

1. «Velkommen/innledning til fagdagen» , Anne Berit Løset, landbrukssjef i Møre & Romsdal
Viktig å samle alle aktørene i verdikjeden, løfte blikket og sette seg et felles mål for hvor man vil. Forskningsbasert kunnskap utnyttes ikke godt nok og bør muligens kanaliseres inn mot et pilotprosjekt/-anlegg.

- 2. «Utfordringer for skognæringa i Møre og Romsdal», Harald Nymoen, fylkesskogsjef i M&R**
- Kun 20 % av skogen i Møre og Romsdal er gran, mye furu og mest løvskog. Tilveksten derimot er klart høyest for gran, slik at her byr det seg stadig større muligheter.
 - Preges av mange små eiendommer, hvor bare noen få (7-9 %) faktisk driver hogst. Liten kunnskap.
 - Ingen komplett verdikjede i fylket og for liten kultur for skogbruk og trebasert industri, selv om det er en del trebearbeidende industri til stede.
 - Tømmeret sendes ut av fylket (Trøndelag) og i stor grad også ut av landet i bulk (rundtømmer).
 - Trelast som råstoff til trebearbeidende industri importeres i meget stor grad fra bl.a. Sverige.

3. «Trebearbeidende industri representerer 70 % av verdien fra tømmerstokken», Heidi Kielland, Treindustrien

Markedet og fremtiden for denne delen av industrien – hva nå?

En del av en byggevareindustri – med et enormt markedspotensiale!

Skognæringen har ikke hatt vekst de siste 20 årene, mens bygg og anlegg har hatt betydelig vekst i samme periode. Hvorfor?

- Urbanisering, fortetting i byer og tettsteder, dreining fra eneboliger og småhus og over til leilighetsbygg som er i sterk vekst
- Befolkningsvekst opp mot 8 millioner innbyggere i Norge i 2100, økt levealder, økt andel eldre mennesker i befolkningen
- Sterkt økende grad av import av byggevarer fra utlandet, både enkeltprodukter og moduler og elementer

Byggevarekjedene kortsluttes ved import av byggevarer og moduler/elementer fra utenlandske produsenter og på internett – vårt distribusjonsledd p.t.

Byggevareforordningen: krav til bærekraftighet gjennom bruk av miljøvennlige materialer, gjenvinning etter riving og oppdatering av teknisk forskrift (TEK).

SKOG22: se nedenfor.

TEK 15 (teknisk forskrift til Plan- og bygningsloven): krav til livsløpsanalyser

Plan- og bygningsloven (pbl): krav om klimaplaner og områdeplaner/reguleringsplaner i kommunene
Lov om offentlige anskaffelser:

BYGG21: betydelig reduksjon i kimagassutslippene i byggenes livsløp; MEN de inkluderer ikke *produksjonsfasen og gjenvinningsfasen* i sin definisjon av livsløp

FoU og innovasjon: må utvikle *byggekonsepter* som er tilpasset fremtidens utbyggingsmønster for både boliger og næringsbygg

Dreining fra eierskap til leieforhold i næringsbygg: gir nye markedsmuligheter

ROT-markedet: må finnes noe annet enn å erstatte gamle løsninger med gips

Kombinasjon med andre materialer, som f.eks. stål og betong i konstruksjoner sammen med limtre, massivtre og standard konstruksjonslast

All utvikling må skje med utgangspunkt i *kundenes behov*: fra råvarefokus til markedsfokus

Vi må kompensere våre konkurransemessige ulemper (kostnadsnivå, distribusjon/logistikk) gjennom økt grad av industrialisering (spesialisering og standardisering) *i alle ledd* i verdikjeden
Kommunikasjon: positivt omdømme er ekstremt viktig
Faglig forankring som basis for det vi kommuniserer vedrørende fordelene ved bruk av tre må til.

4. «Biobaserte kjemiske produkter gir uante muligheter for nye produkter», Philip André Reme, Papir- og fiberinstituttet AS

Status i dag:

- prisnedgang på sluttproduktene fra treforedlingsindustrien
- utfordrende rammebetingelser i Norge
- sterk konkurranse fra lavkostland
- flere nedleggelse av bedrifter pga. overproduksjon
- men også en del som går bra!

Demografiske trender:

- Økt befolkning, flere enslige, aldrende befolkning
- Ressursmangel og klimaendringer pga. befolkningsvekst
- Teknologiske gjennombrudd endrer verden (nanoteknologi, bioteknologi, 3D-printerteknologi, IKT/nettsamfunnet (endringer skjer raskere og stiller krav til raskere innovasjon og produktutvikling)
- Økt etterspørsel etter drikkekartonger, tørkepapir, biokompositter og bioplast, etc.

Implikasjoner for skogbasert industri:

- sterk konkurranse fra Asia og Sør-Amerika pga. markedet først og fremst vil vokse i disse regionene
- biomasse fra skog produseres på arealer som ikke er aktuelle for matproduksjon
- lovgivning og regulativer vil drive tempoet i overgangen til nye produktporteføljer (biobaserte materialer, kjemikalier, energibærere.
- kunnskapsbaserte høyverdige produkter er mulighetsområdet i Norge

Eksempler på nye produkter eller behov, som også kan være aktuelle i Kystskogbrukets områder.

Biokomposittprodukter: skogeiere, fiberprodusenter, plastprodusenter, møbelprodusenter, Hustadmarmor (CaCO₃): dette er ett av fire fokusområder for PFI

5. «Hvordan øke utvinningen av modne oljefelt med basis i cellulosekjemi?», Asle Ravnås, Global Organic Energy (GOE)

Flere år med FoU og verifisering av teknologien i GOE. Har nå patentsøknad (patent pending) inne for de fleste oljeutvinningsområder i verden.

Har forventninger om en økt utvinning fra modne oljefelt på 8-12 %, hvor 1 % øker inntektene med ca. 270 mrd. kroner

Bare et oljefelt (Brage) kan bety behov for 100 000 tonn skog i form av cellulose.

Status i dag: har gjort oljereservoardiagnoser, laboratorietesting, oppskalering via pilotanlegg i samarbeid med bl.a. Borregaard og 9 oljeselskaper. Deretter skal man over på prosjektering og gjennomføring og da må man også samarbeide med oljeserviceselskapene, bl.a. Aker/FMC.

6. Hva gjør vi i praksis?, Alexander Lien, Massiv Lust AS

Markedet for trebygg, trekonstruksjoner og massivtre er i en meget positiv utvikling.

Gjør uttesting på bruk av sitkagran som råvare til massivtreproduksjon sammen med Tresenteret.

7. «Norske varer og trelast i norske byggevarekjeder? Hvordan møter vi konkurransen?», Olav Erik Witzøe, XL-Bygg Malo Sagbruk

Tømmerterminal (Allskog og Nortømmer) for Møre og Romsdal, samt byggevarevirksomhet (XL-bygg). Sagbruksvirksomheten ble nedlagt på slutten av 1990-tallet.

Skandinavias største innkjøpsorganisasjon for byggevarer (XL-bygg med innkjøpsorg. Nordek).

Posisjonering i markedet:

- Faghandel, proffens førstevalg (målsetting: 70 % av omsetningen)
- 'Blid, ekte og proff', ikke prisledende

Logistikk – intern kunde- og vareflyt er viktig og kostnadsdrivende/-besparende. Man må bestemme og vite hvor kunden skal gå i butikken.

Innkjøp av trelast (Nordek):

Utgjør 23 % av omsetningen i Nordek, 25 % inkl. limtre og trekonstruksjoner. Sentrale avtaler og betingelser med leverandørene. Gir ev. tilgang for leverandøren til å besøke og drive innsalg til Nordek sin medlemsmasse (inkl. XL-bygg) basert på en sentral avtale og tilhørende betingelser.

2 typer avtaleinngåelser:

- Avtale hvor volum og kjøpemønster er fritt (leverandøren må selv gjøre jobben)
- Konkurransutsatt volum, hvor enkelte leverandører får hele volumet (listverk, Royal-impregnert, grøntlast)

Har p.t. avtale med Moelven og Bergene Holm. Innkjøpsansvarlig (treskallen) kommer fra Moelven.

8. «Samarbeid mellom trebedriftene langs Surna», Magne Løfaldli, SIV Industri-inkubator

Samle folk for å skape kreative og innovative prosesser. Her skapes de beste prosjektene!

Nettverk: «Innovasjonstre».

Samarbeid med en rekke andre aktører, herunder NTNU, SINTEF, ENOVA, Tresenteret, Green Advisers, kunder, tømmerleverandører, etc. => kunnskapsbasert og samarbeid

Fokus/målsettinger i forprosjekt: mer bruk av lokalt tømmer, flis som energi, utvikle modulbaserte produkter, automatisering og robotisering, LEAN-tankegang i deltagende bedrifter

9. «SKOG22: Status og muligheter for skognæringen i Norge», Heidi Kielland, Treindustrien

Markedsfokus, bioøkonomi, bærekraft/miljø, rammebetingelser er viktig i visjonen/arbeidet.

Sluttresultat: en strategi som gir en retning – ikke en kortsiktig kravliste.

Økt nasjonal verdiskaping over hele landet er et mulig mål.

Må videreutvikle eksisterende industri i prosessen med å utvikle ny industri (nye produkter og ikke kun nye og/eller forbedrede prosesser)

10. «Ny kystskogmelding – næringsutvikling i de trebaserte verdikjedene», Alf Daniel Moen

Hele verdikjeden samlet – løfte blikket og legge strategier – kunde- og markedsfokus – ikke skli over i å bli en råvareleverandør til eksport – standardisering, spesialisering og industrialisering i alle ledd i verdikjeden – kunnskaps-/kompetansebasert prosess- og produktutvikling – høy grad av samarbeid - skognæringen har et betydelig økonomisk potensiale (bl.a. biobaserte kjemiske produkter) – fremtidstro – miljø-/ klimautfordringene:

Borregaard, Norske Skog og boligsalget til himmels! - Motiverende!

Soloppgang over kystskogbruket!