

Svensk planmöbelindustris beroende av en inhemsk spånskiveindustri samt förutsättningarna för en fortsatt tillväxt

Bakgrund till uppdraget

Näringsdepartementet har genom Vinnova uppdragit åt undertecknade att utreda effekterna på svensk planmöbelindustri om den inhemska spånskiveindustrin skulle tvingas att läggas ner. I uppdraget ligger även att peka på förutsättningarna för en fortsatt tillväxt för planmöbelindustrin. Uppdraget vad gäller kopplingen till skivindustrin avser i första hand spånskivor, som är mest känsligt för prisförändringar på spån. Dock är resonemanget som förs även representativt för andra typer av skivor, exempelvis MDF-skivor.

Bakgrunden till uppdraget är de kraftigt ökade inhemska priserna på biprodukter från sågverk (sågspån, kutterspån, torrflis mm i fortsättningen förenklat till en diskussion om sågspånspriserna), där fördubblingar av råvarupriserna har gett kraftiga kostnadsökningar för svensk spånskivetillverkning. Orsaken till råvaruprishöjningarna är ökad konkurrens från biobränslen vilka är befriade från koldioxidskatt och vars verksamhet också har uppburit investeringsbidrag. Samtidigt har en svag byggkonjunktur i Europa lett till en överkapacitet på spånskivor vilket i sin tur har hållit de internationella priserna på spånplattor nere. Detta har i nästa steg gjort det mycket svårt för de svenska spånskivetillverkarna att kompensera sig för de kostnadsökningar som har uppstått på råvarusidan.

Detta är ett hot mot den inhemska spånskiveindustrin, som i ett värsta scenario kan leda till att hela spånskiveindustrin läggs ner (alternativt flyttar utanför landets gränser). Frågan är hur den eventuella nedmonteringen av svensk spånskivekapacitet skulle drabba kundledet, där planmöbelindustrin är ett viktigt kundsegment. Omvänt kan också frågan ställas om svensk planmöbelsindustris framtida tillväxtpotentialer, om bl a problemen med den skattemässigt snedvridna konkurrensen med biobränslen kan rättas till.

Svensk planmöbelindustri utgör en viktig del av den möbeltillverkande branschen. Dess totala omfattning kan uppskattas till ca 7 miljarder SEK av en sammanlagd branschomsättning på ca 20 miljarder. Till planmöbler räknas i detta sammanhang även garderober och stommar till köksinredningar.

Det största segmentet är de tillverkare som är inriktade mot IKEA och som utöver hemmöbler även inkluderar Tibro Kontorsmöbler och tillverkaren av stommar till köksinredningar ACB-Laminat. IKEA-segmentet omsätter uppskattningsvis upp drygt 3 miljarder (uppemot 3,5 miljarder) inom planmöbler, varav merparten (ca 2 miljarder) baserat på spånskivor.

Kontorsmöbelsektorn omsätter drygt 4 miljarder SEK, varav planmöbeldelen uppskattas till knappt 2 miljarder. I ökad omfattning används melaminskivor i kontorsmöblerna. Den mera direkt spånskiveberoende omsättningen uppskattas därför till ca 1,5 miljarder SEK. Därutöver återfinns planmöbeltillverkning hos både hemmöbel och offmöbelproducenter, uppskattningsvis till en omfattning av ytterligare av 2 miljarder SEK, varav spånskivebaserad mellan en halv och en miljard SEK.

Den del av planmöbelindustrin som är spånskivebaserad uppskattas till 4 miljarder SEK med en sysselsättning på drygt 3.000 personer. De segment som är mest utsatta för priskonkurrens

är IKEA-segmentet och kontorsmöbeltillverkarna, vilka svarar för merparten av omsättningen och sysselsättningen, uppskattningsvis drygt 3 miljarder och med ca 2.500 anställda.

Svensk spånskiveindustris utveckling och konkurrensläge

Svensk spånskiveindustri har under de senaste två-tre åren drabbats av en dryg fördubbling av priset på sågspån. Konkurrensen om råvaran har ökat som en följd av satsningar på sågspån som biobränsle och konkurrensbildningen har rubbats av att biobränslen är befriade från koldioxidskatt och har fått investeringsbidrag till sin verksamhet i storleksordningen 30 procent.

Från att under ett tiotal år ha legat stabilt på ett pris fritt sågverk på runt 30 SEK per kbm lösvikt har sågspånspriset genomsnittligt gått upp till nivån 70-75 SEK. Det förekommer lokala prisvariationer beroende på det geografiskt näraliggande utbudet på sågspån och på olikheter i fraktavstånd. Ovanstående nämnda prisförändringar är representativa för den numera största producenten Swedspan, som framöver kommer att vara den i stort sett enda inhemska leverantören som säljer på öppna marknaden till svensk planmöbelindustri. (Andra utredningar för Näringsdepartementet har mera i detalj redovisat ovanstående prisutveckling).

Samtidigt har priskonkurrensen på spånskivor från kontinentala tillverkare liksom från tillverkare från de tidigare öststaterna varit svår, som en följd av lågkonjunktur, överkapacitet och låga råvarukostnader (där alltmer "recyclat" material används som dessutom är subventionerat). Prisbildningen nere i Europa har legat i intervallet 750-850 SEK (80 euro) plus fraktkostnader på ca 200 SEK. Att fraktkostnaden ligger så pass högt beror bl a på problemen med att fylla fordonen med last i båda riktningarna.

Sverige har under denna senaste lågkonjunktur fått karaktären av en dumpingmarknad och de båda inhemska tillverkarna – Swedspan (IKEA) och Byggelit har under flera år drivit sin verksamhet med förluster. Orsaken är höjda råvarukostnader i kombination med en hård priskonkurrens.

Detta har fått till följd att Byggelit kraftigt dragit ner sin verksamhet, från en produktionskapacitet på ca 500 tusen kbm ner till 140 tusen, genom att lägga ner Storuman, ställa om Laxåfabriken till produktion av pellets samt sälja Brunflofabriken till ACB Laminat. Samtidigt har Swedspan ifrågasatt sin nyinvestering på 325 MSEK för att höja kapaciteten till 400 tusen kubikmeter. Byggelits kvarvarande fabriker inriktas mot det mindre storskaliga byggsegmentet. Det rör sig om äldre fabriker som har behov av fortsatta investeringar.

Den kapacitet som i första hand är inriktad mot möbler är Swedspans utbyggda anläggning i Hultsfred, som i dagläget levererar en produktionsvolym som understiger 300 tusen kbm, men som håller på att trimmas in mot kapacitetstaket på 400 tusen kbm. ACB Laminat har utöver Brunflo-fabriken på 40 tusen kbm köpt en maskinlinje av Laxåfabriken och söker tillstånd för en produktion i Brunflo på 200 tusen kbm. ACB Laminats kapacitet kommer dock enligt planerna att användas för den egna tillverkningen.

Svensk spånskiveindustri har stegvis monterats ner från att vara nettoexportör till att i nuläget vara beroende av import. År 2003 producerades drygt 450 tusen kbm spånskivor vilket kan jämföras med nära 1200 tusen kbm år 1980. År 2003 exporterades 70 tusen kbm spånskivor att jämföras med ca 460 tusen kbm år 1980.

Det kundsegment som uppfattas som mest utsatt för kostnadshöjningar på sågspån och spånskivor är den planmöbelindustri som levererar till IKEA. IKEA har under senaste åren dragit ner på sina inköp från den inhemska marknaden från 4,9 miljarder SEK år 2002 till 4,3 miljarder SEK år 2003 och räknat i andelar från 14 procent år 2001 till 9 procent år 2003. IKEAs inköp består till stor del av möbler och andra träbaserade produkter som garderober, köksinredningar etc.

Sågspånprisets kalkylmässiga genomslag

Priset på sågspån har alltså under den senaste tvåårsperioden gått från 30 SEK per kbm lösvikt fritt sågverk till 70-75 SEK. Som tidigare påpekats förekommer lokala variationer i priserna fritt fabrik, bl a beroende på utbud och transportavstånd. Just i dagsläget har priskonkurrensen från biobränslen lättat något på en mild vinter och ett stort utbud på sågspån från sågverken och spånpriset uppskattas ha sjunkit med något tiotal kronor per kubikmeter. Vi tolkar dock inte detta som början till en "omvänd" strukturell förändring med fortsatta prissänkningar, utan grundar vår fortsatta analys av kalkyleffekter i värdekedjan på en fördubbling av sågspånpriset.

Vid en fördubbling av spånpriset (fritt spånskivefabrik) ökar spånandelen av priset per kubikmeter färdig spånskiva från ca 20 procent till ca 35 procent, givet att spånskive-tillverkaren inte kan kompensera sig för de ökade råvarukostnaderna. Detta innebär att en verksamhet, som i Svedspans fall, som är beräknad att vara konkurrenskraftig och lönsam vid jämförbara råvarupriser nu drivs med förlust (som jämförelse kan nämnas att sågspånpriset i Finland ligger på ca 30 SEK och i Polen på ca 10 SEK per kbm). För att kompensera för spånprishöjningarna skulle en motsvarande höjning av priserna på färdig spånskiva ligga i storleksordningen 15-20 procent.

Möbeltillverkning av laminerade planmöbler är de mest råvaru- och spånskiveintensiva. Råvaruandelen ligger på ca 60-65 procent och därav utgör spånskiveandelen ca 40-50 procent. Spånskivans andel av omsättningen blir således ca 30 procent. *Detta innebär att en prishöjning på 15-20 procent på spånskivan för att kompensera för spånprishöjningarna om den slog igenom skulle medföra en marginalsänkning på färdiga möbler på i storleksordningen 5-6 procent. Om inte denna kostnadshöjning är möjligt att kompensera med fortsatta rationaliseringar innebär det att hela vinstmarginalen försvinner och lite till.*

Vid intervjuer med spånskivekunder har framkommit att prisskillnader mellan inhemska och utländska spånskivor på 10-20 procent har förekommit, speciellt för de större volymer som vissa kunder inom kontorsmöbel- och kökssegmenten kan förhandla sig fram till (och när lågkonjunkturen inom branschen har varit som värst). Detta har lett till att utländska spånplattor i ökad utsträckning har använts, samtidigt som de svenska spånskivetillverkarna har tvingats att hålla priserna nere och har levt på den konkurrensfördel som ligger i lägre fraktkostnader ut till kund. En annan orsak till köp av utländska spånskivor är att den "utbudslucka" efter stängningen av Laxåfabriken, med dess tidigare kapacitet på dryga 200 tusen kbm, som har skapat en (temporär) inhemsk bristsituation.

IKEA segmentet är mest utsatt

Enligt våra beräkningar svarar IKEA-segmentet på planmöbler för en omsättning på ca 3,5 miljarder SEK och den mest spånskiveintensiva delen för ca 2 miljarder SEK. Här återfinns

företag som Gyllensvaan, Tibro Kontorsmöbler, Spaljisten, Svedplan (Licentia), Totebo och ACB Laminat. Under senaste åren har Recta avvecklats som en följd av bristande konkurrensförmåga och där den ogynnsamma prisutvecklingen på spånplattor har spelat in.

ACB Laminat som levererar köksinredningar till IKEA utvecklar en speciell lättviktsspån-skiva som man endast kör i egen vidareförädling. ACB Laminat har nyligen tagit hem ett nytt treårskontrakt med IKEA till ett värde av över 2 miljarder SEK.

De svenska planmöbeltillverkarna möter mycket hård konkurrens och varje procentenhet i marginalförlust är ett stort problem. Till varierande grad köper de utländska spånplattor från Polen och Estland m fl, utöver att de även köper nordiskt. Preferensen är att köpa inhemskt eller från Norge p g a kvalitet, leveranssäkerhet, leveransprecision etc. Bedömningarna av de importerade spånskivorna spänner från positiva till negativa när det gäller kvalitet, leveranssäkerhet och flexibilitet i tillgänglig kapacitet hos spånskiveleverantören.

Det finns likaså en oro för att Swedspan ensamt kommer att få svårt att förse de svenska planmöbeltillverkarna med tillräcklig mängd spånskivor. Det är inte bara en fråga om total kapacitet utan också möjligheter att köpa i olika format och olika kvaliteter. Vissa kundföretag noterar även att de kontinentala och baltiska priserna på spånskivor är på väg upp i takt med att den europeiska konjunkturen stärks och behovet av att långsiktigt säkra tillgången till spånskivor har ökat för planmöbeltillverkarna.

Kontorsmöbler och kök är också påverkade

Kontorsmöbelföretagen Kinnarps och EFG är också storskaliga planmöbelföretag med höga krav på kostnadseffektivitet. Därför är det viktigt att hålla nere råvarukostnaderna även om spånskiveandelen i förhållande till omsättningen uppskattningsvis ligger lägre än 30 procent och om vi ser till hela sortimentet av kontorsmöbler under 20 procent. Kontorsmöbelsegmentet bedömer vi ligga i storleksordningen drygt 4 miljarder SEK och det är rimligt att anta att den spånskiveintensiva delen av sortimentet omsätter knappt 1,5 miljarder SEK.

Så även om kontorsmöbelföretagen totalt sett är mindre utsatta för en enskild storkunds förhandlingsstyrka, så är pris och kostnader mycket viktiga parametrar. Kinnarps har fram till dagsläget valt att fortsatt köpa nordiskt, medan EFG köper från i första hand Estland och Polen. De stora kontorsmöbeltillverkarna har i sitt strategiska tänkande övergått till en europastrategi och därför går det inte att utesluta att framtida investeringar i planmöbeltillverkning förläggs utomlands med geografiska placeringar som kombinerar lägre råvaru- och lönekostnader med större närhet till stora kontinentala marknaderna. Naturligtvis spelar en inhemsk tillgång eller brist på tillgång till spånskivor en roll i dessa framtida investeringsbeslut.

Köksinredningar

De stora köksinredningsföretagen – Nobia och Ballingslöv – köper utländska spånskivor. Nobia som är en dominerande europeisk aktör har ett koncernövergripande avtal med en kontinental spånskiveleverantör. Spånskiveandelen i relation till priset på köksinredningar ligger uppskattningsvis runt 10 procent och detta är inte försumbart, speciellt inte för den del av köksinredningar som vänder sig till objektssidan vilken är starkt konkurrensutsatt.

Effekter på svensk planmöbelindustri

Sammanfattningsvis anser vi att effekterna på svensk planmöbelindustri och speciellt inom IKEA-segementet blir mycket allvarliga om den inhemska spånskiveindustrin skulle läggas ner. På sikt innebär detta att en planmöbelindustri på 2 miljarder SEK mot IKEA riskerar att försvinna i form av nedläggning eller flyttning till utlandet. Risken för kontorsmöbler, där vi uppskattar att det spånskivebaserade sortimentet omsätter 1,5 miljarder, är likaså att verksamheten på sikt läggs utanför landets gränser, antingen i form av outsourcing till underleverantörer eller etablering av egen produktion närmare de stora europeiska marknaderna och med europeiska spånskivepriser. I sysselsättningstermer riskerar ca 2.500 arbetstillfällen att försvinna, en sysselsättning som är lokaliserad utanför storstadsregionerna.¹

När vi argumenterar för betydelsen av en inhemska spånskiveindustri skulle vi vilja peka på de långsiktiga effekterna rörande innovationsförmåga. Innovationssystemet skulle bli haltande utan en spånskiveindustri som utvecklar specifikt för möbeltillverkning. Swedspan håller på att utvärdera sina lättviktsskivor för möbler och ACB-Laminat använder sin nya lättviktsskiva gentemot IKEA även om det återstår en del arbete för att uppfylla de uppställda kraven på böjhållfasthet..

Svensk spånskiveindustri behövs för utveckling av spånskivans prestanda och även för formatering. Det behövs en utveckling där kraven på möbelskivor skiljs ut från kraven på traditionella byggskivor. Det gäller vikt, hållfasthetskrav, ytfinish, formatering etc. Därtill är närhetsfördelarna är uppenbara och denna närhet är inte bara en fråga om kostnadsfördelar utan även en fråga om innovationstakt. *Erfarenhet visar att en effektiv innovationsverksamhet stärks av en geografisk närhet mellan leverantör och nyckelkunder.*

För det andra skulle prisbilden på den svenska marknaden lätt kunna svänga om det inte finns inhemska leverantörer. Marknaden skulle snabbt kunna svänga från dumpingmarknad till högprismarknad. Speciellt kännbart skulle detta kunna bli om samtidigt konjunkturen i Europa går upp. Det finns i dagsläget vissa tecken på prispress uppåt och bristande kapaciteter. *Utan inhemska spånskiveindustri har den svenska planmöbelindustrin en prismässig konkurrensnackdel som motsvarar skillnaden i fraktkostnader.*

För det tredje finns det miljöaspekten, där svenska tillverkare har en ledande ställning med ISO-certifieringar, Svanenmärkning etc. *En ökad import av spånskivor skulle kunna leda till att detta miljöarbete ställs på sparlåga.*

För det fjärde kan utvecklingen av träbaserade kompositmaterial drabbas mera generellt drabbas om den inhemska (spån-)skivindustrin försvinner. Detta skulle i så fall drabba Trämanufaktur-området ännu bredare än begränsat till planmöbelindustrin. *I VINNOVAs analys av innovationssystem Trämanufaktur, framhålls utveckling av kompositmaterial som en viktig beståndsdel för ett starkare innovationssystem.*

Svensk planmöbelindustri behöver en lönsam spånskiveindustri för att vara långsiktig innovativ och prismässigt konkurrenskraftig. Då spånskivetillverkningen riktad mot möbler i första hand fokuseras till Swedspan, så är den framtida utvecklingen väldigt mycket kopplad

¹ Vad gäller effekterna för den mera småskaliga planmöbelindustrin, bedömer vi att konkurrensnackdelarna är mindre uppenbara och har därför inte inkluderat detta segment i vår analys av effekterna av en nedlagd inhemska spånskiveindustri.

till IKEAs strategiska tänkande. Det är viktigt för svensk planmöbelindustri att den inhemska spånskiveindustrin kan erbjuda spånskivor till kontinentalpriser och att det inte är skillnader i fraktkostnader som håller svensk spånskiveindustri kvar på banan.

De mest utsatta planmöbelsegmenten är IKEA- och kontorsmöbelsegmenten som vi uppskattar har en spånskivebaserad omsättning på drygt 3 miljarder SEK och en sysselsättning på 2.500 anställda. Sett i det perspektivet är snedvridningen i konkurrensen gentemot biobränslen ytterst olycklig. Ett borttagande av denna snedvridning skulle vara en viktigt steg mot en mera lönsam spånskiveindustri och ett starkare innovationssystem för svensk planmöbelindustri.

Samtidigt som hoten mot planmöbelindustrin poängteras finns även möjligheter. Ett konkurrenskraftigt IKEA-segment skulle kunna växa, speciellt om vi betänker att IKEAs årliga inköp på planmöbelsidan ökar med i storleksordningen ett par stora inhemska planmöbelföretag. Detta kräver dock konkurrenskraftiga materialpriser, automatiserad produktion, ytterligare sänkta lönekostnadsandelar och tillväxt i botten för att man ska våga att investera.

För kontorsmöbelsegmentet är också möjligheterna påtagliga. Norden har tre av de tio största kontorsmöbelföretagen i Europa. Visserligen genomgår möbelindustrin en strukturkris för närvarande, där den minskade efterfrågan utöver lågkonjunkturen även beror på ett minskat behov av förvaringsmöbler. Det finns dock starka lokomotivföretag i form av Kinnarps, EFG och Martella som skulle kunna dra med sig en underleverantörsindustri ut i Europa. För övrig planmöbelindustri ligger möjligheterna i första hand i sortimentsutveckling och långsiktiga satsningar på export. I vår Vinnovautredning om innovationssystem Trämanufaktur, nämner vi visionen att svensk möbelindustri under den närmaste tioårsperioden skall expandera från 20 upp till 25-30 miljarder SEK. Denna tillväxt måste tas på exportmarknaderna samtidigt som lågprisimporten skärper konkurrensen på hemmamarknaden. En sådan expansion kräver en konkurrenskraftig inhemsk spånskiveindustri.

Linköping och Växjö 04-03-21

Staffan Brege

Börje Pihlqvist

Intervjuade företag:

Spånskivetillverkare

ACB Laminat, Alf Claesson (också köksinredningar till IKEA)

Byggelit, Olle Persson

Swedspan, Bengt Karlsson

Planmöbeltillverkare, IKEA-segmentet

Gyllensvaan, Erik Gyllensvaan

Svedplan, Jan Hubinette

Spaljisten, Rolf Malmqvist, Johan Enocson

Tibro Kontorsmöbler, Lars-Göran Olsson

Totebo, Ulf Åberg

IKEA of Sweden, Lars-Göran Pettersson

4
5
Kontorsmöbeltillverkare

EFG, Lars-Göran Karlsson
Kinnarps, Robert Pettersson

Köksinredningstillverkare

Myresjökök, Per Andersson