



Kristiansen vil fokusere på konkurransekraft

– Det viktigste for Viken Skog nå er å være "skogeierens førstevalg". Jeg tror nøkkelen er å fokusere på konkurransekraft. Andelseierne må se nytten av å være eier i Norges største skogsamvirke, og våre samarbeidspartnere må synes det er interessant og spennende å samarbeide med Viken Skog.

JEG SER FREM til å fortsette Viken Skogs positive trend og gode arbeid, sier den nye daglig lederen i Viken Skog, Tor Henrik Kristiansen. Kristiansen har fungert som konstituert daglig leder siden juni i fjor, og har jobbet som økonomisjef i Viken Skog i tre år. Den 23. april 2015 ble han formelt ansatt som daglig leder i selskapet.

En næring som gjennomgår store endringer

Tor Henrik Kristiansen mener det er viktig å satse på de ansatte og styrke omdømmet til skognæringen.

– Jeg er ydmyk i forhold til oppgaven som daglig leder i Norges største skogeiersamvirke. Det er spennende å jobbe i en fremtidsrettet

næring som er i utvikling og som gjennomgår store endringer, sier han og fortsetter;

– Vi annonserte tidligere i vår kjøp av alle aksjene i SB Skog av Statskog. Oppkjøpet er strategisk viktig for å styrke selskapets posisjon i verdikjeden, og som et viktig bidrag til en helt nødvendig struktur-rasjonalisering av virkesomsetningen i skogbruket. I tillegg har Viken Skog og AT Skog blitt enige om å opprette et felles salgs- og markedsselskap, Viken AT Market. Hensikten med dette er å skape et bedre grunnlag for å operere i et internasjonalt marked og bidra til større fleksibilitet og kostnadseffektivisering i verdikjeden fra skog til industri. Jeg tror det er helt essensielt å være på hugget å følge med i tiden for å øke konkurransekraften til selskapet, sier Kristiansen.

Et trygt valg

Styreleder i Viken Skog, Olav Breivik har stor tillit og tiltro til Kristiansen.

– Med Kristiansen som daglig leder i Viken Skog har vi en leder med stor arbeidskapasitet, økonomisk forståelse, og som er tilgjengelig i bedriften for de ansatte, våre andelseiere og kunder. Vi i styret er trygge på vårt valg og arbeidsfordelingen mellom daglig leder og styreleder faller naturlig. Tor Henrik Kristiansen er en nøktern person med gode lederegenskaper. Vi er sikre på at Kristiansen vil bringe Viken Skog videre inn i fremtiden på en god måte, sier Breivik.

Tor Henrik Kristiansen er opprinnelig fra Oslo, men har bodd de siste årene i Hønefoss. Han er utdannet høgskolekandidat i regnskaps- og revisjonsfag (revisorstudiet), sivilmarkedsfører fra Norges Markedshøyskole, høyskolekandidat og bedriftsøkonom i fra BI Høyskolene.

Kristiansen kom i fra stillingen som økonomisjef i Leiv Vidar før han ble ansatt som økonomisjef i Viken Skog. Han har også jobbet som business controller i Shell Marketing AS

LEDER

«Kultur spiser strategi til frokost»



GRETE SØNSTEBY
Styremedlem Viken Skog SA

SKOGNÆRINGEN HAR SATT seg fore å utrette noe som er på kollisjonskurs med eksisterende makt-strukturer og i konflikt med konserverende krefter i vårt samfunn. Bioøkonomi er motsatsen til olje.

VIKEN SKOG tar vi vår del av utfordringen. For tiden jobber vi

i et «drømme-verksted» - i grensesnittet mellom kaos og perfektion. Vi balanserer muligheter opp mot tilgjengelige manntimer. Det går alt remmer og tøy kan holde. Ambisjonen vår krever bærekraftig reproduksjon av mot og energi hos hver enkelt medarbeider – hver eneste dag. Vi endrer oss, og det gjør veldig vondt.

DET ER IKKE strategi som skiller ett selskap fra et annet – det er eksekveringsevne. Hvilke selskap har medarbeidere som tar ballen, inspirerer teamet sitt og scorer. Hvilke selskap har medarbeidere som makter å mobilisere energi og kraft til å få ting til å skje.

Viken Skog er underveis. Som styre har vi ansvar for å peke ut retningen. Hva styret beslutter av strukturelle grep griper direkte inn i det «indre medisinske» mulighetsrommet for måletrett endring.

Blant annet der for har styret i Viken Skog SA valgt å

- etablere Viken AT Market sammen med AT Skog
- kjøpe SB Skog
- ansette Tor Henrik Kristiansen som sjef

NORGES SKOGEIERFORBUND AVHOLDT sitt årsmøte for noen uker siden. På årsmøtemiddagen fikk jeg styreleder i Mjøsen Skog, Terje Uggen, til bords. Det var en fornøyelse. Mjøsen Skog har valgt en offensiv vei for å berede grunnen for sine strategiske og strukturelle valg. Mjøsen Skog tar initiativ som vil skape dynamikk. For næringen er det av det gode.

JEG AVSLUTTER MED et sitat fra min tidligere sjef, Alf Bjørseth: «Vær glad for tuffe tider – det er da de svakeste faller fra.»

BYGGEKLOSSER

Termowood utfordrer

Termowood var det første selskapet som signerte avtale med Treklyngen. Med avanserte «legoklosser» vil Termowood utfordre tradisjonell byggeteknikk på tid, pris og kvalitet. Selskapets bærekonstruksjoner er tre ganger sterkere enn normal konstruksjon, trenger ikke fukt- eller vindspærre og reduserer byggetiden med cirka 80 %.



DET VAR I desember i fjor at daglig leder i Termowood, Henning Thorsen, signerte kontrakt med Treklyngen. Nå har de fått et samarbeid med Tronrud Bygg, om å bygge et visningshus som skal settes opp i 2015 nær Treklyngen i Hønefoss.

Det er en viktig milepæl for oss å bygge hus med Tronrud Bygg. Vi tror samarbeidet vil bidra til å vise hvor rimelig, raskt og effektivt det er å bygge hus med våre produkter, forteller Thorsen. Termowood er ferdig med å testing av produktet. Design og utvikling av produksjonslinjen sammen er gjort og det gjenstår nå å sette opp produksjonslinje på Follum.

– Vi jobber nå aktivt med å hente 15 millioner kroner for den videre satsningen. Den første delen av produksjonslinjen skal være på plass innen oktober 2015, forteller Thorsen.

Tre og isolasjon

Produktet til Termowood er patenterte byggeelementer i massivtre og isolasjon. Det dreier seg om elementer med not og fjær, der elementene skruses sammen på byggeplassene. De er ment for yttervegger i både boliger, hytter og industribygg.

TERMOWOOD HAR SINE produksjonslokaler på Follum i Treklyngen. Termowood har siden oppstarten samarbeidet med Tronrud Engineering, Splitkon og Norsk treteknisk institutt på utvikling og produksjon. Nå har de tegnet en intensjonsavtale med Håkon Tronrud i Tronrud Bygg om å bygge hus. Massivtre av gran benyttes i byggelementene.

Gründer og daglig leder i Termowood, Henning Thorsen, føler de nå har kommet godt i gang. – Det er veldig bra at vi har fått på plass et

samarbeid med Tronrud Bygg. Nå er vi klare til å starte en produksjon og Termowood jobber med å få på plass en investering i løpet av året. Samarbeidet med PAN Innovasjon har innfridd forventningene og miljøet på Treklyngen er meget godt. Jeg har stor tro på målsettingen og visjonen til Treklyngen. Jeg håper at vi kan bidra her i det generelle klynge-tankesettet.



Henning Thorsen, daglig leder i Termowood.

Hvordan skal dere lykkes?

– Vi har vært opptatt fra starten å utvikle et produkt som er konkurransedyktige på pris, miljø, effektivitet og et produkt som treffer volummarkedet. Termowood kan levere elementer til passivhus til 25-30% under dagens kostpris TEK10 passiv. Dette er en av årsakene til at entreprenører og arkitekter finner dette interessant, sier Thorsen.

– En annen ting, er at vi har muligheten til å levere opp til 500 kvm ytterveggselementer om dagen i vår produksjonslinje. Det tilsvarer nesten 2 standard hus om dagen.

For miljøet ved Treklyngen, og for det lokale er man opptatt av å bygge arbeidsplasser. Hvordan er dette tenkt?

– **VI PLANLEGGER** å ansette 14 personer innen 3 år. Selv om dette ikke er så høyt, vil prosjektet kunne gi betydelige ringvirkninger til hele lokalsamfunnet. Vi skal bruke flere bedrifter fra Buskerud og nærmiljøet for levering av utstyr og materialer til Termowood. Det vil kunne gi betydelig bedrifts- og samfunnsøkonomisk verdi i Hønefoss og omegn. Eksempelvis er vi allerede ute og jakter på en dyktig byggingeniør og en produksjonsansatt med oppstart fra høsten, forteller Thorsen.

TRANSPORT



Moss Tømmerterminal er åpnet

Nå er Viken Skog «på skinner» i Østfold også, etter å ha signert en 5 års-kontrakt med Moss Tømmerterminal.

I SLUTTEN AV mai åpent Moss Tømmerterminal på den gamle Peterson-tomta og produksjonssjef i Viken Skog, Anders Terum er glad for at Viken Skog med dette får mer fleksibilitet i tømmermarkedet og blir i bedre til å betjene kundene. Målet er å eksportere 50 000 m³ i løpet av 2015. Hvert tog kjører ca 1 000 m³ tømmer, og planen er å laste ca 2 tog i uken.

– Det er viktig å presisere at vi i Viken Skog alltid prioriterer å fylle opp norske sagbruk før vi eksporterer sagtømmer ut av landet. Terminalene vi benytter oss av her på Østlandet er både havn og tog slik at vi kan sørge for at tømmeret kommer så raskt som mulig bort i fra velteplass, sier Terum.

Terminaloperatør er Erik Larm i AS Kraner & Tømmertransport som har 5 tømmerbiler, 7 kraner og industrimaskiner. Erik Larm begynte for seg selv i 1995, og har 9 ansatte. Tømmerbilene kjører mye i Follo og Østfold. 90% av alt tømmeret som transporteres er Viken Skog-tømmer, ca 100 000 m³ i året. De jobber med kraner både på havn og togterminaler. I tillegg

til tømmer lastes og losses både mat, dyrefor, matkorn og gjødsel m.v.

Erik Larm er fornøyd med å være terminaloperatør på Moss Tømmerterminal.

– **DET IKKE SÅ** mange som jobber med lastning av båter og tog, så vi er i en slags monopolsituasjon sør for Oslo. For et par år siden fikk jeg et hasteoppdrag av Viken Skog og etter det har vi hatt et godt samarbeid. Da mange andre transportører for et par år siden valgte å prioritere andre enn Viken Skog, hadde jeg trua på Viken Skog og det viser seg å lønne seg i dag. Kommunikasjon og samarbeid med produksjonsplanlegger Thore Stenrød og produksjonssjef Anders Terum er meget godt, sier Larm.

Det blir ofte lange dager, men han trives godt. – Føler jeg behersker og mestrer jobben min og Viken Skog er flinke til å planlegge, slik at man vet hvilket parti som kommer, jeg er jo livredd for å måtte stå i 3 dager, sier terminaloperatøren og ser bort på produksjonsplanlegger Thore Stenrød.

VI MÅ VÆRE FORUTSIGBARE slik at de hele tiden vet hva de har. Dermed tar de heller ikke på seg andre oppdrag, og jeg har full kapasitet hos Erik hele tiden. Med Erik og hans mannskap får du det du spør om. Lover de 3000 m³ på en dag, så holder de det. Skogbruksleder Hans Jørgen Tangevold og jeg prøver å gjøre prioriteringen i forhold til vær og føreforhold for Erik og transportørene, sier Stenrød.

– Dette er jo gjensidig og går greit begge veier. Forutsigbarhet og planlegging er nøkkelen. Jeg tror lønnsomheten i Norge vil øke, slik at alle vil tjene mer penger i framtida, sier Erik Larm.

– Det at vi nå har fått en tømmerterminal i Østfold styrker konkurransekraften vår, og dersom vi har fulle velteplasser går det an å mellomlagre her dersom det kniper, sier Stenrød.

INFO

E-post til Viken Skog

VIKEN SKOG SIN epost adresse er **e-post@viken.skog.no**. Enkelte sender beskjeder, spørsmål o.s.v. til epost adressen **faktura@viken.skog.no**. Denne er kun for mottak av fakturaer, og andre typer beskjeder vil ikke bli mottatt. Benytt **e-post@viken.skog.no**

DRIFT

Har hogd over 2 mill. m³ for Viken Skog

Jostein Jørgensen entreprenør ANS har hogd mye tømmer for Viken Skog i løpet av de 38 årene de har jobbet i skogbruket. For tre år siden tegnet de en avtale med Viken Skog og hogger nå ca. 120 000 kubikk i året.



Mads Ola Jørgensen.

ENTREPRENØR JOSTEIN JØRGENSEN, som kommer fra en gård på Eidskog i Hedmark, kjøpte sin første lassbærer i 1974, en Garret stammelunner. I 1982 kjøpte han sin første hogstmaskin sammen med sønnen Mads Ola, som begynte i skogen som 15-16 åring. I dag består Jostein Jørgensen entreprenør ANS av totalt 9 ansatte med 9 maskiner fordelt på 4 lag. Vi møter partnerne far og sønn i skogene ved Svartskog hvor de er i full sving med en stor drift.

Samarbeidsavtale med Viken Skog

– For 3 år siden tegnet vi en avtale med fast kjøring for Viken Skog, og vi ligger i snitt på ca 120 000 kubikk i året. Vi har kjørt for Nedre Glommen og Viken Skog siden 1976. Vi har faktisk hogget ca 2 millioner kubikk for Viken Skog gjennom årenes løp! Jeg tipper at 99% av dette har vært i Follo, sier Jørgensen.

Jørgensen har nå hogstlag i Hedmark, Follo, Enebakk og Spydeberg. Både far, sønn og de andre kollegaene ukependler. De har akkurat investert i en ny fritidsbolig i Akershus som de benytter.

Positive til oppkjøpet av SB Skog

– Vi er positive til at Viken Skog har kjøpt opp SB Skog. Tror det blir bra og Viken Skog gjør veldig mye riktig om dagen. Prismessig ligger vi godt an her vi holder på i Follo og Østfold. For å få økt lønnsomhet i skogbruket må en ha en lengre tids-horisont og logistikken må bli bedre, sier Mads Ola. Faren skyter inn:

– Når det for eksempel gjelder

forhåndsrydding skulle vi hatt en spesifisert prisliste. Det må bli dyrere å bruke en hogstmaskin til 3-4 millioner kroner mot ei ryddesag til 7 000 kroner ...

Akkorder er viktig

– Etter grepene som har blitt tatt det siste året har det skjedd mye positivt Viken Skog. Vi har hele tiden hatt arbeid å gjøre. Skogbruksleder Hans Jørgen Tangevold og produksjonsleder Thore Stenrød samarbeider godt og alt fungerer meget bra for oss. I tillegg har vi god kommunikasjon med transportørene, sier Mads Ola og fortsetter:

– Det går bra i skogen om dagen, men det er klart vi har vært heldige med en svak norsk krone. Akkorder er viktig for oss. Det er vi som vet hvilke akkorder som kan tas til hvilke tider. Vi kan unngå mye sporskade-problematikk hvis vi planlegger godt. Vi har 2 måneder med oppdrag fremfor oss hele tiden. Vi må også ta hensyn til turgåere og de som driver aktiviteter i skogen, slik at alle er fornøyde, sier Mads Ola. Hans far Jostein nikker anerkjennende.

Bedre miljøvern i skogen

– Det har blitt mye bedre miljøvern, det er profesjonelt. Før kunne man kaste oljekanner og griseri ut av hytta på hogstmaskinen. Nå tør en knapt å kaste en halvspist matpakke ut av vinduet. Norsk PEFC skogstandard er noe vi forholder oss til og er en del av vår arbeidshverdag, sier Jostein som sørger for å sette igjen både livsløpstrær og kantsoner. Begge gjennomførte i høst kurs i PEFC Norsk Skogstandard som Viken Skog arrangerte i samarbeid med Skogkurs for entreprenører.



Jostein Jørgensen.

Frihet som skogsentreprenør

Mads Ola er glad i yrket sitt og verdsetter friheten aller høyest.

– Friheten. Du er din egen herre. Mye jobb, men vi kan jobbe inn mye og ta oss fri en annen dag. Jeg lever fremdeles i trua på at det skal bli skikkelig lønnsomt en dag. En blir jo ikke rik i dag, men håper at det blir bedre, for mulighetene er der, sier han.

Jostein har drevet på en mannsalder i skogen og også han setter pris på frihetsfølelsen.

Vi kan planlegge vår egen arbeidshverdag. Jeg er glad når det er helg, men så fort det er mandag morgen vil jeg til skogs. Største utfordringen i vårt yrke er å få tak i nok flinke folk. Vi må betale nok til at det blir attraktivt, men jeg er sikker på at næringen har en fin fremtid, sier Jostein.

NY JOBB

Viken Skog styrker bemanningen på skogkultur

Erik Lønnum (29) fra Snertingdal er ansatt som prosjektleder skogkultur i Nordre- og Søndre Land



Erik Lønnum.

**LØNNUM
UTDANNET PÅ**
NMBU (Norges miljø- og biovitenskapelige universitet) på Ås, og har en master i skogfag. Han har jobbet med forsikringsord-

ninger i Skogbrand og skogtaksering i Mjøsen Skog før han kom til Viken Skog. Lønnum tror det blir både spennende og interessant å jobbe i Viken Skog. – Viken Skog er en bedrift hvor det skjer mye. Det blir positivt å lære Viken Skog å kjenne, og jeg gleder meg til å jobbe i skognæringen. Lønnum er opptatt av lønnsomhet for skogeier.

– Jeg er opptatt av hvilke tiltak som må gjøres når, og ikke minst lønnsomhet i egen skog og hvordan jeg og Viken Skog kan hjelpe skogeieren med dette, sier Lønnum som ser frem til å ta fatt i oppgavene som venter han.

SKOGSJEF I VIKEN SKOG, Lars Haug er godt fornøyd med aktivitetsnivået på skogkultur i Land.

– Vi har veldig høy planteaktivitet og vi skal øke innsatsen på ungskogpleie og markberedning. Det blir veldig bra å øke innsatsen på skogkultur med Lønnum som ny prosjektleder, sier Haug