

## TREVARE OG MØBELINDUSTRIEN I NORGE

### Analyse av forbruk og krav knyttet til trelast



ISBN 82-7169-783-8  
ISSN 0803-284X

Norsk institutt for skogforskning  
NISK  
Høgskoleveien 12  
1432 ÅS  
Telefon 64 94 90 00  
Telefax 64 94 29 80

<b>1</b>	<b>2</b>
<b>3</b>	<b>4</b>

Forsidefoto:

1. Rolf Redner / Treopplysningsrådet
2. Møbelhandleren / Øystein Munz
3. Anne Lise Østbye
4. Møbelhandleren / Øystein Munz

## Forord

Dette arbeidet er utført som en del av rapporteringen til prosjekt "Trevare-Markedskartlegging".

Hensikten har vært å få oversikt over forbruket av trelast i møbel- og trevareindustrien i Norge og hvilke krav som stilles til trelasten.

Arbeidet skal være med å danne grunnlag for og vurdere hvordan norsk trelastindustri eventuelt kan utvikle seg som leverandør til møbel- og trevareindustrien i Norge.

Arbeidet har vært finansiert av Landbruksdepartementet, Møbel- og innredningsindustriens Landsforening, Norske Trevarefabrikkers Landsforbund, Trelastindustriens Landsforening og Norsk institutt for skogforskning.

Foruten de undertegnede har Rolv Redner (Trelastindustriens Landsforening), Bjørn Bernstein (Norske Trevarefabrikkers Landsforbund) og Mads Danielsen (Møbel- og innredningsindustriens Landsforening) har sittet i styringsgruppen for prosjektet.

Ås, mars 1996

Finn Roar Bruun

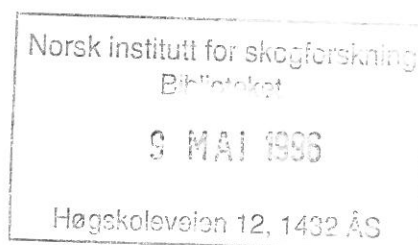
Morten Finstad

Aasmund Bunkholt

## Innhold

Innledning .....	2
Undersøkelsesopplegg .....	2
Resultater fra intervjuene .....	3
Resultater fra intervjuer med svenske trelastbedrifter .....	5
Resultater fra spørreundersøkelsen .....	6
Konklusjon .....	8
Litteratur .....	9
Vedlegg 1 .....	10

ISBN 82-7169-783-8  
ISSN 0803-284X





## Innledning

### Bakgrunn

Møbel- og trevareindustrien<sup>1</sup> i Norge er til sammen en stor forbruker av trevirke. Dette er i hovedsak gran, furu og bjørk og mye blir importert fra andre land. Møbel- og trevareindustrien er derfor interessant å vurdere som potensiell avtager av norsk trelast. Gjennom økt markedstilpasning og bedre råstoffutnyttelse bør det være muligheter for norske leverandører til å øke sine leveranser til denne industrien.

Tidligere analyser av trevareindustrien i Norge anslår forbruket av trelast i trevareindustrien til å tilsvare en verdi på omlag 1,5 mrd. kroner (Berentsen 1992). Dette er 55% av brutto produksjonsverdi. For møbel- og trevareindustrien totalt var produksjonsverdien i 1992 omtrent 15,7 mrd. kroner (SSB 1992). I denne industrien vil trevirkets andel av totalkostnadene variere sterkt med type produksjon og bedriftsstørrelse. Det er derfor vanskelig ut fra disse tallene å anslå hvor mye trelast utgjør av den totale produksjonsverdien.

Møbel- og trevareindustrien består av mange små bedrifter. Hovedtyngden av bedriftene har en til fire ansatte (URMI 1992), men disse står bare for omtrent 10% av produksjonsverdien (Bernstein, B. 1995 pers. medd). Med tanke på å skape et bilde av forbruket av trevirke i norsk møbel- og trevareindustri er det mest formålstjenlig å konsentrere undersøkelsen om bedrifter med over fem ansatte.

Det er tidligere gjennomført undersøkelser om konkurranseforhold i møbel- og trevareindustrien (Osland 1992) og denne industriens krav til råstoff (Bunkholt 1994). Osland (1992) trekker særlig frem de strukturelle problemene ved å ha mange små produsenter innen møbel- og trevareindustrien. Han peker på at mange av de små bedriftene kan ha vanskeligheter med å opprettholde et tilfredsstillende markedsapparat. Et økende konkurransepress og overkapasitet har ført til en utvikling mot færre og større bedrifter. Dette har sin bakgrunn i de vanskelighetene disse bransjene opplevde på slutten av 80-årene, som følge av høy realrente og etterspørselssvikt. I samme undersøkelse blir det imidlertid også pekt på det manglende samarbeid mellom trelastindustrien<sup>2</sup> og treforbrukende industri der norsk trelastindustri i liten grad er leverandør,

men hvor svensk trelastindustri later til å være den ledende leverandør av trelast.

Bunkholt (1994) har sett nærmere på de spesifikke krav industrikundene setter til trelasten. Den treforbrukende industrien preges i stor grad av industriell tankegang. Kundene stiller strenge og spesifikke krav til trelastens kvalitet, særlig til treteknisk kvalitet som kvist, tørking og sprekk. Videre blir det satt store krav til leverandørene knyttet til service og leveransesikkerhet.

En stadig økende grad av ordreproduksjon i møbel- og trevareindustrien skaper store utfordringer til kommunikasjonen mellom kunde og leverandør. **Just-in-time**-leveranser kommer inn i stadig sterkere grad. Dette stiller krav om at råvarene må komme til avtalt tid og i avtalt volum og kvalitet.

### Målsetting

Prosjekt "Markedskartlegging Trevare" har hatt som målsetting å kartlegge forbruket av trelast innen møbel- og trevareindustrien i Norge, fordelt på forskjellige treslag og hvor mye som blir importert.

Gjennom intervjuer med en gruppe utvalgte bedriftsledere i møbel- og trevareindustrien har man fått nærmere kjennskap til deres erfaringer med norske og utenlandske leverandører. I intervjuene er det lagt vekt på å få frem kundenes krav til trelasten, og leveringsservice. Undersøkelsen skal gi trelastbransjen et bedre grunnlag for strategiske beslutninger og prioriteringer overfor markedene møbel- og trevareindustri.

I gjennomføringen av prosjekt "Markedskartlegging Trevare" er det lagt vekt på å bidra til bedre kommunikasjon mellom kunder og leverandører innen trebearbeidende industri samt formidling av resultater man har kommet frem til.

## Undersøkelsesopplegg

Undersøkelsen er delt i to: intervju hos et utvalg av møbel- og trevarebedrifter, og en spørreundersøkelse som omfatter alle møbel- og trevarebedrifter i Norge med mer enn fem ansatte. Av de bedriftene som er blitt oppringt har rundt 95% stilt seg positive til undersøkelsen. Dette er en svarprosent som er langt høyere enn man kan forvente ved postalundersøkelser.

1) Trevareindustri = bedrifter som produserer vinduer, dører og trapper i tre. Møbelindustrien defineres som produsenter av sluttproduktene møbler og innredninger av tre. Produkter av finér og sponplater holdes i denne undersøkelsen utenfor.

2) Trelastindustri = bedrifter som bearbeider tømmer til trelast, dvs sagbruk. Produkt: trelast (skurlast og høvellast).

Til sammen er 379 bedrifter oppringt eller besøkt i vår undersøkelse.

Agderfylkene dekkes av en annen undersøkelse utført av Vest-Agder Bedriftsrådgivning for fylkesmannen i Vest-Agder, Landbruksavdelingen (Forbruket av trelast hos trevareprodusenter i Aust- og Vest-Agder 1994). Undersøkelsen omfatter 28 bedrifter. Vi har fått tillatelse til å referere resultatene fra denne undersøkelsen.

For å få en bedre innsikt i hvordan svenske trelastbedrifter jobber mot markedet for trelast til møbel- og trevareindustrien ble det gjennomført intervjuer hos tre svenske trelastbedrifter.

Usikkerheten i undersøkelsen er bl.a. knyttet til unøyaktigheten i anslagene omkring forbruket av trelast til hver enkelt bedrift. Det antas at denne usikkerheten ikke er større enn at resultatene for hvert enkelt fylke skulle gi en god oversikt over markedet for det utvalgte segment.

### **Intervjuene**

Det er gjennomført intervjuer hos 24 bedrifter i norsk møbel- og trevareindustri. I denne sammenheng er det lagt vekt på å få spredning både med hensyn til bedriftenes størrelse og geografiske plassering. Gjennom intervjuene har hver bedrift gitt opplysninger om forbruk av trevirke fordelt på treslag, anslått fordelingen mellom limte eller dreide emner og trelast, og hvor mye av trevirket som blir importert. Videre er det forsøkt å få fram leveransemønsteret av trelast og emner, samt størrelsen og hyppigheten av leveransene. Det er også blitt stilt spørsmål omkring interesse og erfaring med bruk av norske leverandører av trevirke. Intervjuene er gjennomført med utgangspunkt i en spørreguide (se vedlegg 1).

### **Spørreundersøkelsen**

Opplysningene om bedriftenes forbruk av trevirke er samlet inn gjennom telefonintervju. Alle bedrifter som er registrert av Statistisk sentralbyrå som treforbrukende med mer enn fem ansatte er kontaktet. Bedrifter i byggebransjen, slik som byggmestere, trelastutsalg, ferdighusprodusenter og takstolprodusenter er ikke tatt med. Produksjon av limte og prekuttete emner er registrert i en gruppe for seg. Den type produksjon som ikke faller inn under noen av disse gruppene er registrert som

spesialproduksjon. Dette er f.eks. rammefabrikker, skiprodusenter og suvenirproduksjon.

## **Resultater fra intervjuene**

I det følgende gis et sammendrag av intervjuene. Tabell 1 gir en oversikt hovedtallene fra de intervjuede bedriftslederne. Av hensyn til krav om anonymitet oppgis ikke navn på bedriften og det refereres heller ikke til utsagn fra enkeltbedrifter.

### **Kvalitet**

De viktigste virkestekniske krav varierte mellom bransjene. For trevareindustrien er kravet om små kvist det viktigste, mens for møbelindustrien er kravet om at det ikke skal være svartkvist enda viktigere. Dette er de samme kvalitetskravene som kom frem i en tidligere undersøkelse om industri-kundenes krav (Bunkholt 1994). I alle bedriftene ble kravene om et sprekkfritt og korrekt nedtørket virke fremhevet. Det ble satt krav om at virket må være tørket ned til 8% eller 12%, avhengig hvilke produkter trevirket blir brukt til. Fra både trevare- og møbelindustrien er dette de klart mest fremtredende produkttekniske krav.

### **Import**

Importandelen i de besøkte bedriftene ligger i gjennomsnitt på 71%, hvilket tilsvarer landsgjennomsnittet for hele spørreundersøkelsen (69,7%).

Sverige var det desidert viktigste importlandet. Tyve bedrifter importerte fra Sverige og 19 av disse hadde hovedimporten derfra. Det er hovedsakelig furu som importeres fra Sverige, men også noe bjørk og gran.

Finsk trelastindustri er i denne sammenheng den nest største leverandør, elleve bedrifter hadde finske leverandører som en av sine to viktigste leverandører av trelast. Det er i første rekke bjørk og furu som kommer fra Finland. Finnene er kjent for sin kvalitetsbjørk som har et godt renommé i det norske markedet.

Bøk importeres i vesentlig grad fra Danmark, men også noe fra Tyskland og Frankrike. Andre viktige lauvtreslag, som eik, ask og lønn innføres fra Nord-Amerika. Kvaliteten på dette råstoffet er meget bra og møter liten konkurranse fra europeiske produsenter.

Tabell 1. Nøkkeltall knyttet til de intervjuede bedriftene

Fylke	Produkt	Ant. ans.	*Omsetn.	**Gran og furu i m <sup>3</sup>	Tot. forbr.	Imp. %
Østfold	TV	33	28	1900	1998	100
Østfold	MI	25	20	10	620	91
Østfold	TV	65	50	10200	10200	68
Oppland	MI	15	10	40	145	3
Oppland	MI	170	136	0	640	100
Hedmark	TV	14	6	400	404	11
Hedmark	LIM	114	110	40000	40000	80
Hedmark	MI	33	17	250	350	93
Vest-Agder	TV	13	17	1700	1700	75
Aust-Agder	TV	22	34	3000	3000	20
Rogaland	TV	416	234	17800	18150	67
Rogaland	TV	16	9	600	770	61
Rogaland	MI	12	4	100	110	81
Hordaland	MI	30	30	322	394	100
Sogn og Fjordane	MI	11	7	550	550	47
Sogn og Fjordane	MI	22	17	110	437	100
Sør-Trøndelag	TV	16	10	300	400	100
Sør-Trøndelag	MI	25	20	880	1210	97
Nord-Trøndelag	TV	11	6	231	271	97
Nord-Trøndelag	TV	50	75	0	3490	2
Nordland	TV	8	3	320	345	100
Nordland	TV	5	3	250	254	100
Troms	TV	22	13	985	1435	100
Troms	MI	9	7	0	30	100

\* = Omsetning i millioner

\*\* = Trelast og emner

MI = Møbelbedrift

TV = Trevarebedrift

LIM = Limtre / trevare

### Antall råvareleveranser

Av de besøkte bedriftene hadde 62% mer enn 12 leveranser årlig. Generelt er leveransene spredt jevnt ut over året. I hvilken grad bedriftene ønsket ulike typer kontraktsleveringer varierte svært mye mellom de ulike bedriftene.

### Leveransestørrelse

Halvparten av bedriftene mottok gjennomsnittlig ett trailerlass for hver leveranse (omtrent 50 m<sup>3</sup>). Åtte bedrifter mottok et mindre kvantum for hver leveranse. De vanligste transportmidlene for levering av trelasten er lastebil og trailer.

### Antall leverandører

Av bedriftene hadde 75% en til fem leverandører å forholde seg til, ofte tre til fem. Det var et uttalt mål å begrense antallet leverandører. Kun fire av bedriftene hadde mer enn 10 leverandører. Dette var to store produsenter, med et meget variert råstoffbehov. En bedrift baserte seg hovedsakelig på norsk bjørk og var avhengig av mange leverandører for å få stort nok kvantum.

### Leveringstid

Leveringstiden for råstoff var mindre enn tre uker for 75% av de besøkte bedriftene. Ingen hadde

lengre leveringstid enn to måneder. Alle hadde som mål å redusere leveringstiden.

Det kan være illustrerende å sammenligne leveransetiden for trelast med andre råvarer som kan inngå i produksjonen. En vindusprodusent som ble besøkt opererte med 24 timers leveringstid på glass. Alt ble levert etter ordrespesifikasjon. Denne produsenten hadde en av de korteste leverings-tidene på trelast, under en uke.

### ***Forbedringsområder for norske trelastbedrifter***

Bedriftene ble bedt om å peke ut og rangere tre viktige hinder for å kjøpe trevirke fra norske trelastbedrifter. Nesten halvparten nevnte pris som viktigste argument for å velge utenlandske leverandører, særlig svenske. Valutasituasjonen i Sverige har i de siste årene gitt svenskene store konkurransefordeler.

Nesten like viktig som pris var den visuelle kvaliteten. Ni av de 24 bedriftene rangerte visuell kvalitet som viktigste forbedringsområde, mens seks hadde ført det opp som nest viktigste. Dette gjaldt særlig svartkvist. Med hensyn til kravene om nedtørring og sprekkfrihet var det ulike erfaringer med norske leveranser, men man mente å kunne spore en viss forbedring i de siste årene. Enkelte hadde også opplevd at kvaliteten gikk drastisk ned fra prøveleveransene til de regulære leveransene. Jevn kvalitet ble framhevet som meget viktig. Dette gjelder både mellom de ulike leveransene og innenfor hver enkelt leveranse.

Mangel på leveransesikkerhet og at varene ikke blir levert til rett tid, ble framhevet som viktige hinder for å kjøpe trevirke fra norske leverandører. Så lenge norske bedrifter ikke greier å tilfredsstille disse betingelsene og svenskene ligger under i pris, blir valget meget enkelt for innkjøpsjefene.

### ***Innstilling til økte leveranser fra Norge***

Av de 24 intervjuede bedriftslederne var 21 positive til å øke sine innkjøp av trevirke fra norske leverandører. De slo imidlertid fast at kvalitetskravene på trevirket og leveransesikkerhet først må innfris.

### ***Oppsummering***

Møbel- og trevareindustrien leverer produkter til et marked med sterk konkurranse. Dette gir seg utslag i strenge og bevisste krav til råvareleverandørene. Leveranser av trelast må holde en jevn visuell og teknisk kvalitet over tid. Hver planke blir nøye gransket før utkapp av emner og dersom feil blir

oppdaget vrakes trelasten. Kvalitetskontrollen er streng og praksis er å reklamere på alle planker og bord som ikke holder kravene man har blitt enige om i kontrakten. Leveransene må være relativt hyppige og forutsigbare. Ut over dette er det en generell positiv holdning til å øke innkjøpene fra norske leverandører.

Omtrent 70% av forbruket av trevirke hos de besøkte bedriftene blir importert. Endel av dette er lauvtre og tropisk virke som norske leverandører ikke har mulighet til å levere. Hoveddelen er imidlertid furu.

## **Resultater fra intervju med svenske trelastbedrifter**

De tre svenske trelastbedriftene som ble besøkt har høy eksportandel, og en betydelig del av denne eksporten går til møbel- og trevareindustrien i Norge. I det følgende gis det en oppsummering av hovedinntrykkene fra besøkene hos disse bedriftene.

### ***Markedsavdelingen***

For alle tre bedriftene er markedsavdelingen et internt satsningsområde med en økning i antall ansatte i de siste årene. Dette fordi de opplever at arbeid og opplæring med hver enkelt kunde har økt. Samtidig er det et uttalt mål å øke leveransene direkte til kundene uten å gå veien om grossist. Det blir i vesentlig grad benyttet agenter i forbindelse med kontraktsinngåelser i utlandet. Dette er agenter som samarbeider nært med kunde og leverandør.

### ***Skogavdeling***

Ingen av bedriftene eier skog selv. Alle bedriftene har egne skogavdelinger som står for innkjøp av råstoff. Dette er også et område som er høyt prioritert, da de mener det er helt avgjørende å få tak i den rette kvaliteten på råstoffet. I realiteten er det markedsavdelingen som styrer skogavdelingens aktiviteter gjennom å sette opp sine krav til råstoff, ut fra hvilke trelastprodukter som etterspørres.

### ***Produkter***

Produksjonsvolumet hos de besøkte bedriftene varierer fra 95.000 m<sup>3</sup> til 250.000 m<sup>3</sup> trelast. For alle bedriftene blir en betydelig del av trelastproduksjonen høvlet i egen bedrift eller i konsernets bedrifter. Alle bedriftene har godt utbygde tørkeanlegg for å tilfredsstille kundenes krav til tørking av trevirke ned til mellom 8% og



12%. Bedriftene setter strenge krav til kvaliteten på sine ferdige produkter, dette gjelder særlig for sprekk og kvist.

### **Materiale og produksjonsstyring**

For alt tømmer som enten blir kjøpt på rot eller etter avvirkningsoppdrag blir bedriftens tømmerpristabell lagt inn i apteringsapparatet til hogstmaskinene. Dersom det er spesielle dimensjoner og lengder bedriften ikke vil ha, lages det "hull" i pristabellen. Dette innebærer at man midt inne i en pristabell finner dimensjoner som kan ligge 50-100 kroner under det man kan forvente i en "normal pristabell".

For alle bedriftene praktiseres prinsippet at markedsavdelingen styrer produksjonen. Produksjonsplanleggingen ligger omtrent to uker foran produksjonen. Selve produksjonen er i stor utstrekning ordrestyrt. Kontrakter for salg av trelast kan bli inngått for et halvår om gangen, men det er ikke nødvendig å bestemme dimensjon før fire til fem uker før leveringen.

Gjennomsnittlig tømmerlager tilsvarer to ukers forbruk. Transportavstanden for tømmeret er på mellom 70 og 100 km.

Bedriftene har i gjennomsnitt en måneds produksjon av trelast på lager. På alle bedriftene blir det kjørt to skift i produksjonen.

### **Markeder**

Viktigste eksportmarkeder av tørket trelast (8% og 12%) er Danmark, England, Holland, Norge, Frankrike, Spania, Tyskland og Øst-Asia med Japan som det største enkeltmarkedet. Det ble ellers pekt på store ekspansjonsmuligheter i det østasiatiske området og i de nordafrikanske landene. Fra alle bedriftene ble det argumentert sterkt for videre satsning på markeder som setter store krav til kvalitet, fordi man frykter konkurranse fra de østeuropeiske landene på bulkmarkedet. Hos en av bedriftene var det lagt opp en langsiktig strategi om å øke leveransene til norsk møbel- og trevareindustri.

### **Kundekrav**

Strenge krav til tørking, sprekkfrihet, kvist og jevn kvalitet i hele leveransen ble fremhevet som viktige krav fra kundene. På markeder utenom Europa settes det også krav til dimensjon og krav til lengder. I tillegg til virkeskvaliteten opplevdes det et økende krav til leveranseservice som medfører økt tidsforbruk pr. kunde. Dette medfører et ønske om å opprettholde faste kundeforhold.

### **Leverandører**

Tømmeret kjøpes både fra de store bolagene, direkte fra private skogeiere og gjennom skogeierforeningene. Alle bedriftene kjøper noe av sitt tømmer på rot (mellom 10-30% av tømmerforbruket). Disse rotpostene blir brukt som en buffer i produksjonsstyringen. Rotpostene beholdes fra to uker og helt opp til fem år. Rotposten blir aldri solgt videre til andre sagbruk da dette ikke blir akseptert av skogeierne.

## **Resultater fra spørreundersøkelsen**

I det følgende presenteres resultatene fra spørreundersøkelsen.

### **Hele landet**

Samlet for hele landet er det blitt kontaktet 407 bedrifter, hvorav 158 er møbelbedrifter, 187 er trevarebedrifter og 34 har annen produksjon. I tillegg kommer 28 bedrifter fra Agderfylkene. Det er for Agderfylkene ikke spesifisert hvilken produksjon bedriftene driver. Møbel- og trevareindustrien i Norge preges i sterk grad av en stor andel små- og mellomstore bedrifter. Av de undersøkte bedriftene er det 75 bedrifter som bruker mer enn 1000 m<sup>3</sup> trelast i året. Disse står for 77,5% av totalforbruket av trevirke hos de undersøkte bedriftene.

Tabell 2 viser hvor mange bedrifter i møbel- og trevareindustrien som omfattes av undersøkelsen for hvert enkelt fylke. Det går videre frem av tabellen at det er en relativt liten andel av bedriftene i hvert enkelt fylke som har et årlig forbruk av trelast og emner på over 1000 m<sup>3</sup>.

Av Tabell 3 går det frem at omtrent 70% av forbruket av trelast og emner til treindustrien blir importert. Det blir importert rundt 64% furu, 48% gran og 90% bjørk.

Furu er det mest brukte treslaget i møbel- og trevareindustrien i Norge og utgjør 70% av totalforbruket. Videre brukes det 19% gran, 4% bøk, 4% eik og 2% bjørk. Andre treslag står for bare 1% av totalforbruket til disse industriene.

Som det går frem av Fig. 1 fordeler forbruket av trelast og emner til treindustrien seg på 87% trelast og 13% emner. Videre går det frem at fordelingen mellom norsk og importert andel er lik for trelast og emner.



Tabell 2. Antall bedrifter som omfattes av undersøkelsen med mer enn fem ansatte og antallet bedrifter med forbruk av emner og trelast >1000 m<sup>3</sup> pr. år, fordelt på hvert enkelt fylke

Fylke	Bedrifter med >5 ansatte	Ant. bedrifter med forbruk av trevirke > 1000 m <sup>3</sup>
Finnmark	6	0
Østfold	14	2
Akershus	19	3
Oslo	9	0
Hedmark	30	8
Oppland	25	8
Buskerud	19	1
Vestfold	20	1
Telemark	12	4
Agderfylkene	28	-
Hordaland	40	4
Sogn og Fjordane	23	5
Møre og Romsdal	63	18
Sør-Trøndelag	25	6
Nord-Trøndelag	14	5
Nordland	13	3
Rogaland	37	4
Troms	10	2
<b>Sum</b>	<b>407</b>	<b>75</b>

Som det går frem av Fig. 2 bruker møbelindustrien og trevareindustrien henholdsvis omlag 121.000 m<sup>3</sup> og 323.000 m<sup>3</sup> trelast og emner pr. år.

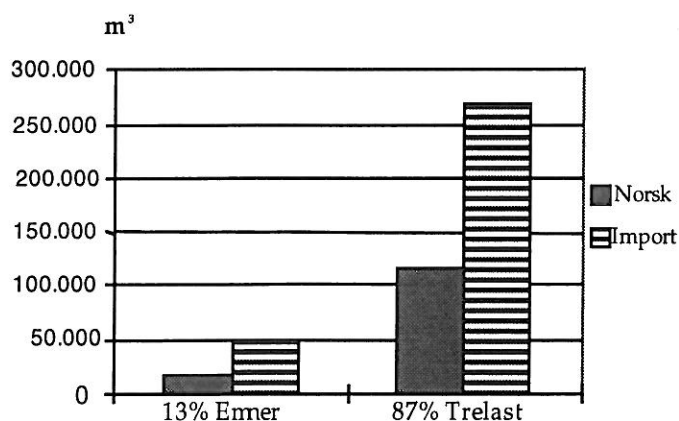


Fig. 1. Prosentvis fordeling mellom forbruket av trelast og emner til møbel- og trevareindustrien i Norge, og fordeling mellom norske og importerte emner og trelast i Norge, målt i m<sup>3</sup>.

Tabell 3. Totalforbruk av trelast og importandel i møbel- og trevareindustrien for hele Norge. Alle volumtall i m<sup>3</sup> (\*=trelast, limte emner og precut)

Treslag	Forbruk	Import	Import %
<b>Totalt</b>	<b>444659</b>	<b>310230</b>	<b>69,7</b>
Furu*	312260	201007	64,4
Gran	84029	40337	48,0
Bjørk*	9229	8291	89,8
Bøk*	17634	16686	94,6
Eik*	15767	15446	98,0
Lønn	937	927	98,0
Svartor	205	161	78,5
Osp	20	0	0,0
Lind	70	35	50,0
Ask	965	920	95,3
Kirsebær	335	335	100
Merbau	732	732	100
Mahogany	350	350	100
Ramin	143	143	100
Teak	553	553	100
Poppel	149	149	100
Gabon	90	90	100
Am. furu	447	447	100
Red ceder	350	350	100
Gummi	210	210	100
Redwood	4	4	100

Tabell 4 viser at Møre og Romsdal og Hedmark er de fylkene med høyest forbruk av trelast og emner i møbel- og trevareindustrien. I Hedmark er det trevareindustrien som avtar de største kvantaene, mens det i Møre og Romsdal er møbelindustrien som er den største forbrukeren av trelast og emner.

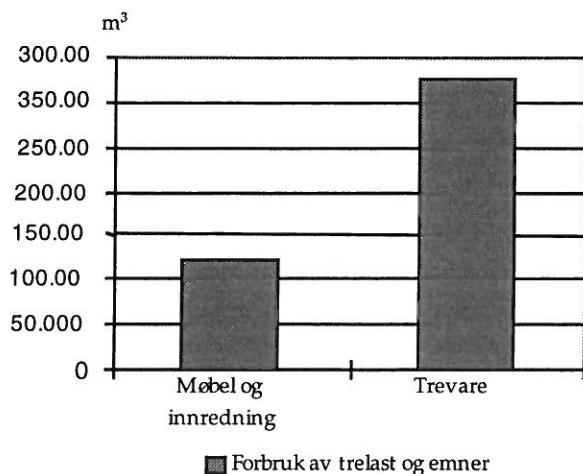


Fig. 2 Forbruket av trelast og emner pr. år for henholdsvis møbelindustrien og trevareindustrien i Norge.

Tabell 4. Samlet forbruk av emner og trelast og importandel i % fordelt på hvert enkelt fylke

Fylke	Bedrifter med >5 ansatte	Ant. bedrifter med forbruk av trevirke > 1000 m <sup>3</sup>
Finnmark	1902	69,1
Østfold	14526	69,3
Akershus	15665	80,5
Oslo	277	89,5
Hedmark	76108	76,3
Oppland	20147	45,9
Buskerud	18571	53,9
Vestfold	10839	87,2
Telemark	11887	73,4
Agderfylkene	41138	71,2
Hordaland	17313	70,0
Sogn og Fjordane	17765	55,8
Møre og Romsdal	97853	63,5
Sør-Trøndelag	14178	72,8
Nord-Trøndelag	27029	62,5
Nordland	20099	99,7
Rogaland	36101	73,1
Troms	3450	98,0

## Konklusjon

På bakgrunn av de strenge krav til trelast og emner som blir stilt fra møbel- og trevareindustrien kan man stille spørsmål om norsk trelastindustri bør satse på dette markedet med den strukturen man har i Norge i dag. Kanskje er det bare de store selskapene, som kan investere i nødvendig produksjonsutstyr og markedsapparat, som har kapasitet til å imøtekomme de krav møbel- og trevareindustrien stiller.

På en annen side bør det være mulig for de mindre og mellomstore bedriftene i trelastindustrien å satse mer på ordreproduksjon av emner med en høyere grad av videreforedling. Dette fordi det ofte kan være lettere å omstille produksjonen for korte intervaller i en mindre bedrift enn i en stor. En annen løsning kan være et tettere samarbeid mellom små og mellomstore bedrifter i trelastindustrien om leveringer til treforbrukende industri i Norge. På den måten kan kravene til leveringsservice lettere bli tilfredsstillt.

Enkelte bedrifter i norsk trelastindustri bør kunne øke sine leveranser til treforbrukende industri. Dette krever imidlertid at man har tilstrekkelig tilgang på råstoff av høy kvalitet, sorteringsanlegg for tømmer, høy kapasitet på tørkeanleggene med mulighet for å tørke helt ned til 8% og et sterkt salgs- og markedsføringsapparat.

Det bør kunne legges til rette for at regionale, eller lokale sagbruk, kan betjene et tilsvarende regionalt eller lokalt marked. Den geografiske nærheten mellom leverandør og kunde bør kunne utnyttes for å oppnå en bedre kommunikasjon mellom produsent og forbruker av trelast. Dersom dette skal lykkes kreves en langsiktig satsning med en bevisst prioritering og oppfølging av kundene. Imidlertid bør det være klart at geografisk nærhet til markedet ikke automatisk gir et konkurransefortrinn.

## Litteratur

- Berentsen, B. 1992. Trevareindustrien - en bransjesatsning. Distriktenes Utbyggingsfond. DU- Notat nr. 6/92
- Berntstein, B. 1995. Norske Trevarefabrikkers Landsforbund.
- Bunkholt, A. 1994. Internasjonal Trelasthandel, Industrikundenes krav. Prosjekt EUROTRE C, Delrapport 2. NISK. Ås. 35 s.
- Forbruket av trelast hos trevareprodusenter i Aust-og Vest-Agder. Fylkeslandbrukskontoret, Vest-Agder. 1994. Forbruket av trelast hos trevareprodusenter i Aust- og Vest-Agder. Notat. Fylkeslandbrukskontoret i Vest-Agder. Kristiansand. 15 s.
- Osland, O. 1992. Konkurransforhold i treindustrien. Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning. Bergen. 114 s. Kap. 5.
- URMI. 1992. Nøkkeltall og -data for møbel- og innredningsbransjene. Utdanningsrådet for møbel- og innredningsbransjene. Oslo. 13 s.
- SSB 1992. Industristatistikk 1992, Næringstall. Statistisk sentralbyrå. Oslo-Kongsvinger 1994.

Vedlegg 1

# Markedsundersøkelse av trelastbransjens industrikunder

## Spørreskjema ved bedriftsbesøk

Bedriftens navn:

Kontaktperson:

Telefon:

Fax:

Adresse:

1) Antall ansatte/årsverk:

.....

2) Årlig omsetning :

- under 1 mill
- 1 - 10 mill
- 10 - 25 mill
- over 25 mill .....

3) Bedriftens hovedprodukter:

.....  
.....  
.....  
.....



4) Nedenfor spesifiseres volum av hvert treslag:

Treslag	KBM
Totalforbruk	
Totalimport	
Totalt forbruk plater/limte emner	
Totalt importert plater/limte emner	
Furu trelast	
Furu trelast import	
Furu limte pl/emner	
Furu limte pl/emner importert	
Eik trelast	
Eik trelast importert	
Eik limte pl/emner	
Eik limte pl/emner importert	
Bjørk trelast	
Bjørk trelast importert	
Bjørk limte pl/emner	
Bjørk limte pl/emner importert	
Bøk trelast	
Bøk trelast importert	
Bøk limte pl/emner	
Bøk limte pl/emner importert	
Gran trelast	
Gran trelast importert	
Ask trelast	
Ask trelast importert	
Teak	
Ramin	
Maribu	
Mahogany	
Lønn (importert)	
Kirsebær (importert)	
Poppel (importert)	

5) Importørland, rangert etter innkjøpt volum:

- \_ Sverige
- \_ Finland
- \_ Russland
- \_ Latvia
- \_ Estland
- \_ Andre, spesifiser:.....

6) Hvor mange leveranser mottar dere gjennomsnittlig pr leverandør/år?

1 - 3

4 - 8

9 - 12

mer enn 12 leveranser pr år

Leveranser på kontrakt, kontraktperiode på ..... måneder.

7) Hvor stor leveranse pr gang?

1-10 kbm

10-25 kbm

25-50 kbm

50-100 kbm

Mer enn 100 kbm

8) Hvor mange leverandører?  1 - 5  5 - 10  over 10 leverandører

9) Hvor lang leveringstid?  1 - 3 uker  4 - 8 uker  9 - 12 uker  mer enn 12 uker

10) Hva er det din bedrift opplever som de største hindringer for å handle med norske leverandører?

Sett 3 kryss:

Høy pris

Dårlig visuell kvalitet

Dårlig styrke

Holder ikke bestilte dimensjoner

Kan ikke levere ofte nok

Uregelmessige leveringer

Dårlig kommunikasjon med leverandør

Annet, spesifiser .....

