol i råvarumarknaden, alltså inte riktigt en öppen marknad, utan den påverkas av vem som äger skogen, avsättning för fiber till massabruk, bytesaffärer mm. Köpsågverken anser att det är för få aktörer på marknaden som har för mycket egen industri. I princip allt virke som produceras, ca 55 000 m³ har en fuktkvot på 18% i och med att huvudmarknaden är bygghandeln. Förädlingsgraden är 80% genom att hyvla bygghandelns sortiment som främst består av ytterbeklädnad till hus, reglar, råspont, formbräder, invändiga paneler, industrigolv samt tryckimpregnerade trävaror. Majoriteten kunder är brädgårdar och byggvaruhus längs Norrlandskusten och i Mälarenregionen, men också större och mindre byggföretag. Fokus ligger på de vanligaste byggträsorterna och en god lagerhållning som för många kunder fungerar som en grossistbrädgård. 80% levereras inom Sverige och 20% på export till bl.a. Norge, Finland, Europa och Nordafrika. 20% av volymen levereras inom länet och de volymmässigt största produkterna är 50 mm alla bredder, 25 mm och 19 mm. Brattby Såg har många små kunder som köper av standardsortimentet. De största förädlade produkterna som levereras lokal-regionalt är reglar, ytterpaneler, impregnerat och råspont. Det är lättare med transport och service nära men ingen stor skillnad mellan kunder i länet och resten av landet.

Små sågverk och Småsågarnas Riksförbund

För riktigt små sågverk och träförädlare finns en riksorganisation, Småsågarnas Riksförbund som försöker samordna en del av branschen. I Norr- och Västerbotten finns enligt uppgift från den regionala

¹³ Källa: Enkät samt www.nkltra.se

¹⁴ Källa: Enkät samt www.brattbysagverk.se/our-story/ och www.brattbysagverk.se/produkter/produktlista

¹⁵ www.qbikab.se

kontaktpersonen, ett 20-tal medlemmar, inventering pågår. Ljusvattnets Såg och Träförädling är ett exempel på företag som legosågar bland annat björk. Kontaktpuppgifter till lokalt ombud finns på webbsidan.¹⁶

Övriga utvecklingsaktörer inom träbranschen

Fler branschaktörer som verkar för att stärka träbranschen och förädlingsföretagen är:

TMF, Trä- och Möbelföretagen är en bransch- och arbetsgivarorganisationen för hela den träförädlade industrin och möbelindustrin i Sverige som ”bygger och inreder Sverige”. Produkterna är allt från småhus och trappor till designmöbler och badrum. TMF företräder cirka 650 medlemsföretag som sammanlagt sysselsätter cirka 30 000 anställda. TMF har ett regionkontor i Umeå.¹⁷

Träbransch Norr är ett utvecklingsbolag som ägs och drivs av Västerbottens träindustri. De arbetar med frågor som syftar till att stärka och utveckla träindustrin i regionen. Affärsidén är att vara en kompetent och innovativ partner som bidrar till att öka konkurrenskraften inom Västerbottens träindustri.¹⁸

Stiftelsen Träenigheten är en stiftelse med uppgift att främja forskning, utveckling och utbildning, bland annat genom att arrangera event med trä i fokus, som de återkommande kunskapsdagarna. Stiftelsen har också som uppgift att främja nytänkande och nydaning kring trä i vidare bemärkelse genom att utdela pris för förtjänstfulla insatser inom träområdet.¹⁹

Föreningen Trästad vill stimulera till ökad samverkan mellan offentliga beslutsfattare och beställare, näringslivets entreprenörer samt resurser inom forskning och utbildning.²⁰

Träcentrum Norr är en centrumbildning vid Luleå tekniska universitet med mål om en svensk träindustri som genom nya/utvecklade produkter, system och tjänster kan öka förädlingsvärdet och stärka konkurrenskraften till gagn för såväl företagen som hela samhället.²¹

Byggnadsvård Norr är en ideell förening som drivs utan vinstsyfte. Medlemsföretagen finns i Norr- och Västerbotten samt Österbotten i Finland. De västerbottniska medlemmarna är: Granströms Bygghantverk (Hörsjö), Björkstads Snickeri & Entr. AB (Gubböle), Tilja Byggnadsvård (Brån), Tellenbachs Gård och Skog AB (Umeå), Vallmovägens Byggnadsvård (Vännäsby), Byggnadsvård Robertsfors (Robertsfors), Br. Larssons Snickeri AB (Åmsele), Västerbottens Bygghantverk (Umeå), Alla Tiders Hantverk AB (Nyåker), Norrlands Eko (Umeå) och QIS Quality Industry Service (Vindeln).

Vindelns folkhögskola ingår i nätverket och anordnar Byggnadsvårdsutbildning 1 år. Tillsammans jobbar medlemmarna för det traditionella trähantverket och byggnadsvård med hållbara material och metoder till gagn för människa och miljö.²²

¹⁶ <https://smasagarna.se/lokala-kontaktombud>

¹⁷ <https://www.tmf.se/om-tmf>

¹⁸ www.trabranschnorr.se

¹⁹ <https://skelleftea.se/invanare/start sida/bo-trafik-och-miljo/samhallsutveckling-och-hallbarhet/hallbarhet-och-klimat/hallbart-trabyggande/stiftelsen-traenigheten>

²⁰ <https://www.trastad.se/om-trastad>

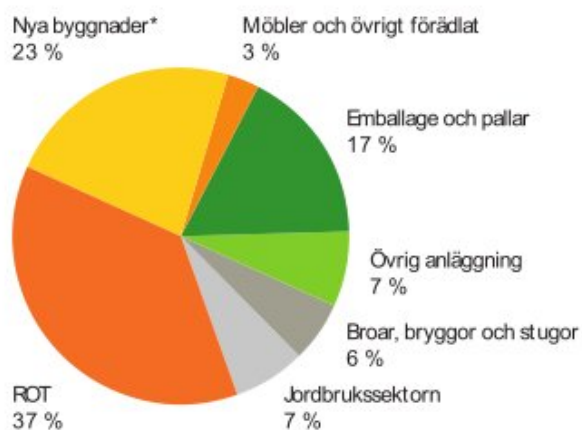
²¹ <https://www.ltu.se/centres/TraCentrum-Norr-TCN>

²² <https://byggnadsvardnorr.se/member>

Förädlingsföretagen

Enligt Svenskt Trä (en del av branschorganisationen Skogsindustrierna) konsumerades i Sverige ungefär 5,7 miljoner kubikmeter barrträvaror 2018. Nästan allt kom från svenska sågverk, mindre än 180 000 kubikmeter importerades. Virket används för en mängd olika ändamål.

Av den totala försäljningen av trävaror i Sverige går uppskattningsvis drygt tre miljoner kubikmeter eller cirka 55 procent via bygghandeln. Av detta är 13 procent eller 720 000 kubikmeter impregnerat för den svenska marknaden.



Figur 8. Användning av barrträvaror i Sverige. Källa: Svenskt trä²³

Statistiken för de träförädlade företagen är inte lika lättillgänglig som sågverkens. Region Västerbotten har tagit fram övergripande statistik för länets bioekonomi men inte separat för träbranschen.²⁴

TBN, Träbransch Norr tillsammans med LTU, Luleå Tekniska Universitet avdelning Träteknik gjorde 2017 en förstudie för att kartlägga snickeriindustrins behovsbild avseende kvalitet och volymer samt sågverkens möjligheter att uppfylla dessa. Studien ingick i projekt "Träinnovation i Norr" och kallades "Ökad leverans av regionalt producerat furu till regionens snickeri/ komponent-tillverkare". Slutsatser från intervjuer med ett 20-tal företag och fokus på fururåvara, var att stor andel inköpt råvara kommer från Norr- och Västerbotten. Kartlagda furuvolymer av massiv trä omfattade 138 087 m³ i de flesta vanliga dimensionerna, varav drygt 50% köptes in av den största inköparen, företaget Hedlunda i Lycksele. Fuktkvotens betydelse var viktig med ett dominerande önskemål om extratorkat virke <18%.

Synpunkter och önskemål från både råvaruleverantörer och köpare visade på behovet av ökad dialog om respektive produktionsidas förutsättningar, fler långsiktiga avtal som kan gynna en ofta komplicerad produktionsplanering men också behovet av ökad kundservice hos leverantörerna samt samverkan mellan de små köparna för att om möjligt stärka rollen som prioriterad kund och säkra leveranser.

²³ www.svenskttra.se/trafakta/allmant-om-tra/fran-timmer-till-planka

²⁴ <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiMjQ4NTFkZjgtMmlyZC00NGNkLTgwNzAtNzZOTFhZGU2NjBliiwidCI6IjIyZjA4NWJlLW11MjMtNGVhYS05YT13LTQyZjZjYjExZTBiNiIsImMiOiJh9>

Branschorganisationen TMF, Trä och Möbelföretagen tillfrågades om statistik, med de tar bara fram rikstäckande statistik²⁵ och hänvisar vidare till SCB (Statistiska Centralbyrån) och SNI 16 gällande regional statistik.

SNI-koder för Tillverkning och industri har ett flertal undergrupper och de grupper där träförädlade företag har identifierats är:

- Dörrar Av Trä, Tillverkning
- Fönster Av Trä, Tillverkning
- Kontors- & Butiksmöbler, Tillverkning
- Köksinredningar, Tillverkning
- Köksmöbler, Tillverkning
- Möbler Övriga, Tillverkning
- Sågning Hyvling Impregnering
- Trähus Tillverkning
- Trävaror Tillverkning

Via dessa branschgrupper och sajten Alla bolag²⁶ har företag sökt fram och sorterats.

Vid avstämning mot tidigare listor hos Träbransch Norr och bilaga till rapporten *Sysselsättning inom Skogsnäringarna i Västerbotten*²⁷ har ytterligare företag identifierats och lagts till.

Relevanta företag verkar finnas även inom andra SNI-grupper, tex Byggnadssnickeriarbeten. Gruppen innehåller 745 företag varav 293 aktiebolag. De flesta verkar vara byggföretag som monterar och bygger med material som andra företag tillverkat.

Enligt Tillväxtverket stod företagen inom tillverkning för flest antal anställda och högst förädlingsvärde år 2019. Ur sysselsättningssynpunkt är det viktigt att se hur det småskaliga träföretagandet ser ut.²⁸

Rapporten *Sysselsättning inom Skogsnäringarna i Västerbotten* som under 2020 tagits fram inom Skogsprogrammet säger att 2 250 personer är sysselsatta inom träindustrin i länet medan rapporten Temaområde Träindustri från 2019 säger att ca 2600 personer var sysselsatta i branschens aktiebolag. Sysselsättning inom enskilda firmor har inte kartlagts i ovan nämnda rapporter.

Aktiebolag

De träförädlade aktiebolagen i Västerbotten som kartlagts och sorterats fram är **ca 116 stycken med en total omsättning på 2,5 miljarder kronor vid senaste bokslut**. Denna statistik är inte exakt på något sätt då många företag använder flera olika SNI koder och inte alltid rätt kod. Omsättningen innehåller dessutom till viss del många andra material än trä.

De nio största företagen omsätter mer än 100 miljoner var, och inbringar tillsammans 1,5 miljarder kr och är: Hedlunda Industri AB (Lycksele), Masonite Beams AB (Rundvik), Maxmoduler Produktion AB (Lycksele), Vännäs Dörr AB (Vännäs), Lundgrens Hyvleri Aktiebolag (Nyåker), Drömtrappor AB (Norsjö), Tegsnäs Group AB (Granö), Snidex AB (Skellefteå) och Baseco Golv Aktiebolag (Sorsele).

Glädjande att notera är att det startats ett tiotal nya aktiebolag under pandemiåren 2020–2021.

²⁵ <https://www.tmf.se/statistik/statistiska-publikationer/basfaktaindustrin>

²⁶ www.allabolag.se

²⁷ https://www.skogsprogramvasterbotten.se/media/uumislp/sysselsattning-skogsnaringarna_final.pdf

²⁸ https://tillvaxtverket.se/statistik/foretagande/basfakta-om-foretag.html?chartCollection=3#svid12_f607e5d15aeacd3b3d1f441

Enskilda Firmor

Många småföretag bedrivs i företagsformen enskild firma, som ofta innehåller en diversifierad verksamhet med flera registrerade branschposter (SNI). Redovisad omsättning kan därför innehålla fler verksamheter än de träförädlingsrelaterade. Dessa företag är många och viktiga för näringslivet och lokalsamhället.

Ca 105 enskilda firmor har sorterats fram med någon typ av träförädlings verksamhet. Via Alla Bolags redovisade omsättningsintervall verkar de enskilda firmorna tillsammans inbringa **mellan 43 och 93 miljoner kronor**. Den största firmen befinner sig i omsättningsintervallet 20–50 miljoner kr och de fyra efterföljande i storlek 1,5–10 miljoner kr. Resten av firmorna omsätter under 1 miljon kr var.

Åldersstrukturen för de enskilda företagen är: 9 st födda på 90-talet, 15 st på 80-talet, 15 st på 70-talet, 22 st på 60-talet och övriga 44 st födda 1959 eller tidigare.

Åtta firmor har startats under 2020–21 och har ännu ingen omsättning registrerad.

Handelsbolag och Kommanditbolag

Till listan av företag kan också noteras sex stycken handelsbolag och kommanditbolag som tillsammans omsätter **ca 3,2–6,4 miljoner kronor**.

Kartlagda produkter och materialflöden

Då förädlingsföretagen med alla bolagsformer, är många och representerar en mångfald av nischer och produkter, har ett urval av företagen intervjuats. De 16 intervjuade företagen tillverkar produkter som limfog, lättbalkar, hus i olika storlekar, emballage, bryggor, badtunnor, trälådor, hyvlade produkter (bygghandelns sortiment), inredningssnickerier, timmerhus, dörrar, fönster, beställningssnickerier, flottar, möbler mm. Olika storlek på företag och geografisk placeringsort har också påverkat urvalet. Majoriteten av de företag som LTU och TBN intervjuade i ovan nämnda studie har inte prioriterats här, utan målet har varit att komplettera tidigare kartläggning med andra företagens data och synpunkter.

De största inköpta produkterna/dimensionerna per träslag som företagen använder

Här kommer exempel på vad företagen svarat:

- Gran 50x100 i C30 är störst, 50x125, 50x150 i fallande längder men hållfasthetsklassat
- Konstruktionsvirke gran, standard byggreglar och ytterpaneler, impregnerad furu
- 45x145 och övr reglar 45 mm alla bredder furu + gran helst gran, 34x70 , furusockel o foder 12x56, viss ytterpanel 21x120, lättbalkar fr Masonite Beams som är grunden i byggsystemet
- Mest gran o bräder, även grövre. 22 mm sågad gran
- Impregnerad furu alla dimensioner från 22x95 till 70x195
- 36x92 specialhyvlad spontad gran
- 90% gran 44x150, 47x150, 63x125/ofta annan bredd tex 150
- Furu, sågat snickeritorrt 50x225 något pkt per år
- Tallar 170+ som legosågats till 1000 lm timmer + bräder o plank
- Färdig limfog, helst storformat, bara furu
- Furu o gran, oftast gran o regelvirke, paneler, vanliga byggsortimentet
- Egentligen 35x99 12% men nu 36x100 18% istället, 22x100 LP, 18% bara gran. Limträ och färdig limträtrall i olika längder
- Furu 50x125, 38x125-250, 63x125 , 10-12%, stam sida, högsta kvalitet, (38x175 kantad kd sidbräda)

- Furu 38x100 och 22x72 sågade sidobrädor men även centrum från vissa leverantörer, SF-fallande kvalitet för att få ihop volym, allt extratorkat 10-12%. Vill egentligen ha 37x99 men det vill sågverken inte leverera.
- Blocksågat timmer (två sidor), från 8 tum till 5 tum, vanligast 6 tums. Mindre partier sågas själv, lejer ibland och köper till större objekt från Indian Wood (störst i Sverige, stort sortiment).

Volym införskaffad råvara

Det är inte lätt att kartlägga inköpta volymer då vissa köper i m³, andra i löpmeter eller stycketal. Alla vet inte heller hur mycket råvara de köper per år. Många tycker att volym är mindre viktigt och ser hellre värdet de skapar i pengar.

Viktigaste kraven vid inköp

Exempel på krav som företagen uppgett:

- Hållfasthetsklass C30, C30+ och C24, kvalitet, formstabilitet, paketering, sortering, fukt, leveranssäkerhet
- Förkopat i många olika längder. Fasadvirke brandklassat (typ tryckimpregnerat) vid bygge av höghus mer än 2 vån
- Köper anpassat för produkt, utskottskvaliteter, urlägg inkl vankant
- Bra ytfinish på trallen, även fingerskarvat impregnerat
- Så rakt virke som möjligt, helst kvistfritt i kanterna, 18% fuktkvot, LP
- Gran av rätt kvalitet/rätt sorterat, helst LP men även fallande, mest 18%
- Viktigt med bra täckning då virket lagras utomhus
- Torrt virke med minimum av torksprickor
- Långsamväxande timmer med hög kärnandel, liten avsmalning, rätt dimensioner, rot max 30 cm
- Paketerat per väggblock/våning
- Helst svensk råvara. Bra kvalitet med friska kvistar, AB-kvalitet som tyvärr blir allt sämre.
- Virkeskvalitet är viktigt, rätt längder, fuktkvot, viss typ av kvist, får inte vara sprucket
- Gran os-kvinta, helst 12%, men har fått köpa 18% när de inte haft något val. Längdkrav vilket inte är något problem.
- Rätt fuktkvot (10–12%), täta årsringar, kvistfritt så långt det är möjligt
- FSC certifierad furu, kviststruktur-måste vara från norra Sverige, så rakt virke som möjligt. Svårt få kundanpassade mått, påverkar ekonomin mycket, dimensioner är en utmaning.
- Bra kvalitet, hög andel kärna i furu. Liknande dimensioner och senvuxet.

Råvaruleverantörer av furu / gran / björk

Några svar på frågan om vem som levererar råvaran:

- SCA Rundvik, Norra Timber i Västerbotten, därutöver fr Västernorrland
- Masonite Beams, Holmen/Martinssons mest Kroksjön, Lundgrens Hyvleri, Fjällbonäs Trävaru
- Masonite Beams, Holmen mest Bygdsiljum, Norsjö Trä
- Norra Kåge och Holmen båda sågverken
- Mest Martinssons (Holmen)
- Englunds Trävaror i Vännäs som hyvlar och troligen har virke från Brattby/NK Lundströms
- Holmen/Martinssons tidigare men i år mer NK Lundströms o Norra Kåge
- Lokala sågar som Sävar, Kåge samt via CEOS
- SCA men limfogen tillverkas i Danmark, vill köpa av Hedlunda framöver
- Bygma till 90%
- Höglandssågen i Örnsköldsvik, tidigare Martinssons men det går inte nu när Holmen tagit över
- Stenvalls Trä istället för Holmen som inte längre svarar och levererar

- Limträ från Martinssons, korta längder typ spill
- Säter Ångsåg i Dalarna och Rundvirke i Hälsingland då det inte går få tag på rätt snickerivirke av furu inom länet
- Har 10 leverantörer varav 7 från länet + Stenvalls o lite från Finland.

Tre företag som köper mindre än 1 500 m³ per år uppger att tidigare fina samarbete med Martinssons nu blivit problematiskt eller till och med upphört sedan Holmen tog över verksamheten. De har tvingats köpa virke från Västernorrland och Norrbotten istället.

Intressant är också att oavsett storlek på inköpsvolym är köparna av snickeritorr furu lika missnöjda med sågverkens bristande service och svala intresse för att ta vara på regionens fina fururåvara och anpassa den till förädling i länet.

Andel träråvara som kommer från Västerbottens län

Råvaran till förädlingsföretagen kommer till stor del från länet förutom de som behöver fint snickerivirke, limfog i furu och virke anpassat för byggnadsvård. Fler leverantörer eller utvecklade relationer behövs för att undvika brist på råvara, vilket uppstod våren och sommaren 2021 och är vanligt vid högkonjunktur. Vissa sågverk kvoterade volymerna och prioriterade i flera fall export före lokala/regionala kunder. Vissa speciella projekt kräver specialprodukter som bara finns i södra Sverige.

Samverkan med träleverantörerna

Kommentarer från förädlingsföretagen:

- Superbra!
- Överlag bra.
- De är lyhörda och vill ha oss som kund.
- Ja Bra!
- Bra!
- Sämre med Martinssons när Holmen köpte och nya säljare introducerades + prishöjningar och export prioriterades.
- Bra, ofta med mindre sågar.
- Inget direkt samarbete.
- Problem sista året har varit krav på kvartalsvolymerna vilket små köpare haft svårt att uppfylla.
- Samma råvara till Martinssons egen förädling, därav konkurrens och svårt få volymer.
- Bra förr men inte nu längre sedan Holmen köpte Martinssons. Svårt få svar och få tag på material, högre priser. Alternativa leverantörer utanför länet.
- Svårt med samverkan när ingen prioriterar snickerivirke av furu.
- Extremt fokus på bulkexport hos sågverken, särskilt i högkonjunktur.

De volymmässigt största träbaserade produkterna hos intervjuade företag

- Lättbalkar
- Ytterväggar (byggdelar till husbyggsatser)
- Kundanpassade hus i olika storlekar
- Lastpallar 800x1200
- Bryggor, flottar
- Badtunnor olika varianter
- Trälådor
- Bastustugor
- Glaspartier med karmar
- Timrade byggnader

- Skåp, luckor, hyllor
- Specialsnickerier
- Fönster o fönsterdörrar
- Ivar-hyllsystem
- Hantverksmässig timring med stockar som har kvar sin naturliga form. Egen tillverkning av dörrar o inredning

Utvecklingstrender på marknaden

- Konsekvenser av årets högkonjunktur 2022? Uppskjutna projekt pga materialbrist och höjda priser under 2021?
- Volymerna ökar rejält men kamp med lönsamheten.
- Cementkrisen är en rysare med stor påverkan på byggbranschen.
- Uppåtgående trend för trähusbyggande.
- Har sina kunder, jagar inte nya, det rullar på.
- Bryggor ökar, försöker utveckla ännu mer, inklusive produkter knutna till bryggorna fast först måste råvaran säkras.
- Stadigt växande trend, allt sedan start för 20 år sedan.
- Starkt 2021, mycket aktivitet hos kunderna men i grunden stabil marknad och Norge växlat upp i år. Drag även på byggsidan med det segmentet har inte hunnits med pga lådorna.
- Furu trendar igen, både hos arkitekter och privatkunder.
- KL trä har blivit snackis, men KL svårt få tag på i mindre volymer. Iksu ville ha sittbänkar med KL-trä. Sara Kulturhus marknadsför KL-trä och bidrar till efterfrågan.
- Hur mycket jobb som helst inom timring.
- Ser ett ökat intresse för att ta hand om gamla hus.
- Webbhandeln ökar, volymförsäljning på Sverige minskar. Ingen jobbar mot lager utan direkt mot kundorder. Vill öka på egen försäljning via webbutiken.
- Kan sälja mer men kan inte öka produktionen. Större lokaler och mer folk krävs för att växa.
- Kunden önskar alltmer nyckelfärdigt och klart.
- Stark ökning för mikrohus som sovstugor, microhouses och bastustugor trots ringa marknadsföring.
- Ska fördubbla omsättningen från 2020 till 2024, så marknaden finns.
- Lätt att sälja tex obehandlade möbler via webben.
- Nyväckt intresse för hantverksmässigt byggande men samtidigt vill folk att det ska gå fort. Populärt: Bastu, sovstuga, skotergarage, vedbod, renovering av gamla timmerhus.

Andel kunder i Västerbotten

Bland de intervjuade förädlingsföretagen är Västerbottens län en stor och viktig marknad. Några av de största företagen och även de med mer nischade specialprodukter säljer mer på södra Sverige. Viss export förekommer men jämfört med sågverken verkar exportandelen vara mindre även om de största träförädlarna är stora på exportmarknaden.

4. Samverkan inom värdekedjan skog – träförädling

Utifrån genomförda intervjuer, samtal och faktainsamling från alla aktörer som nämnts ovan kan slutsatsen dras att Västerbottens län präglas av en hel del god samverkan inom värdekedjan för trä. Det finns en bra grund för ökat samarbete, både med hjälp av ett aktivt Skogsprogram, befintliga branschorganisationer, olika träaktörer och redan etablerade företagssamarbeten.

I samtal med Vd för TMF framkom att de vill samla alla typer av träförädlare i sin organisation, men då de är en bransch- och arbetsgivarorganisation med kollektivavtal som alla medlemmar blir knutna till, kan det förstås avskräcka de minsta företagen. TMF säger sig ha kontinuerliga möten med medlemsföretagen och jobbar på många fronter för att marknadsföra och stärka branschen.

I Skogsprogrammets rapport Temaområde Träindustri²⁹ framkom att problemet för sågverken och snickeriindustrin att matcha sina sortiment diskuterades vid ett möte som Sveaskog organiserade 2016.³⁰ Förslaget med CEOS som grossist och länken mellan regionens sågverk och snickeriföretagen följdes upp 21-12-16 genom samtal med platschefen i Skellefteå. Uppdraget från 2016 följde aldrig med vid personbyte på platschefstjänsten så frågan var i dagsläget okänd. CEOS Skellefteå har testat att leverera lite virke från Norra Timber men det har aldrig blivit något mer, istället levererar de snickerivirke från Dalarna o Gävleborg. CEOS har bilar som går kontinuerligt (täcker hela Västerbotten 2 dagar/vecka), så möjligheter finns. Distribution finns också till delar av Norrbotten och kusten i Västernorrland. CEOS skulle efter samtalet undersöka vilka produkter som efterfrågas och som de distribuerar till regionens snickerier, men svar hann inte komma innan rapportens färdigställande. Västerbottniska produkter skulle kunna komplettera sortimentet och även levereras till södra Sveriges snickerier eftersom CEOS har verksamhet på fler platser i landet.

Trots allt som görs i utvecklingssyfte av alla inblandade aktörer, är utvecklingspotentialen ändå stor. Det finns oändligt mycket mer att göra, vilket insamlade tankar och synpunkter från träföretagen visar. I kommande punkter uttryckts de utmaningar och möjligheter som intervjuade företagare, både sågverk och förädlingsföretag ser. Dessa insamlade uppgifter tillsammans med slutsatser och iakttagelser resulterar i förslag på aktiviteter och insatser under rubrik 5.

Värdekedjans utmaningar

Intervjuade företag pekar på följande:

Sågverkens råvara

- Viktigt framhålla att vi måste få bruka skogen framöver, politiken får inte stoppa.
- Kanske blir det över 19 miljoner m³sv i Sverige i år. Volymerna måste ut i världen för att sågverken ska få avsättning för allt.
- Alla sågverk införskaffar råvara inom en begränsad geografi varför konkurrensen blir hård på råvarumarknaden.
- Kunderna vill ha mer FSC/PEFC-certifierad råvara. Utmaning att fixa byråkratin och kostnaderna kring certifieringen för mindre privata skogsägare (rätt och anpassad skogsbruksplan krävs mm). Bygghandelskedjorna vill ha 100% certifierat. Idag kan sågverken få de kvoter de vill ha via de stora skogsbolagen men behovet ökar att även privata skogsägare kan leverera certifierat timmer.
- Totalt sågar vi för mycket volym i länet. Politiska beslut påverkar och svårt att förutspå.

²⁹ https://www.skogsprogramvasterbotten.se/media/3zmfq2nc/temaomrade-traindustri_2-compressed.pdf

³⁰ <https://www.sveaskog.se/press/2016/mellanhand-kan-losa-matchningsproblem-mellan-sagverk-och-snickerier>

- Råvarufrågan är grundläggande men om det finns för mycket råvara krävs ingen produktutveckling. Som köpsågverk krävs konkurrenskraft och ständig utveckling av verksamheten i frågor som: hur aptera skogen, sågutbyte, förädlingsgrad, lagerhållning, tillgänglighet för kund, internlogistik, kvalitetssorteringen, systemstöd/bra IT-system i hela verksamheten mm. Allt måste dock ske på affärsmässiga grunder.
- Skogens olika delbranscher behöver nyanseras så att mångfalden syns mer.
- I Norrland är det dålig infrastruktur, det behövs mer vägunderhåll för timmertransporter.
- För något år sedan testades det i Norrbotten via projekt "En trave till", mer volym på timmerbilarna, längre fordon, högre effektivitet. Resultaten var positiva men ändå lades det ned medan Finland ställde om till detta vilket försvagat svensk konkurrenskraft.
- Skogsbolagen behöver hantera timret bättre så inte sidobrädorna skadas. Mycket skördarmärken och skador från barkmaskin. Trots tidigare projekt med Sveaskog som gav resultat kvarstår problemet och onödigt spill skapas av fin råvara.

Förädlingsföretagens råvara

- Svårt bli prioriterad hos de större sågverken, p g a små volymer.
- Vissa sågverk är medvetna om att småkunder upplever att de inte kan köpa det de vill. Svårt producera små volymer. OM flera småkunder köper samma sak underlättar det. Alternativt långa kontrakt.
- Ingen vetskap om eventuell åtgärd av tidigare förslag angående lokal-regional grossist för de små kunderna. Dock är det en svår affärsmodell, dyrt hålla likviditet och lager. Problem att få till bra kundrelationer.
- Att Holmen kan leverera. Stor prisskillnad mellan Höglandssågen och Holmen till nackdel för Holmen.
- Träbyggandet bromsades upp i Sverige när exporten ökade under 2021. Sverige borde ha prioriterats före exporten. Sågverkens ansvar? Är det rimligt att sågverksbranschen själva hämmar det svenska träbyggandet då exporten prioriterats istället? Totalekonomiskt har träpriserna under årets högkonjunktur påverkat träbyggandet med +10%.
- Synd att all råvara vi har inte förädlas mer, och att avkastningen stannar lokalt i inlandet.
- Förstår sågverken men trots avtal, blev förädlingsföretaget inte prioriterat under högkonjunkturen, fick inte öka volymen för alla andra ville också ha mer.
- Jobba hårdare på hur bitarna paketeras, kvalitetskontroll.
- För många kockar, inte alltid leveransen kommer p g a prioritering av större kunder. Har korta kontrakt.
- Då flera dimensioner o produkter önskas krävs ofta flera leverantörer.
- Försämrad kvalitet kan bero på generationsskiften, mer export eller vad? Global marknad, inget intresse att prioritera svenska småkunder.
- Sågverkens överskottsvolymer är enkla att sälja till Nordafrika då de kunderna köper de flesta produkterna medan svenska kunder har mer specifika krav.
- Svårt få tag på mindre volymer KL-trä.
- Bedrövligheten att vi tar material från södra Sverige när det finns så mycket här. Det syns i Bygmas sortiment. Export till andra länder istället för att sälja lokal-regionalt.
- Byggmax säljer mycket virke från SCA med långt mellan årsringarna som husbyggare inte vill ha.
- För höga priser nu i höst, 50% ökning sedan i våras. Tufft för husbyggandet.
- En växande förädling i länet och möjlig ökad försäljning hämmas av bristande materialförsörjning.
- Anpassade dimensioner för att minska spill i förädlingsledet
- Att de stora sågverken kan sortera ut riktigt fint virke och inte bara exportera bulk, betalningsförmåga finns. Det förs diskussioner inom byggnadsvården och mellan

snickeriföretagen men inte tillräckligt mycket. Känner sig ensamma om att vilja ha riktig fura härifrån. Vissa köper även utomlands.

Marknad och försäljning

- Svårt påverka kunderna då konkurrensen är stor från Baltikum o Polen. Kostnaden styr.
- Korta ledtider, utmaning leverera snabbt, svårt produktionsplanera.
- Hur utveckla befintligt sortiment? Helt kundorderstyrt, har inga utvecklingsidéer.
- Vissa snickerier arbetar på uppdrag av arkitekter och de planerar inte för särskilt mycket massivträ.
- Svårt för mindre företag att avsätta resurser till marknadsföring.

Logistik och transporter

- Uttransportfrågor är viktiga. Hur hitta speditörer som fungerar? Järnvägstransporterna saknar viss kapacitet, oflexibelt. Gods som trävaror borde köras mer på järnväg istället för med elfordon på väg ur miljö- och även kostnadsperspektiv på längre sträckor. Kör- och vilotidsreglerna stressar chaufförerna och stör planering och genomförande av transporterna. Reglerna är för rigida.
- Oroliga för vad som händer med transportstödet. Nytt förslag om att hänsyn ska tas till miljömässiga aspekter. Lägre transportstöd vid fossila transporter. Ev genomförande 2023-2024.

Övrigt

- Utmaning med stigande kostnader
- Utmaning att hitta nya och rätt kompetenser, typ webbutvecklare, datorkunniga operatörer/produktionsövervakare, tjänstemän m.fl.
- Varför byggs det inte mer med trä i Västerbotten?
- Personalbrist
- I Skellefteå önskas bara stora stabila aktörer
- Synen på skogsbruk stämmer inte med kulturvårdens förutsättningar
- Trist att dagens sågverk är så stora och att ingen ekonomi finns för små. Haft idéer om en gemensam mindre såg tillsammans med andra förädlingsföretag. Dock är torkkapacitet en flaskhals då torkanläggningar är dyra. Långa ledtider och kapitalbindning med utomhustorkning.
- Lokalbrist, svårt expandera då nybyggnation av industrilokaler i inlandet knappt kan finansieras p g a för låga marknadsvärden
- Önskar ett bättre nätverk och lättare att få tag på folk o råvara. Lättare fixa frakter, lätt att lasta, täckta bilar.

Värdekedjans utvecklingsmöjligheter

Intervjuade företags tankar och förslag:

Råvara till förädlarna

- Potential finns att få leverans direkt från sågens hyvleri.
- Trixigt med små leveranser från flera leverantörer för att få ihop önskad specifikation. Skulle tillgängliga volymer i lager kunna läggas ut på internet för bokning? Det tar lång tid att jaga virke!
- Fler som säljer rätt råvara. Svårt få tag på furubrädor och furuvirke på ett enklare sätt. Bra om det fanns i bygghandeln.

- Föreslår nationell styrning som behåller råvara i landet. Glad om skogsbolagen är mer intresserad av vidareförädling. Tagit initiativ om ny samverkan med Hedlunda.
- Snickericentralen verkar ha en funktion som säljare åt medlemsföretagen vilket är bra.
- Exempel från kund som gör limträ i Tyskland. De producerar mot beställning, med kort ledtid och snabb leverans. De är en stor fabrik som producerar 240 000 m³ limträ, varav 85% såldes inom radie där egna lastbilar kan leverera och återvända samma dag. Det visar att närhet till marknad ger andra förutsättningar. Kategorin byggträ är konkurrenskraftigt på närmarknaden ju kortare transporter som kan erbjudas.
- Stenhård konkurrens mellan sågverken, men även samarbete. Sågverken säljer till andra sågverksföretag i regionen men exporterar så mycket att öppenhet och utbyte finns ändå.
- Sågverk säger att tydlig dialog är viktig, så att mervärden och kanske mer förädling kan ordnas. Mer kommunikation, men det borde finnas tydligare och mer efterfrågan från kunderna.
- Småsågar borde kunna fungera när marknadspriserna stiger, t ex kraftigare dimensioner, fast lufttorka under tak kräver pengar i kassan.

Kompetens och företagande

- Man måste tänka förutsättningar, då kommer kreativiteten och utvecklingen. Förutsättningar handlar om tydliga regelverk, tillstånd, allt byråkratiskt som rör företagandet. Hur gör man det roligt att vara företagare?

Produktutveckling och innovation

- Frågan är hur vi kan öka förädlingen i länet? Hoppas att hustillverkare och snickerier kan utveckla sina produkter.
- Gott kundexempel. Kund gör stugor, ville ha tak o golv, de köpte fräsar åt sågverket så de kunde hyvla vad som önskades och affären växte. 9 gånger av 10 tackar man nej för att nya idéer från kunderna inte passar eller kan fungera. Utrymme finns för fler specialaffärer men volym underlättar. Sågverken behöver känna ett behov av mer förädling.
- Mer produktutveckling! Mycket finns att göra där.
- Idé om limträtrall till flottar gavs till Martinssons som gjorde räfflade. Limträtrall av gran är en produkt som ger snygga altaner. Gran suger ej åt sig vatten och håller sig snygg, dock problem med hantering av långa längder. Limträbrädorna är 10 meter långa.
- Idag antingen jättestora industrier eller så jättesmå!
- Potential finns att förädla spill istället för biobränsle.
- Låt trä vara trä, så länge som möjligt! Flisa inte upp spillet i onödan! Kartlägg restflöden och ta hjälp av unga entreprenörer för produktutveckling.
- Logistik med mer spårbart tex via "tag" som kan spåras i hela kedjan. Nyttja tekniken mer.
- Investera och utveckla för att minska spillet.

Marknad och försäljning

- Västerbottningarna är för lite på mässor. Viktigt visa sig för kunderna.
- Trähusbyggandet har slagit igenom, inte minst i Europa. Träförbrukningen borde kunna stanna på en stabil hög nivå.
- Litet företag som har svårt nå ut men hittills har det räckt bra. I princip ingen marknadsföring ännu.
- Ont om konkurrenter, bara finskt bolag. Bra nisch tack vare kontakt med lokalt storföretag.
- Bra med fler nära kontakter för att få tag på råvara.
- Sågverken behöver serva förädlingsindustrierna. Viktigt med konkurrenskraftigt pris och produktion av vad de efterfrågar. Lyssna på kundens krav och leverera rätt vara vid rätt tillfälle.
- Vi fortsätter ta marknadsandelar. Hållbarhetsfokus och resursutnyttjande är viktigt nu och framöver.

- Ibland kan det vara positivt med nya ägare som satsar på utveckling.
- Hur marknadsföra råvarans ursprung i byggvarubutiken?
- Bra med husbyggande i trä för det ökar förädlingsvärdet. Stort intresse på marknaden men långa ledtider, upp till 3 år från första intresse till genomförande.
- Mycket jobb finns inom kulturvårdssegmentet. Många köper gamla timringar och flyttar dem. Det finns ett 10-tal företag i länet med liknande verksamhet.³¹
- Plockhugget är ett företag som erbjuder vanliga byggvaror men från plockhugget virke, borde finnas i Västerbotten.
- Tror på samverkan mellan de stora sågverken och skogsägarna så att de ser nytta med lokal-regional förädling. Frågan är hur vi kan åstadkomma detta? Träffar för att diskutera utveckling. Är medlem i Träbransch Norr, dock lite aktivitet senaste tio åren. Svårt med samverkan i branschen, verkar inte fungera.
- Furu trendar igen, både hos arkitekter och från privata. KL trä har blivit en snackis tack vare Sara Kulturhus
- Kan kommunerna bidra med lokala skyltfönster/marknadsföring? Typ Sara Kulturhus, Komatsu har en träliknande fasad, bussterminalen i Umeå är gjord av gran/limträ vid Vasaplan.
- För ökad lokal träförädling krävs ökad lokal efterfrågan. Kommunalt bostadsbyggande är viktigt, vad görs för att åstadkomma mer klimatsmart byggande med trä i kommunerna?
- Marknadsföring mot landets arkitekter för att öka B2B affärerna, dvs fler företag som kunder.

Logistik

- Hamnarna i Holmsund o Skelleftehamn byggs ut, vilket borde förbättra logistiken som är viktig.
- Stort värde med hamnsatsningarna. Långa transporter, viktigt med kapacitet på järnväg o sjöfart.
- Ny godsterminal just klar i Rundvik. Hur kan det gynna logistiken? 20–28 tåg/vecka, kan ge nya möjligheter.
- Transportbidrag på 35% underlättar leveranserna, får gärna vara mer. Mer i inlandet.

³¹ Se <https://byggnadsvardnorr.se/member>

5. Slutsatser och förslag på aktiviteter

Många av tidigare identifierade möjligheter och hinder i rapporten Temaområde Träindustri³² är fortfarande aktuella och upprepas i detta arbete men även många nya idéer finns ute hos företagen. För att stärka träbranschen och dess värdekedjor i Västerbottens län behövs en mångfald av idéer och kompetenser, ett kontinuerligt och systematiskt arbete av branschens aktörer som i samverkan kompletterar och stärker varandra och värdekedjan för trä.

Några slutsatser utifrån insamlade fakta och författarens samlade erfarenheter:

- Länets avverkningsvolymerna av sågtimmer sågas i huvudsak inom länet och trädslagsfördelningen hos sågverken sammantaget är ungefär lika för furu (52%) och gran (48%).
- Skogs- och sågverksbranschen präglas fortfarande av ett stort fokus på volym istället för värde. Sågverken är känsliga för vilka siffror de vill lämna ifrån sig, tex råvarukostnad och olika försäljningsvärden per m³ anses av många som företagshemligheter, samt även sågutbytet. Volymfokuset kanske kan förklaras av att virkesflödena är komplicerade med ett levande material vars värde snabbt kan förändras beroende på tex maskinell hantering, väder, årstid och kvalitetssortering. Andra faktorer som påverkar är komplexiteten i sågverksprocessen och den mångfald av produkter som olika sönderdelningsmetoder och kvalitetssorteringar medför. Samtidigt kan brist på produktionsnära sälj- och marknadsföringskompetens påverka värdeoptimeringen i kedjan negativt.
- Aktuell samhällsomställning från fossilberoende till biobaserad ekonomi ökar efterfrågan på skogsråvara vilket innebär en kamp om skogsresurserna samtidigt som miljö- och klimatdebatt kräver minskade avverkningar, ökat biotopskydd och ökad kolinbindning. Det innebär att den stora interna konkurrensen i länets trävärdekedja nu och framöver gäller råvaran sågtimmer.
- En särskild analys behöver göras över hur den västerbottniska högkvalitativa träråvaran nyttjas. Kommer den till sin rätt i rätt produkter? Förädlingsföretagens missnöje med utbudet av furuprodukter och snickeritorkade produkter inklusive limfog indikerar att produktutvecklingen och värdeoptimeringen för tallens värdekedja är underutvecklad. Dock konkurrerar många förädlingsföretag om samma råvara som sågverkens egen förädling behöver, vilket också påverkar missnöjet.
- Förädlingsföretagen behöver kraftsamla, samverka och framföra sina önskemål för att kunna påverka sågverken och få fram produkter och volymer som tillgodoser aktuella behov och en ökad regional förädling. En ökad dialog och kunskapsutbyte för att maximera hela värdekedjans värde skulle gynna produktutveckling och lokal-regionala affärer.
- Agenda 2030 med samhällsmålen om hållbarhet ur både ekologiskt, ekonomiskt och socialt perspektiv behöver diskuteras för trävärdekedjan. Hur kan branschen resurshushålla bättre med träråvaran, energiförbrukning, förbrukningsvaror, transporter, personal mm? Vilket ansvar och påverkan har alla träföretag för den lokala och regionala ekonomin? Hur kan en sådan läns- och branschgemensam diskussion bidra till nya hållbara lösningar?

³² https://www.skogsprogramvasterbotten.se/media/3zmfq2nc/temaomrade-traindustri_2-compressed.pdf

- Sverige och Västerbotten som klassisk råvaruleverantör behöver öka insatserna för att stimulera innovation, produktutveckling, sälj och marknadskommunikation. Även om utvecklingsarbete pågår tex i Skellefteå så behövs stimulerande insatser i HELA länet, närmare råvara och förädlingsföretag. Branschen är decentraliserad och utvecklande insatser måste anpassas därefter för att få en betydande effekt.
- Hur kan aktörer som Träbransch Norr, Träcentrum Norr, Byggnadsvård Norr, TMF (Trä- & Möbelföretagen) m.fl. kanske med hjälp av Skogsprogrammet, samverka ännu mer och förtydliga VEM GÖR VAD, både externt och intern mot träföretagen? Kan alla branschaktörer samlas och presenteras på EN WEBBPLATS för att ge en enkel och tydlig överblick för branschen?

Branschbehov och aktivitetsförslag:

- Presentera och synliggöra branschen mer, även regionalt och lokalt via webbsidor, kommunernas näringslivskontor och olika event
- Komplettera webbsidorna med tex bättre företagsregister och länkar till företagens webbsidor, gärna sorterbart på kategori, region, ort mm
- Vem ska vara medlem i vilken organisation? Hur kan medlemsantalet ökas för att stärka organisationerna?
- Vem tar upp kontakten med Byggnadsvård i Norr och Småsågarnas riksförbund som samlar de allra minsta och mest hantverksmässiga företagen som ofta innehar en viktig kompetens i form av traditionell användning och optimering av regionens träråvara, t ex genom att välja ut rätt råvara på rot i skogen anpassat till slutanvändningen?
- Hur kan SKR, Sveriges Kommuner och Regioner påverkas vid gemensam upphandling för kommunerna, så att hållbarhetskriterier och träbyggande slår igenom i alla delar av länet och landet? Hur kan avtal ordnas som är kostnadsmässigt realistiska även i små kommuner? Hur undvika betonghus i kommuner med rika skogstillgångar och träindustri på orten? Trähus och träbyggande kan fungera som skyltfönster och marknadsföra branschen och näringslivet precis som Sara Kulturhus gör i Skellefteå.
- Kontinuerliga mötesplatser/konferenser för branschens gemensamma diskussioner och inspiration till utveckling, även för företag i inlandet och de riktigt småskaliga, kanske uppdelade för olika kategorier så att innehållet kan hållas attraktivt? Minst tre kategorier, t ex: 1) bygghandelssortiment och produkter av gran, 2) snickeri och produkter av furu, 3) timring och hantverk?
- Samordning av gemensam marknadsföring via mässor, sociala medier, webbsajter etc.
- Uppföljning av Sveaskogs möte 2016 om matchningen mellan utbud och efterfrågan, sågverk-snickerier genom ett högnivåmöte med sågverkens Vd:ar, CEOS, branschorganisationerna och länets Skogsprogram. Relevanta diskussionspunkter är: hur underlättas den lokala dialogen mellan sågverk och träförädlare för att stimulera till ökad lokal förädling, lämpliga avtalslängder och prioriteringar över konjunkturcykler mm.

- Möte med sågverken, deras ägare, Region Västerbotten och kommunerna för att diskutera behovet av att implementera Agenda 2030 + övriga relevanta samhällsmål o strategier (RUS och LUS) för att visa på möjligheterna med mer lokal-regional samverkan och prioritering av svenska kunder före export även vid högkonjunktur. Diskutera hur sågverken kan minska sitt fokus på volym och istället tänka värde och värdehöjande insatser för hela kedjan. Särskilt viktigt om avverkningsvolymerna framöver kommer att minska p g a EU:s klimatpolitik.
- Event i Västerbotten där landets alla arkitekter bjuds in för att få info om träföretagen här, t ex inklusive speed-dejting och en roadshow med studiebesök hos träföretagen.
- En återkommande TRÄ-mässa som ambulerar runt på olika orter i HELA länet och visar upp branschen både för allmänhet, företagskunder och skolelever, ev i kombination med öppet hus hos lokal träindustri.
- Årliga möten med kommunernas näringslivsavdelningar för att informera om branschens betydelse och dra nytta av kommunernas arbete med företagsutvecklande insatser.
- Ordna särskilda aktiviteter för företagen som jobbar med kultur- och byggnadsvård, småskaliga sågverk och hantverksmässig träbearbetning, tex i samverkan med Småsågarnas Riksförbund och Byggnadsvård i norr. Tex utveckla ny affärsmodell för små sågverk med utomhustorkning av trä.
- Etablera en webbshop med sågverkens tillgängliga produkter i lager för digital bokning. Kanske kan lösas genom direktlänkar från sågverkens order-lager-system?
- Produktutvecklings- och innovationsråd med de mest idérika företagarna som kan inspirera varandra och övriga i branschen. Kan komplettera Träcentrum Norr och LTU's insatser genom att förmedla företagens perspektiv och kreativitet.
- Etablera träbranschens tjänsteförmedling via en webbsajt som visar företagens annonser där de lägger ut tillgänglig produktionskapacitet eller behov av legotillverkning hos andra
- Undersök/förmedla konceptet Plockhugget (www.plockhugget.se) för ev. etablering i länet.
- Undersök/förmedla koncept som Indian Wood (www.indianwood.se) har med timmer och specialprodukter för kulturbyggnader, för ev etablering i Västerbotten
- Undersök om bygghandelssortimentet kan utökas och även omfatta snickerivirke i form av plank och bräder av furu.
- Inför ursprungsmärkning av allt virke i bygghandeln, ofta finns sågverkens skeppningsmärken redan stämplat i ändan av virket. Se till att byggvarubutikerna skylta upp och förklarar var virket kommer ifrån!
- Informera och utbilda om möjligheten att sälja förädlade produkter internationellt via sajter som t ex www.amazon.com

- Inventera nedlagda eller oanvänd torkkapacitet i länet och undersök affärsmodell för att öka möjligheterna att producera mer extratorkat 10–12% och/eller för att serva de riktigt små sågverken.
- Mobilisera olika aktörer för att skapa attraktiva erbjudanden om företagsetableringar i form av träförädlingsverksamheter som kan flyttas hit till länet. Marknadsför fördelarna att bedriva träförädling nära råvaran här, precis som den elintensiva industrin nu lockar till etableringar i norr pga tillgången på el. Särskilt fokus på förädling av kvalitetsfuru i världsklass!

6. Bilagor

6.1. Enkät Sågverk

Hej Sågverk i Västerbottens län!

På uppdrag av Västerbottens Skogsprogram <https://www.skogsprogramvasterbotten.se/> genomför jag en kartläggning av träindustrins värdekedjor från skog till träförädlingsföretag i Västerbotten, samt samverkan inom värdekedjan.

Syftet är också att identifiera utmaningar och utvecklingsmöjligheter i värdekedjan och föreslå vägar framåt.

Jag hoppas därför ni kan bistå genom att lämna svar på följande frågor i vändande e-post, alternativt att vi bokar ett samtal/webbmöte och tar det muntligt, vad passar bäst?

För år 2020

- Summa råvarukostnad timmer i Sek?
- Summa införskaffad råvara/timmer i m³fub?
- Vilka är leverantörerna av timmer?
- Andel timmer som kommer från Västerbottens län?
- Hur fungerar samverkan med råvaruleverantörerna?
- Vad kan förbättras och utvecklas?

- Summa omsättning för sågad vara i Sek?
- Producerad m³sv och andel furu/gran?
- Andel torkat till fuktkvot 8-10%, 12-16% resp. 18%?
- Procentandel av sågad produktion som förädlas vidare i egen förädling?
- Till svenska kunder...
 - totalt levererad volym sågad vara & varuvärde i Sek?
 - totalt levererad volym förädlade produkter & varuvärde i Sek?

- Till kunder i Västerbotten...
 - totalt levererad volym sågad vara & varuvärde i Sek?
 - totalt levererad volym förädlade produkter & varuvärde i Sek?

- Vilka produkter av sågade plank och brädor är volymmässigt de största som levereras till kunder i Västerbotten?
- Vilka förädlade träprodukter är volymmässigt de största som levereras till kunder i Västerbotten?

- Hur fungerar samverkan med länets kunder?
- Vad kan förbättras och utvecklas?

- Övriga tankar och synpunkter på värdekedjan från skog till förädlad träprodukt? Vad kan göras för att öka värdeskapandet inom länet så att den regionala nyttan och ekonomin stärks?

Tack på förhand!

6.2. Enkät Träförädlare

För år 2020

Kontakt:

Träråvara / Inköp

Vilka är de största inköpta produkterna/dimensionerna per träslag?

Inköpt råvara m3 furu, m3 gran, m3 björk?

Era viktigaste krav vid inköp?

Vilka är era råvaruleverantörer av furu, gran, björk?

Andel träråvara som kommer från Västerbottens län?

Hur fungerar samverkan med träleverantörerna?

Vad kan förbättras och utvecklas?

Träprodukter / Marknad

Summa omsättning för era träprodukter i Sek?

Produktionsvolym för era träprodukter?

Vilka av era träbaserade produkter är volymmässigt de största?

Utvecklingstrend?

Hur stor andel av era kunder finns i:

 Västerbotten?

 Sverige?

 Export?

Hur fungerar samverkan med:

 länets kunder?

 övriga svenska kunder?

 utländska kunder?

Vad kan förbättras och utvecklas?

Övriga tankar och synpunkter på värdekedjan från skog till förädlad träprodukt? Vad kan göras för att öka värdeskapandet inom länet så att den regionala nyttan och ekonomin stärks?

6.3. Enkät Intervjuade personer

Enkät sågverk, intervju/epost-svar av:

Setra Malå	Marlene Bergström	Platschef
Holmen Kroksjön & Bygdsiljum	Olov Martinson	Platschef
SCA Rundvik	Markus Henningsson	Marknadsdirektör
NK Lundströms Vännäs	Peter Lundström	VD/Försäljningschef
Brattby Såg	Marie Bergstrand	VD, Försäljning, ekonomi
Norra Kåge & Sävar	Johan Oja	Chef Teknikstab
Norra Agnäs	Johan Lundberg	Platschef i Agnäs
Samt vissa kompletteringar via bolagens offentliga årsredovisningar		

Småsågarnas Riksförbund	Kennet Pettersson	Regional kontakt
-------------------------	-------------------	------------------

Enkät förädlingsföretag, webb-/teleintervju med:

Hedlunda Industri AB	Lycksele	Jerry Johansson
Masonite Beams	Rundvik	Daniel Wilded
Jörnträhus	Jörn	Mikael Lindberg
Ecopart+Grönbo	Bjurträsk	Anders Eriksson
Träprofilen	Örviken	Torbjörn Ljungholm
Daco	Ersmark	Per Lindfors
Sotarns Badtunnor AB	Vännäs	Örjan Edlund
Lundquists Såg & Hyvleri	Röjnoret	Johannes Lundqvist
Sandströms Snickeri	Bullmark	Inge Stokka
Timra i Åsele	Åsele	Tomas Eriksson
Västerbottens Bygghantverk	Umeå	Emil Sundquist
Br Larssons Snickeri	Åmsele	Janne Larsson
Wedo Systems	Gargnäs	André Emilsson
Microhouses of Sweden / Creative Bygg	Umeå	Johan Östh
Bastuprodukter	Bygdsiljum	Mikael Åström
Timmerhus & Hantverk i Lappland	Tärnaby	Johan Edström

6.4. Förteckning Aktiebolag Träförädlare

Företag		Org nr	Oms Tkr
AB Björks Snickerifabrik Aktiebolag	Umeå	556418-3613	82
AB Scandinavian Trading	Skellefteå	559056-2913	195
Advect AB	Djäkneböle	556955-2705	26 055
Ahlgren WoodWork AB	Tavelsjö	559309-7891	
Alla Tiders Hantverk AB	Nyåker	559133-5137	1 272
All-Snickerier i Sävar Aktiebolag	Sävar	556485-0831	0
Baseco Golv Aktiebolag	Sorsele	556295-1953	106 699
Baseco Holding AB	Sorsele	556643-4691	6 145
Bjurholms Snickeri AB	Bjurholm	556705-2831	4 572
Björkstadens Snickeri & Entreprenad AB	Gubböle	556551-0384	17 565
Björne Lindberg Virkesförädling AB	Umeå	559318-1653	
Botnia Bygg & Bastu AB / Bothniastugan.se	Bureå	556563-9480	9 412
Brännfors Träförädling Aktiebolag	Kåge	556103-8695	35 490
Bröderna Larssons Snickeri Aktiebolag	Åmsele	556201-6245	4 372
Bupa i Skellefteå AB	Ersmark	559289-0007	
Böle Snickeri AB	Norsjö	556202-9560	3 558
DACO AB	Ersmark	556652-0283	20 146
Djäkneböle Emballagefabrik AB	Djäkneböle	556528-1986	420
Drömtrappor AB	Norsjö	556309-7038	139 819
Easytimber Sweden AB	Umeå	559334-6207	
Ecopart AB	Norsjö	559082-2184	26 238
Efflex AB	Umeå	559002-6851	0
Enably Sävar AB	Sävar	556449-6643	46 737
Enably Öhns AB	Sävar	556665-1815	25 062
Englunds Trä Aktiebolag	Vännäs	556171-2240	7 172
ENX Bygg och Entreprenad i Umeå AB	Umeå	559198-7341	524
Fjällis Fritid AB	Täfteå	559249-5088	683
Flarkens Snickeri Aktiebolag	Flarken	556204-1722	97
Flärke Såg och Hyvleri Aktiebolag	Nordmaling	556235-6104	9 309
FORTYON AB	Hissjö	556990-5176	749
Glommershus AB	Norsjö	556726-1242	5 124
Gunnar Holmgren Snickerier AB	Umeå	556808-5491	6 294
Hedlunda Industri AB	Lycksele	556239-2323	277 616
HenBerry Birch AB	Umeå	556990-4039	0
Håknäs Skogsförädling & Entreprenad Aktiebolag	Håknäs	556359-8266	4 589
Industriträ i Byske Aktiebolag	Byske	556571-4572	1 321
Inredningsteknik i Umeå Aktiebolag	Röbäck	556377-1384	1 944
J T Förädling AB	Storuman	556954-6194	0
Jadestugan AB	Byske	556707-2847	2 327
JORAB Industri Aktiebolag	Åsele	556283-8176	0
Jörnträhus i Jörn AB	Jörn	556947-6525	61 527
K.A. Jacobssons Trävaror Aktiebolag	Ånäset	556156-7800	16
Kallholmen Aktiebolag	Skellefteå	556367-8878	727

Köksförnyar'n Mätstocken Aktiebolag	Ursviken	556624-8034	12 904
Köksluckan i Umeå Aktiebolag	Umeå	556269-9370	6 439
L.S. Edström AB	Skellefteå	556605-7203	0
Lamiroc i Sverige AB	Nordmaling	559100-6738	10 747
Lappvattnets Snickeri AB	Burträsk	556340-0018	30 876
Lars Nygren Såg & Bygg i Nyåker Aktiebolag	Nyåker	556302-3539	2 891
Lillkåge Trä AB	Skellefteå	559156-0338	713
Ljusvattnets Såg och Träförädling Aktiebolag	Burträsk	556349-4003	149
Lundgrens Hyvleri Aktiebolag	Nyåker	556366-5081	143 359
Lundquists Såg & Hyvleri Aktiebolag	Boliden	556144-4984	6 358
LUNDSWOOD AB	Vännäs	559314-8629	
Lycksele hus AB	Lycksele	559256-1798	
Lycksele Träförädling AB	Lycksele	556854-3051	20 125
Lövångers Bygg AB	Lövånger	556581-3739	85 179
Lövångerstugor Aktiebolag	Skellefteå	556189-5235	3 174
m3m2 (kubik och kvadrat) AB	Tavelsjö	556878-8862	524
Masonite Beams AB	Rundvik	556282-8060	240 724
Maxmoduler Produktion AB	Lycksele	556605-7328	182 604
MetalWood Design Lappland AB	Åsele	559270-1501	
Microhouses of sweden AB	Umeå	559201-7585	1 474
MidMade AB	Skellefteå	556758-9469	24 354
Miljökök Köksinredar'n i Umeå AB	Umeå	556361-3792	5 227
Modulohus Skellefteå AB	Skellefteå	559330-5450	
Nord Trä i Skellefteå AB	Burträsk	556593-2810	17 497
NordiWood AB	Skellefteå	556959-4582	57
Norrkök AB	Umeå	559255-7242	
Norrlandsvagnar AB	Bygdsiljum	556579-1950	47 042
NorrModul AB	Dorotea	556441-4661	15 606
Norsjö Trä AB	Norsjö	556770-9612	32 747
Nya Norrlist Aktiebolag Rusksele	Rusksele	556342-2749	17 623
Nya Sorseledörren AB	Sorsele	559225-1622	15 269
Nya Sorselestugan AB	Sorsele	556842-0714	48 358
Nya Swedlist AB	Kvarnåsen	556918-4293	35 580
Obbola bygg AB	Obbola	559305-1690	
Ola Ling Slöjd AB	Umeå	559206-6970	23
Pengfors Snickeri Aktiebolag	Vännäs	556120-6805	1 432
Permo Trä AB	Storseleby	559085-7867	77
Remodul Aktiebolag	Lycksele	556465-8697	69 941
Returpallsystemet Sverige AB	Röbäck	556293-3589	0
Rödånäs Snickeriservice Aktiebolag	Tavelsjö	556278-6268	581
Sandströms Snickeri Umeå AB	Bullmark	559084-7942	4 867
SB Framtidsprojekt i Umeå AB	Umeå	559058-3448	0
Signarssons i Norsjö AB	Norsjö	556832-4072	256
Snidex AB	Skellefteå	556665-9727	137 992
Soksbo Hyvelgatan AB	Skellefteå	559199-6631	0
Sotarns Badtunnor AB	Vännäs	559253-7806	8 202

SSC Klingan AB	Skellefteå	556434-2755	51 995
Stensele Såg i Storuman Aktiebolag	Stensele	556619-2992	2 402
Stockhus Vindeln AB	Vindeln	559003-1216	810
Sävar Trä & Transport Aktiebolag	Sävar	556493-8669	1 041
Takstolsakuten Tasak AB	Gräsmyr	556771-8043	7 539
Tegsnäs Emballage AB	Granö	559232-9501	0
Tegsnäs Group AB	Granö	556513-4516	138 124
Timmerbröderna Stormark AB	Kåge	556926-0457	690
Timra i Åsele Aktiebolag	Åsele	556393-1301	4 441
Trappfixaren i Skellefteå AB	Skellefteå	556804-4258	421
TRÄ I KVADRAT Aktiebolag	Kåge	556883-4815	4 933
Trä i Kvadrat Limträ AB	Kåge	559159-4287	5 515
TRÄ I KVADRAT PRODUKTION Aktiebolag	Kåge	556761-4747	5 069
Träprofilen L.T Aktiebolag	Skellefteå	556650-0723	7 549
Träteamet i Burträsk Aktiebolag	Skellefteå	556637-5373	0
Umékök Aktiebolag	Obbola	556464-2204	3 544
Villapool Nord AB	Vindeln	559287-6402	
Vindelåns Snickeri Aktiebolag	Rusksele	556151-9769	32 584
Vännäs Dörr AB	Vännäs	556142-0208	143 541
WB Trä AB	Burträsk	556539-6750	50 762
Wedo Systems Gargnäs AB	Gargnäs	556903-9968	3 158
Wiklunds Snickerifabrik AB	Skellefteå	556697-0439	10 920
WJ Snickerier AB	Norsjö	559091-3264	4 822
Woodikk AB	Norsjö	559156-5337	0
Åkullsjöns Snickeri Aktiebolag	Robertsfors	556223-4103	5 812
Öhgrens Snickeri & Måleri i Vännäs Aktiebolag Vännäs	Vännäs	556393-6037	3 141
Örvikenträ Aktiebolag	Skellefteå	556610-4344	1 664

6.5. Förteckning Enskilda Firmor Träförädlare

Trävaror	AG Fastighetsservice	
Trävaror	Akvafjell	
Trävaror	Andersson, Christopher	
Trähus	Andersson, Oliver	Tärnaby
Trähus	AVA Byggservice	Lögdeå
Trävaror	Balfors Gård	
Trähus	Bastuprodukter i Bygdsiljum	Bygdsiljum
Möbl övr	Bergström, Leif Gunnar	Skelleftehamn
Trävaror	Berhe, Daniel	
Trävaror	Bjännsjö Timmerstugor	
Trävaror	Björkängen Snickeri	
Trähus	Bråndal, Anton	Vindeln
Trävaror	Bränström, Hans Johan Åke	
Trävaror	Burström, Thomas	
Trävaror	Bygdesons Trä	
Köksmöbler	Bøge, John	Nordmaling
Trävaror	Carlsson, Maria	
Trävaror	Danielsson, Ronny	
Trävaror	Eliasson, Monica	
Trävaror	ERFO Trä & Produktionskonsult	
Såg Hyv Imp	Eriksson, Mats Birger Örjan	Bjurholm
Såg Hyv Imp	Erikssons Såg Erland	Umeå
Möbl övr	Firma Fhärms Snickeri	Lövånger
Trävaror	Firma Öyvind Hansen	
Möbl övr	Fjellbänken	Umeå
Trävaror	Fossum, Jan Rune	
Trävaror	Fransson, Bert-Ola	
Trähus	Fritidshem Onet	Umeå
Trähus	Georgsson, Dan	Bjurholm
Trähus	Gidlunds rep&maskin	Sävar
Möb kont-but	Granberg, Erland	Umeå
Trävaror	Granström, Kjell Åke	
Trävaror	Gårdsgårdsgubben	
Dörrar	Göran Johanssons Snickeri	Hörnefors
Trävaror	Hansen, Jimmy	
Såg Hyv Imp	Harlins Såg & Träemballage	Vilhelmina
Trävaror	HELLBERG, JAN OLOF BENNY	
Trävaror	Holmgren, Helena	
Trähus	Holmsvattnets Såg & Hyvleri	Skellefteå
Köksmöbler	Häggqvist, Fredrik	Skellefteå
Möbl övr	Ivarsson, Jonatan	Umeå
Såg Hyv Imp	Johansson, Simon	Bjurholm
Såg Hyv Imp	JOHANSSONS SÅG & BYGG	Vindeln
Trävaror	JT Utveckling	
Köksmöbler	Karlbergs snickeri	Skellefteå

Trähus	Karlsson, Bertil Andre	Byske
Trävaror	KARLSSON, GEORG SIXTEN	
Trävaror	Karlsson, Kjell Arne	
Köksmöbler	KB Snickeri	Skellefteå
Såg Hyv Imp	Knaften såg och maskin	Lycksele
Såg Hyv Imp	Kubbelöv, Anders Håkan Mikael	Vilhelmina
Möbl övr	KULTVERKSTA'N	Ursviken
Köksinredning	Köksrenoveringar Tegsnäset	Granö
Såg Hyv Imp	LANDIN, KARL OLOF LENNART	Norsjö
Möbl övr	Landqvist, Frank	Umeå
Trävaror	Larsson, Björn	
Trävaror	Larsson, Tony	
Trävaror	Lidén, Anders	
Såg Hyv Imp	LINDBERG, SIGVARD ANDREE	Storuman
Trävaror	Lindh, Emma	
Såg Hyv Imp	LUNDKVIST, LARS OLOV LENNART	Boliden
Trävaror	LUNDQVIST, ERIK STELLAN	
Trävaror	Lundström, Dan Mikael	
Köksinredning	Långsele Snickeri	Lycksele
Trävaror	Lövgren, John-Erik	
Såg Hyv Imp	Nilsson, Åke	Skellefteå
Trävaror	Norberg, Roland	
Trävaror	Norén, Anton	
Köksmöbler	Norrlands Snickerier	Umeå
Såg Hyv Imp	Näslund, Patrik	Marsfjäll
Köksmöbler	Offwood-Täfteå	Täfteå
Såg Hyv Imp	P A Eliassons Bygg & Sanering	Sävar
Såg Hyv Imp	Pahlberg, Bengt	Jörn
Trävaror	Persson, Roger	
Trävaror	Pettersen, Ken	
Trävaror	Pettersson, Thomas	
Trävaror	Pulst, Hans-Jürgen	
Trävaror	Rylander, Sara	
Såg Hyv Imp	S.E Dörr & Fönsterfoder	Tvärålund
Trävaror	Samuelsson, Jonathan	
Möbl övr	Samuelsson, Nils	Sävar
Trävaror	Schamanen	
Trävaror	Slöjdar-Molly	
Trävaror	Sotarns Badtunnor	
Möbl övr	SS - produktion	Skellefteå
Såg Hyv Imp	STENVALL, KARL JOHAN	Storuman
Trähus	Stolpes Möbler	Sävar
Trävaror	Surolle	
Såg Hyv Imp	Svahn, Roland	Adak
Möbl övr	Sångåns kennel och snickeri	Tärnaby
Trävaror	Timmerbilans snickeri o entreprenad	
Möbl övr	Tobias Viklund	Tärnaby
Trähus	Trä Tjänst Norrbotten	Skellefteå

Trävaror	träkaraktär	
Trävaror	Umeå Träteknik & Inredningsdesign	
Trävaror	Vahlström, Isak	
Möbl övr	Van Den Brul, Ocke Jan Hendrik	Malgomaj
Trävaror	Viklund, Niklas	
Möb kont-but	Waldemarson-Brandt, Jacob	Vännäs
Trävaror	Wood Line	
Trävaror	Yngvessons Träslöjd	
Trävaror	Åström, Hans Göran	
Såg Hyv Imp	Ärlebrandts Såg & Hyvleri	Storuman
Trävaror	Öjeryd, Josef	

6.6. Handelsbolag och Kommanditbolag

Handelsbolaget TRÄSNITT	Gunnarn	916476-2172	100 - 199 tkr
Ekorrobo Hantverk Handelsbolag	Ånäset	969603-6848	100 - 199 tkr
Bengts Hemslöjd Handelsbolag	Sävar	916595-7235	1 - 49 tkr
BJÖRKS SNICKERIFABRIK KOMMANDITBOLAG	Umeå	994000-3107	<1 tkr
furniture farm handelsbolag	Löfvånger	969743-9504	1500 - 2999 tkr
JÅ:s SERVICESNICKERI KOMMANDITBOLAG	Fredrika	916595-8985	1500 - 2999 tkr