



Konkurransen til besvær!

Av Arne Rørå

(Administrerende direktør, NORSKOG)

Konkurransesituasjonen har endret seg i tømmermarkedet. Skogeiersamvirket har ikke lenger store finansinntekter fra Norske Skog som de kan benytte til å subsidiere tømmerprisen og taper stadig markedsandeler til blant annet NORSKOGs tømmersekselskap NORTØMMER. For å bøte på dette har de satt i gang en svertetekampanje av sine konkurrenter. Denne har absolutt underholdningsverdi, men er ikke særlig sjarmerende. Jeg vil absolutt oppfordre samvirkeaktørene til å konsentrere seg om å utvikle egen konkurransekraft fremfor å rakke ned på andre. Det begynte med at direktøren i AT-Skog hadde et stort oppslag i Bondebladet, og andre steder, om konkurransen i tømmermarkedet og forsvarte manglende konkurransekraft med deres store innsats for skogeierne på andre områder. Det er i seg selv morsomt at man finner temaet konkurranse i et fritt marked så spesielt at det er verdt et stort oppslag i media! Deretter er det fulgt opp med artikler i et par nummer av tidsskriftet Skogeieren. Siden dette er skogeiersamvirkets medlemsblad og utgis av Norges Skogeierforbund må utsagnene i artiklene oppfattes å være organisasjonens offisielle synspunkt. Siden den dårlig tilslørte adressaten for fremstøtene er NORSKOG og tømmeromsetningsleddet NORTØMMER, vil jeg derfor kommentere deler av innholdet.

Det hevdes at skogeiersamvirket bruker store ressurser på næringspolitisk arbeid – arbeid for å bedre rammebetingelsene for skogbruket som næring, mens de nye aktørene er helt fraværende i dette arbeidet. Skogeiersamvirket arbeider absolutt med næringspolitikk, i mange henseende gjør Norges Skogeierforbund en bedre jobb enn medlemmene krediterer dem for. Men, de er ikke alene om å arbeide for å bedre skogeiernes rammevilkår, mange vil til og med hevde at de ikke engang er best. Det omsettes omlag 10 ganger så mye virke gjennom skogeiersamvirket som gjennom NORSKOG. Jeg vil i ubeskjedenhet påstå at de som selger sitt virke gjennom NORTØMMER får vesentlig mer næringspolitikk tilbake per kubikkmeter. I NORSKOG har vi tro på konkurranse, også innen næringspolitikk. Konkurransen om å gjøre en best mulig jobb for skogeiernes rammevilkår er til fordel for alle. Samtidig er det viktig at vi klarer å samarbeide om viktige saker hvor interessene er felles.

En gjenganger i kampanjen er at de andre aktørene skummer fløten og henvender seg til de større skogeierne i skogeiersamvirket. Vi henvender oss utvilsomt de større skogeierne, men vi opplever også ofte at skogeiersamvirket tilbyr bedre priser til NORSKOGs medlemmer enn til sine egne. Denne konkurransen anser vi som positiv fordi den gir økte inntekter til skogeierne, noe som er viktig for oss. De som bærer regninga er samvirkets mellomstore leverandører. Hvis disse også konkurranseutsetter tømmerleveransene sine vil de få høyere pris enten fra egen organisasjon eller fra en konkurrent.

Det argumenteres med at skogeiersamvirket tar på seg etterarbeider, men at dette knaker i sammenføringene fordi noen selger tømmeret utenom samvirket.

Nå har det seg slik at det faktisk også er konkurranse om både drift, etterarbeider og skogfaglig bistand, i tillegg til tømmer-leveranser. Også innen dette området bidrar konkurranse til økt kvalitet på tjenestene og økt lønnsomhet for skogeier.

Det gjøres et poeng ut av hvordan samvirket tar ansvar for lokalt næringsliv, mens andre sender tømmeret på langtur. Det hevdes at et sagbruk hadde problemer med å skaffe seg nok tømmer fordi noen av skogeierne som andelslaget betraktet som sine leverandører solgte utenom til sagbruk 20-25 mil unna. Dette kan godt være riktig, men det er en sannhet med modifikasjoner. Vi kan orientere om situasjoner hvor andelslag har truet sagbruk til å si opp kontrakter med NORTØMMER. Vi har funnet godt betalende kunder lengre unna, mens det lokale sagbruket har måttet erstatte det virket som falt bort fra NORTØMMER med dyrere importvirke fra Baltikum. Jeg kaller ikke det en strålende innsats for lokalt næringsliv. Dette med å hindre NORTØMMER i å levere til et sagbruk er en gjenganger. Jeg tror at skogeiersamvirkets medlemmer hadde vært tjent med at organisasjonen deres hadde rettet fokus mot å betale best for virket fremfor å forsøke å skyve andre ut, det hadde alle tjent på.

Men for all del, journalisten har et poeng, vi er ikke så opptatt av om virket må kjøres litt ekstra hvis dette gir høyere pris til skogeier. NORSKOG er helt krystallklare på at vi ikke skal ha eierinteresser i virkesforbrukende industri eller driftsapparat. Ingen skal være i tvil om at vårt mål er høyest mulig pris til skogeier, ikke forsyning av egen industri eller avkastning på industriinvesteringer. Derimot fokuserer vi på at de virkeskjøperne vi har avtale med skal få det avtalte kvantum til avtalt tid.

Svertekampanjen har elementer av vekkellespreken ispedd en dose trusler. Tillitsvalgte som selger sitt virke til andre, i et helt fritt marked, blir omtalt som illojale og sammenliknet med naturvernere som begår faunakriminalitet. Drøy kost, men vi skal ikke legge oss opp i hvordan samvirket behandler eller omtaler egne medlemmer. Derimot er det en realitet at i 2009 var det ikke vanskelig å få kjøpt tømmer av skogeierne, utfordringen var å finne avsetning hos industrien. NORTØMMER var den eneste virkeshandleren som økte sitt volum i fjor og NORTØMMERs leverandører hadde derfor bedre avsetning enn andre. I et slikt marked vil det være skogeiere som ikke får den årsinntekten fra skogen som de har behov for. Jeg oppfatter det ikke som illojalt at en skogeier henvender seg til andre når hans egen organisasjon ikke kan skaffe ham avsetning, det er jo kun en økonomisk tilpasning for å sikre seg nødvendig inntekt. Dessverre kunne vi ikke hjelpe alle som henvendte seg til oss da også vi hadde begrenset avsetning og ønsket å prioritere NORSKOGs medlemmer og andre faste leverandører.

I siste tiårsperiode har avvirkningen i Norge avtatt, samtidig har NORTØMMER mer enn doblet sitt virkeskvantum. Denne utviklingen skyldes selvsagt gode priser på både virke og skogsdrift samt fornøyde kunder. Konkurransen har økt og prisbevisste skogeiere har fått økt sine inntekter.

Jeg kan forstå frykten for konkurranse i tømmermarkedet når en ser dette fra ståstedet til ansatte i samvirkets administrasjoner. Det er alltid enklere å være best når du ikke kan sammenliknes med noen, men jeg kan ikke forstå det hvis en ser det fra skogeiers ståsted. I Glommens område har det i all tid eksistert konkurranse om virket. Det er et faktum at tømmerprisen er høyere og drifts-kostnadene lavere i denne konkurranseutsatte regionen enn for eksempel i AT sitt område hvor samvirket har nærmest monopol. Glommen har tilpasset seg dette markedet og driver godt. Jeg vil våge å påstå at økt konkurranse om alle tømmerleveranser i hele landet, uavhengig av størrelse, vil bidra til økt inntjening for skogeier.

arne.roraa@norskog.no