



Et utsnitt fra flyfoto viser teigstrukturen på Holsmoen. Kilde: Allskog.

16

Fikk økt aktiviteten på et lappeteppe av teiger

På Holsmoen i Oppdal kommune ligger teigene som små, lange og smale striper. Aktiviteten i området hadde vært lav i flere tiår. Andelen skog i hogsklasse IV og V økte, noe måtte skje. Høsten 2007 rullet maskinene inn, og i løpet av vinteren ble 6.000 m³ furu til en førstehandsverdi på ca 2,4 millioner kroner avvirket.

AV ELI TANGEN EGGUM

Holsmoen ble valgt ut som pilotområde og delprosjekt med formål å øke aktiviteten og verdiskapingen i skogen i Oppdal. Det var en lydør forsamling som møtte skogbruksleder Ståle Solem i Allskog under oppstartseminaret for prosjektet «Fra ti til en» (s. 14-15). Solems historie er et eksempel på vellykket skogeiersamarbeid.

Teiger spredt i hele kommunen

– I tillegg til at teigene er små har hver skogeier veldig mange, innledet Solem. En del har 15, kanskje opptil 20 teiger spredd rundt i hele kommunen, fra Drivdalen og Dovrefjell til Rennebu og Sunndalen. Det sier seg selv

at når skogen ikke utgjør store inntektskilden og skogeier har femten slike striper blir utfordringen ved å øke aktiviteten desto større.

Sendte et brev

Holsmoen-prosjektet var et klart definert område, med gode driftsforhold. De fleste eierne bor ikke nær skogen sin, og kun en skogeier hadde skogbruksplan av nyere dato.

– Vi startet med å sende ut et brev til alle skogeierne, fortalte Ståle Solem. Vi gjorde dem oppmerksomme på at de har skog på Holsmoen, at vi ville satse her i året som kom og at det ville bli foretatt registreringer over hva som fantes av ressurser. Så førte vi på diverse kontaktopplysninger og skrev at det ville komme nærmere informasjon om saken.





Allerede der begynte det å komme inn positive signaler. – Endelig var det noen som tok tak i skogen deres, og mange lurte på hvorfor ingen hadde tatt kontakt før.

Alle ut på befaring

– Når en kjører E6 gjennom Oppdal er det mange som tror at det ikke en gang finnes skog der, og ihvertfall ikke verdifullt sagtømmer. Det trodde jeg også lenge, og jeg bor *ikke* langt unna kommunen, fortalte Solem.

Han presiserte at det er veldig viktig å komme seg ut og se på skogen. – Dette gjorde vi på en litt annerledes måte. Både entreprenører og kjøpere fra lokale sagbruk ble med ut i felt. Skogeierne ble også invitert. – Det er positivt at skogeier får et inntrykk av egen skog. Mange hadde aldri vært i egen skog, og turene ut med dem var spesielt verdifulle. Det er veldig lett å påvirke og overbevise dem om at noe bør gjøres, så lenge hun eller han vet hvordan det vil gå med skogen hvis man ikke gjør noe.

Hva vil dere ha?

Solem forteller videre at det var en forutsetning å gå opp og merke grensene igjen. Og så var spørsmålet: Hvilke ressurser fantes på Holsmoen? Hvem er kjøperen av produktet? Hvor skal vi hogge? Hvor skal vi ikke hogge? Hvilken type skog bør hogges?

– Vi tok med oss kunden ut. Dette var lokale laftekjøpere, de som tradisjonelt kjøper tømmer av Allskog i små partier. Vi sa til kunden: Her har dere flere tusen mål med skog, hva vil dere ha? Bare pek ut det dere ønsker. MEN, da skal dere også betale godt for det.

Og kunden svarte: Vi vil ha tømmer fra Holsmoen, og vi vet hva det skal benyttes til. – Kanskje kan man si at det dreier seg om små mengder. Likevel, prisen pr m³ ble bedre. Blant annet gikk en hel trailer til et restaureringsprosjekt der tømmeret skulle håndkløyves, fortalte Solem.

Han tror det blir bare mer og mer av «skreddersydde» leveranser til småsagbruk. – Men dette krever at en har tida til å planlegge.

Samarbeid om stor lunneplass

Det fantes verken skogsbilveg eller lunneplass i området. – Med mange skogeiere på drifta trengte vi en stor lunneplass. Vi pratet med grunneierne i området, og det ble enighet om å få på plass en skogsbilveg fram til lunneplassen. Vegbiten kom på mellom 40.000 og 50.000 kroner, og vi fikk til en velfungerende lunneplass med snuplass. Herifra kjørte vi ut

ca 4.500 m³ tømmer etter småflatehogster, gjennomhogster og noen striper med flatehogst. Totalt ble det hogd 6.000 m³ på i alt 14 eiendommer.

Lettere gjennomførbart

Solem tror det er lettere å få gjennomført denne type prosjekter i områder som har hatt lave årskvantum enn i tradisjonelle skogkommuner. – I de store skogstrøkene randkommuner, der det har skjedd lite de siste tiårene og eierstrukturen er vanskelig, men der det likevel finnes store skogressurser, er det lettere å selge inn prosjekter med samarbeidsløsninger. Nettopp fordi de ikke har et system som fungerer fra før.

Hvem har tid?

Skogbrukslederen mener oppsøkende virksomhet må til. – Dette fungerer, og er jo egentlig ikke noe nytt. Det vi gjorde på Holsmoen er ikke vanskelig. Det er bare å gjøre det.

Videre mente han det er viktig å informere skogeierne både fra kommunen og andelslaget sin side. Men det krever at noen gjør det. Da er spørsmålet: Hvem er det som gir deg den tida? – For min del var det kommunen og fylkesmannen som ga meg den tida. Men i mange kommuner, og i skogeiersamvirket generelt vet vi det er knapphet på tid og arbeidsressurser. Flere steder dekker for eksempel en skogbruksleder mange kommuner. Da er det gjerne ingen som gir deg den tida det tar å planlegge som på Holsmoen.

Bedre tømmerpris

– Min timebaserte hjelp som prosjektmedarbeider kom på ca kr 70.000. Det som er interessant er at gjennomsnittsprisen for tømmeret (inkludert massevirke) på Holsmoen kom på 396,50 kr/m³. Dette er en høy snittpris, generelt i Oppdal lå den i 2008 på 351 kr/m³. Holsmoen-prosjektet hadde dermed en gjennomsnittspris som lå nesten 50 kr høyere. – Dette er resultat av god planlegging, og at vi hadde kjøperne med ut. For samlet hogstkvantum fikk vi en økt tømmerverdi på 300.000 kroner.

Det enkle er ofte det beste

Foryngelse er neste tema på Holsmoen. Etter hogst ble det sendt ut et skriv til skogeierne med konklusjoner og forslag på foryngelsestiltak. Solems forgjenger, Odd Erling Ree, pleide ikke å spørre om folk skulle plante. – Han bare bestilte planter til de områdene som skulle tilplantes, kjørte rundt og plasserte plantebrettene der det skulle planter ut,



Skogbruksleder Ståle Solem var prosjektleder på Holsmoen. Han mener budskapet må være å ikke gjøre enkle ting vanskelig.

FAKTA HOLSMOEN

Areal:

1.700 dekar produktiv barskog

Treslag:

I hovedsak furu

Anslått kubikkmasse:

15.000 m³

Antall teiger:

42 (litt færre eiere)

Skogen var tidligere plukkhogd. I de siste tiårene hadde det vært liten aktivitet i området.

Det er ikke første gang man har dratt i gang samarbeid på tvers av eiendomsgrensene i Oppdal. I 1969 slo flere skogeiere i Fagerhaugområdet seg sammen for å drive skogteigene i fellesskap, teiger helt ned i 20 m bredde og 2 km lengde. Disse skogsamdriftene ble i landsmålestokk regnet som et pionerarbeid.

forteller Solem videre. Også ga han beskjed om at nå var det bare å komme seg ut og plante med en gang. Folk aksepterte dette før. Sånn skulle det være, sier Solem.

– Vi prøvde dette på Holsmoen også, og kom med forslag i brev form: Her vil vi plante, her vil vi markberede og hvis vi ikke hører noe fra dere så gjør vi det. Resultatet var at alle var happy! Det var en som ringte. Han ønsket å plante selv.

– Skal en lykkes må en tenke på tre ting: Enkelhet, enkelhet og enkelhet, avsluttet Ståle Solem.