



*Volvo BM skotare, hösten 1968. Wikimedia Commons.*

SKOGEN

# Kampen om skogsråvaran – köpsågverkens situation i Västerbotten

*Thomas Pettersson & Fredrik Olsson Spjut*

Köpsågverk, det vill säga relativt små privata sågverk som inte äger skog, har sedan mellankrigstiden hamnat i kläm mellan å ena sidan råvaruförsörjning och timmerpriser och å andra sidan avsättningsvillkoren på främst regionala men också nationella och internationella marknader. Utvecklingen i hela den svenska skogsindustrin präglades särskilt under 1950- och 1960-talen av hårdare internationell konkurrens som i sin tur drev fram ökad koncentration, ny produktionsteknik, samt stordriftsproduktion med större kapitalinsats. För att hantera konkurrensen har de små köpsågverken försökt organisera sina intressen för att framför allt påverka tillgång och prisnivå på råvaran. Vi vill här beskriva hur köpsågverk i Västerbotten samarbetat inom ramen för den svenska skogsindustrins utveckling mot mer kapitalintensiv produktion och en allt starkare koncentration av verksamheterna. Hur såg kampen om skogsråvaran ut i praktiken?

2022-03-15

Trots långvariga problem med småskalighet och hårdare konkurrens svarade de svenska köpsågverken år 2015 för drygt 60 procent av Sveriges totala produktion av sågade trävaror, med en produktion fördelad på hundratal enheter av varierande storlek. Från introduktionen av motorsågen, vilket ledde till starkt ökad produktivitet i skogsindustrin från och med 50-talet, har antalet sågverk kontinuerligt minskat, samtidigt som den totala produktionen ökat kraftigt (se Tabell 1).

	Antal anställda, 1000-tal	Produktion i m <sup>3</sup> per årssysselsatt, 1000-tal
1958	26,5	6
1965	24,5	8
1973	24	11
1979	21,5	12,5
1984	18	15
1990	14,5	16
1995	13	21
2000	9	27,5

Tabell 1. Utveckling av antal anställda och produktivitet 1958–2000. Källa: Såg 2000. Resultat från sågverksinventeringen 2000, SLU (2002), Rapport 3, Uppsala. Tyvärr upphörde sågverksinventeringen efter år 2000 vilket innebär att det inte längre finns lika detaljerad statistik.

Produktivitetsökningarna har lett till en förändrad balans mellan sågverken. Antalet aktiva sågverk i Sverige nästan halverades från 615 år 1979 till 295 år 2010. I tabell 2 framgår en skillnad mellan större och mindre sågverk i produktivitet med en tydlig nackdel för köpsågverken, som har liknande produktivitet per person och arbetad timme som de sågverk som ägs av skogsägarföreningar, men betydligt lägre produktivitet än de stora bolagssågverken längs med norrlandskusten.

Sågverk	Produktivitet m <sup>3</sup> per person och timme
Köpsågverk	0,79
Bolagssågverk	1,25
Skogsägarföreningars sågverk	0,81

Tabell 2. Produktivitet för olika ägarkategorier år 2000. Källa: Såg 2000. Resultat från sågverksinventeringen 2000, SLU (2002), Rapport 3, Uppsala.



Hur stammen delas upp i olika sortiment (aptering) är viktigt för sågverkens produktivitet. Wikimedia Commons.

Under decennierna efter andra världskriget fanns i allmänhet en utbredd och stark misstro mot att småskalighet hörde framtiden till i sågverksindustrin och i industriell verksamhet i allmänhet. Varför finns köpsågverk över huvud taget kvar idag?

Vid Skogens dag i Umeå 1988 höll Vd:n för Sågverken i övre Norrland (SÅGAB), Anders G Lundmark, ett anförande som illustrerar hur branschföreträdare har sett på denna situation. Lundmark beskrev i sitt anförande ett möte som Flottningsföreningen arrangerade 1962 med företrädare för skogsindustrierna:

*"Herrarna var rörande ense om att småsågarna ingenting hade att hämta i framtiden – endast stora välstrukturerade anläggningar i händerna på företag med ordnad råvarubas skulle klara de stora svårigheter som branschen stod inför i den framtid som då kunde överblickas."*

Lundmark minns att "herrarna" särskilt diskuterade Brattby Såg AB:

*"Bland alla småsågar som skulle gå i kaputten nämndes detta som ett av de allra första. Deras uppträdande på rotpostmarknaden, och jag tycks även minnas färdigvarumarknaden, borgade för detta"*.

En del av sågverken som var aktiva på 1960-talet har idag lagt ned verksamheten medan några har fusionerats, men det finns fortfarande aktiva köpsågverk kvar i Västerbotten i olika storlekar. Från och med 1970-talet inleddes dock en trend mot färre små sågverk i hela landet, samtidigt som de största sågverken blev fler. Tabell 3 visar i slutet av perioden en intressant ökning av gruppen mellanstora och stora sågverk (produktion mellan 10 000 och 100 000 m<sup>3</sup>), där bland andra just Brattby sågverk ingår.



Antal	1973	1979	1984	1990	1995	2000
1 000 m <sup>3</sup>	899	615	552	471	420	312
5 000 m <sup>3</sup>	532	400	373	320	306	241
10 000 m <sup>3</sup>	342	283	283	260	187	207
100 000 m <sup>3</sup>	-	17	23	22	33	49

Antalet barr- och lövsågverk i drift, fördelade på storleksklasser 1973–2000. Källa. Såg 2000. Resultat från sågverksinventeringen 2000, SLU (2002), Rapport 3, Uppsala.

Problem med att åstadkomma en "ordnad råvarubas" har konsekvent lyfts fram av köpsågverkens företrädare under hela efterkrigstiden tillsammans med svårigheter att hålla prisutvecklingen under kontroll. Men industriell omvandling är en komplicerad process, där konkurrens med pris och skalfördelar inte alltid kan ge svar på alla delar av ett förlopp. Forskning som fick ett genombrott på 1970-talet har i numera klassiska studier av bland annat nordöstra Italien visat att andra svar på ökad konkurrens i områden med en övervägande andel småföretag gett en gynnsam utveckling. Dessa undersökningar stred mot gängse teoretiska uppfattningar om stordriftsfördelar och koncentrationstendenser som nödvändiga för att möta internationell konkurrens. SÅGAB:s VD Lundmark nämnde också i sitt tal i Umeå 1988 att han "tror på fullt allvar på informell samverkan mellan grannföretag på samma sätt som företagarna lär samarbeta i Gnosjö". Vi kommer att återkomma till frågan om sågverkens samarbetsformer och hur dessa påverkat deras konkurrenskraft.

Förutom den allt hårdare konkurrenssituationen kännetecknades köpsågverken fram till och med 1950-talet av en fragmenterad organisering av sina egna

intressen. I mitten av 1950-talet fanns drygt 20 regionala köpsågverksföreningar i Sverige, med svag eller ingen organisering på riksnivån, samtidigt som de stora skogsindustrierna hade sina egna organisationer för samarbete och politisk lobbying. Oförmågan att samarbeta inom skogsindustrin i stort hade en bakgrund i att de stora koncernägda sågarna längs norrlandskusten konkurrerade om skogsråvaran med just köpsågverken, inte minst eftersom de stora skogskoncernerna ofta ägde egen skog och kunde samordna råvaran till både sågverkens och massaindustrins behov. När omvandlingen tog fart på 1950-talet aktualiserades frågan om samarbete åtminstone mellan de olika köpsågverksföreningarna, även om det skulle dröja ända till 2003 innan hela skogsindustrin lyckades formera en sammanhållen riksorganisation för alla olika intressen.

Sveriges Sågverksägares Riksförbund bytte namn till Svenska Sågverksföreningars Riksförbund 1956 när de regionala distrikten för första gången samlades under en riksorganisation. Förbundet tecknade bland annat ett stort kontrakt med SJ om slipers som sedan köptes in från medlemmarna. På Svenska sågverksföreningars riksförbunds årsstämma 1960 kom en motion från Kalmars sågverksförening om att alla sågverksföreningar i sydöstra Sverige borde slås samman, bland annat för att ge resurser att anställa en tjänsteman som kunde förhandla om inköp av timmer. Stämman var positiv till förslaget men ansåg att sammanslagningarna borde omfatta hela Sverige. Som en konsekvens av detta bildades AB Sågverksintressenter (ABSI) 1961 för att framför allt stärka de mindre köpsågverkens positioner vid inköp av råvara. Västerbotten fick ett regionalt kontor för norrlandslänet i Skellefteå. ABSI (avser fortsättningsvis ABSI, Sågverksintressenter Överbotten AB, regionen omfattade Norr- och Västerbotten) pekade i stadgarna särskilt ut syftet att "ingående diskutera och förhandla i råvarufrågor" för att ge medlemmarna samma möjligheter som annan skogsindustri. ABSI ombildades 1988 till branschorganisationen SÅGAB, en sammanslutning av köpsågverk i Norr- och Väster-



Timmer flottades i Umeälven ända fram till början av 1980-talet. Wikimedia Commons.



*Stordriftsfördelar har varit viktiga för köpsågverkens överlevnad, men även samarbete, specialisering och flexibilitet har varit betydelsefullt. Wikimedia Commons.*

botten, som sedan den 1 oktober 2000 organiserar köpsågverk i hela Norrland genom ett samgående med Nedre Norrlands Sågverksförening. SÅGAB har varit en mycket viktig arena för medlemsföretagen som gett möjlighet att diskutera gemensamma problem och ge möjligheter för samarbeten inom produktion och försäljning. År 2015 omsatte SÅGAB-bolagen 3,8 miljarder kronor, vilket motsvarade ungefär 11 procent av hela Sveriges sågverksindustris omsättning samma år, inklusive de stora skogskoncernernas sågverk vid kusten. Antalet bolag inom SÅGAB har minskat på grund av sammanslagningar och nedläggningar och de 28 bolagen från 1990 är idag 14. Vi kommer nu att återge några av de mer kritiska händelserna i köpsågverkens utveckling som de skildras i ABSI:s och senare SÅGAB:s regionala styrelser protokoll.

En del av köpsågverkens inkomster kom från att de sålde tillbaka flis och spån från sin produktion till de stora skogskoncernerna för att användas i deras massproduktion. Ett regionalt styrelsemöte med ABSI i februari 1968 i Skellefteå föranleddes av "det diktoriska meddelandet från fiberindustrin angående beslutade avsevärda prissänkningar på sågverkens cellulosafelis". Styrelsen beslutade att gå vidare med skriftliga protester å medlemmarnas vägnar och överväga juridisk prövning. Köpsågverken hamnade ibland i kläm mellan skogskoncernerna genom att de ofta köpte in skogsråvara från dem, samtidigt som de förband sig att sälja tillbaka flis och spån till priser som koncernerna hade en styrkeposition att fastställa. Köpsågverken upplevde att de skulle tjäna på att skogsindustrins olika förädlingsled bedrevs enligt så fria marknadsprinciper som möjligt, samtidigt som verkligheten inte alls såg ut så, med de stora skogsindustriernas omfattande ägande av skog. Svårigheterna för de många små sågverken att samordna och förhandla om biprodukter med några få starka skogskoncerner ledde till att sågverken 1974 bildade Sägverkens råvarufören-

ing, för att få större inflytande i råvaru- och biproduktfrågor. Samma fråga fortsätter dock att dyka upp i protokoll, exempelvis vid ett möte i oktober 1982 då styrelsen konstaterade att "föreliggande förhandlingsbud på flis och spån ej är accepterbara". Vid samma möte beslöt styrelsen att erbjuda värmeverket i Umeå några "provlass" bark och spån för att se om det fanns möjligheter till lönsammare avsättning. Strategin har varit att försöka vidga avsättningsmarknaderna och samtidigt samordna inköp, och inte bara av sågtimmer utan även sågverkens elförbrukning har upphandlats gemensamt under flera decennier. Ibland kunde dock svårigheter uppstå med att hålla ihop medlemmarna i ABSI för gemensamma syften, eftersom sågverken också konkurrerade med varandra i andra avseenden. Vid ett möte med ABSI:s arbetsutskott i april 1982 redogjordes för en kampanj att medlemmarna skulle avstå från "slumpköp" av upphugget sågtimmer, vilket undergrävde de överenskommelser som fanns. Av regionens (Norr- och Västerbotten) 40 sågverk hade 31 skrivit på förbindelsen, vilket ändå sågs som en framgång. Det kanske ligger något i Barklunds (2015) konstaterande att "sågverksfolk betraktades som utpräglade individualister, som höll på sitt och spelade med korten tätt mot bröstet", när han försökte förklara den långsamma processen att organisera sina egna intressen.

De flesta ärenden som behandlats av styrelsen för ABSI och senare SÅGAB under perioden från 1960-talet fram till i dag har handlat om hur sågverken ska säkra tillgång till sågtimmer och hur prisnivåerna ska beräknas och fastställas. I detta sammanhang har även statsmakten spelat en stor roll. Den svenska virkesmarknaden var under lång tid påverkad av att den var uppdelat i prisområden, där Västerbotten ingick i ett prisområde tillsammans med övriga norrlandslän. Handeln med sågtimmer var reglerad genom att köparna genom sina karteller förhandlade med säljarna via skogsägarföreningarna om priset inom respektive område. Detta kunde ske eftersom skogsägarföreningarna var bundna till sina givna geografiska områden och inte fick arbeta utanför dessa. Tanken var att prisområdena och prispförhandlingarna skulle bidra till att lösa två problem, dels att åstadkomma rimliga och stabila prisnivåer på sågtimmer, dels att främja planerbarhet i tillgång till sågtimret, eftersom avverkning ibland behövda uppmuntras oavsett prisbild, särskilt när det gällde små privata skogsägare. Detta var dock periodvis problematiskt att åstadkomma i praktiken, vilket kan ses i det remissvar som ABSI:s regionala styrelse lämnade i januari 1986 till Länsstyrelsen angående råvaruförsörjningen för skogsindustrin i Västerbottens län.





*Forsen i Baggböle, en av de platser i Västerbotten där sågverksindustrin hade sin tidiga expansion under 1800-talet. Mellan 1840 och 1860 var Baggbölesågen det enda större sågverket längs Umeälven. Foto: Thomas Pettersson. Foto i privat ägo.*

Styrelsen hävdade att kombinationen av en försämrad konjunktur för färdigvarorna och samtidigt en allt hårdare kamp om skogsråvaran hade drivit upp kostnaderna för köpsågverken. En hotbild som styrelsen tidigare poängterat hade nu enigt styrelsen besannats genom att "stora delar av Västerbottens virkesmarknad blivit tummelplats för de två i förhållande till sin råvarubas överutbyggda skogsindustrigrupperna ASSI och Mo & Domsjö". Styrelsen menade att Västerbottens försörjning av sågtimmer drabbats hårt av att massaindustrierna i Norrbotten och Västernorrland införskaffade sin råvara från Västerbotten i stället för att i större utsträckning förlita sig på import. De "desorganiserade och kaotiska förhållandena" på virkesmarknaden hade också resulterat i att man misslyckats med att fastställa gemensamma prislister för sågtimmer i prisområdet på grund av den intensiva konkurrensen om råvaran. Vid ett styrelsemöte i augusti 1988 konstaterade VD att situationen på virkesmarknaden lugnat ned sig och att en faktor bakom detta var att SÅGAB lyckats förmedla import av timmer från Ryssland i sådan utsträckning att konkurrensen om skogsråvaran påverkats till det bättre.

En viktig händelse som påverkade virkesmarknaden på ett mer långsiktigt sätt inträffade 1993 och slog ned som en bomb i köpsågverkens organisationer. Sverige skulle bli medlem i EU och behövde anpassa sin konkurrenslagstiftning. Den öppna handeln mellan medlemsländerna innebar skärpta regler när det gällde kartellbildningar, vilket fick stora effekter för skogsindustrins föreningar, med deras långa traditioner av kartelliknande samarbeten om priser. Vid ett möte med Nedre Norrlands sågverksförenings styrelse i november 1993 konstaterades att den nya konkurrenslagen förbjuder såväl säljar- som köparkarteller och att hur lagen ska tolkas har "utomordentligt stor principiell betydelse för att någon köpare inte skall vara prisdiskriminerad på marknaden". VD påpekade också att "om skogsägareföreningarnas verksamhet blir ifrågasatt kommer det att bli stor turbulens på marknaden". Efter flera år med överklaganden av konkurrensverkets beslut att förbjuda Södra Skogsägarnas verksamhet, som blev ett prejudikat när det gällde pris och volymsamarbeten på utbudssidan, det vill säga vid försäljning av sågtimmer, undanröjde till sist tingsrätten



Konkurrensverkets beslut. Skälet var att Södra Skogsägarna inte ansågs ha tillräckligt stora marknadsandelar för att kunna sätta konkurrensen på timmermarknaden ur spel. Skogsägarna kunde alltså efter tingsrättens beslut fortsätta med prissamarbeten som tidigare. Under 1997 hade Konkurrensverket granskat SÅGAB:s och ett antal andra sågverksföreningars verksamhet, men gjorde då bedömningen att det inte var tillåtet för dem enligt den tidigare ordningen ta fram gemensamma prislistor. Detta skapade enligt SÅGAB orimligt skeva maktförhållanden på timmermarknaden. Konkurrensverkets beslut överklagades sedan i sin tur av alla sågverksföreningarna. I januari 2001 ändrades konkurrenslagen så att skogsägareföreningarna fritt kunde samarbeta om prislistor, vilket försatte köpsågverken i en permanent oklar position. Företag som på koncernnivå omsatte under 30 MKR undantogs från förbudet mot prissamarbete, detsamma gällde om de samarbetande företagens marknadsandel inte översteg 15 procent. Efter dessa förtydliganden inleddes en långdragen diskussion med Konkurrensverket där SÅGAB argumenterade för att även om SÅGAB-företagens marknadsandel på inköp av sågtimmer var högre än 15 procent så borde ett samarbete ändå tillåtas, eftersom motparten fick agera utifrån gemensamma prisöverenskommelser. Resultatet blev kortare prisperioder och större variation i prisnivåerna. Köpsågverkens situation fick ingen tydlig lösning i svallvågorna efter den nya konkurrenslagen.

Så hur gick det då för Brattby Såg AB? Sågverket finns kvar idag med huvudsakligen samma produktionsinriktning mot sågat och hyvlat virke. I årsredovisningen för 2018 skrev VD att ”2018 har varit ett riktigt bra sågverksår”, men trots detta startade sågverket under hösten 2018 en egen råvaruavdelning för att köpa upp avverkningsrätter av lokala skogsägare och genom den egna organisationen koordinera avverkning och transport av timmer till sågverket, för att försöka säkra tillgång och pris på råvaran. Fortfarande upplevdes alltså tillgången till råvaran som en starkt begränsande faktor för sågverkets verksamhet. Samtidigt skriver VD också att sågverkets stora styrka varit att snabbt kunna ställa om och anpassa produktionen efter den lokala marknadens efterfrågan, inte minst vad gäller specialdimensioner. Detta förutsätter täta kontakter i den lokala ekonomin och öppnar upp för spännande frågor för fortsatt forskning inom detta område, nämligen om och på vilket sätt det ökande samarbetet mellan köpsågverken och deras lokala avnämare gett de dynamiska effekter på branschens utveckling, som studierna från norra Italien visade på under 1970-talet.

Perioden avslutas med 2021 som blev Brattby Sågs

bästa år någonsin med en omsättning som landade på 178 MKR, upp från 119 MKR 2020, samtidigt som resultatet mer än tredubblades. Ett sätt att hantera konkurrenslagens förbud mot prissamarbeten mellan företag är att bilda ett nytt företag enkom för att hantera inköp av råvara, vilket Brattby Såg gjorde tillsammans med NK Lundströms under 2021. Detta nya företag, QBIK, beskrivs av VD som en framgång, men det återstår att se vilka konkurrensfördelar detta kan ge på sikt.

Det verkar som att sågverksföreningen SÅGAB fungerat bra vad gäller att främja råvaruförsörjning, upphandla el, förhandla om priset på flis och spån och liknande, medan mer täta samarbeten i själva produktionsledet inte haft samma betydelse. Anpassning och flexibilitet har betonats som viktigt i konkurrensen, samtidigt som det utan tvekan också varit avgörande att öka volymerna i produktionen för att finnas kvar som köpsågverk på längre sikt. Det sistnämnda är något som exempelvis Brattby Såg lyckades med.

## Referenser

### Otryckta källor

Anförande hållet 1988-05-05 av Anders G. Lundmark, Umeå, VD i SÅGAB – Sågverken i Övre Norrland AB, vid Skogens dag i Umeå, s. 1.

Styrelseprotokoll, SÅGAB:s arkiv, Umestans företagspark, Kaserngatan 2, Umeå.

### Tryckta källor

Barklund, Å. *Konkurrens och samverkan: sågverkens organisationer 1850–2010*. I R. Pettersson (red.), *Sågad skog för välstånd: den svenska sågverksindustriens historia 1850–2010*. Kungl. Skogs- och Lantbruksakademien, Stockholm 2015.

*Såg 2000. Resultat från sågverksinventeringen 2000*. SLU, Rapport 3, Uppsala universitet 2002.

Årsredovisningar för Brattby Såg AB. Retriever Business, Universitetsbiblioteket, Umeå universitet.

GLÖM INTE ATT UPPGE  
FÖRFATTARNAMN OCH KÄLLA  
NÄR DU HÄNVISAR  
TILL DENNA ARTIKEL