

A10 KRONOBERG

NY HANDBOK · SLÅR ETT SLAG FÖR VACKER TILLVÄXTSTÖRNING

Klonad björk höjer skogens värde

NISCHAT. Intresset för den genetiskt nedärvda tillväxtstörningen hos björk väcktes på allvar när han kom över en påse finska frö i mitten av 1980-talet. I dag har Harald Säll 2,5 hektar masurbjörk i skiftande åldrar på tillväxt och är övertygad om den har framtiden för sig som välbetald nisch i skogsbruket.

Harald Säll är lektor i virkeslära vid Växjö universitet men äger också en släktgård med 60 hektar skog i länets högst belägna by strax utanför Klavreström. Här testar han gärna olika möjligheter att variera skogsbruket med andra träslag än granen som trots allt är basen.

- Här finns nu ett 40-tal träslag. Variationen gör det intressantare att sköta skogen, förklarar han.

Tillsammans med en annan entusiastisk skogsägare som jobbat för att förbättra användningen av alternativa träslag, Bengt-Elis Pettersson i Sävsjö, har han skrivit en handbok om odling, skötsel och förädling av masurbjörk. Den släpps senare i augusti och fyller en kunskapslucka i svenskt skogsbruk, Finland ligger betydligt längre fram.

- Masurbjörkens viktigaste utbredningsområde är Götaland, södra Svealand, södra Finland, Karelen och Estland. Virket används framför allt i möbelindustrin men även av hantverkare, säger Harald Säll.

De första plantorna han drev upp från frön har

hunnit bli drygt 20-åriga träd.

- Problemet med fröplantor är att slumpen avgör vilken typ av masur träden utvecklar och i en del blir det ingen alls. Det innebär att minst 1500 plantor måste sättas per hektar för att få ett bra slutbestånd, säger Harald Säll.

Numera föredrar han klonade plantor, som bokens två författare numera importerar från Finland via ett gemensamt bolag.

- Med klonade plantor vet man vad man får och ungefär hur den så kallade masurblommans mönster kommer att se ut när det är dags för avverkning efter 40 till 50 år. Då behöver bara mellan 800 och 900 plantor sättas per hektar, så egentligen blir det inte dyrare, säger han.

"Här finns nu ett 40-tal träslag. Variationen gör det intresserare att sköta skogen."

Harald Säll, lektor vid Växjö universitet.



SPÄNNANDE

Masurbjörken är en spännande alternativ nisch som skogsägaren med fördel kan pröva på en del av sin mark, menar Harald Säll.

FOTO LINA ALBRIKSSON

Det finns fyra huvudtyper av masur. Knölmasur är vanligast och ekonomiskt värdefullast. Trädet känns igen på den buliga stammen. Halsmasur utvecklar bara masur i de tydliga ansvallningarna på stammen och är mest lämpat för mindre hantverks- och konstföremål. Ovanligare är randmasur med åsar i stammens längdriktning och ringmasur med sina vågräta valkar.

En femte variant är buskmasur som har så stark masurbildning att den inte får en genomgående stam. Den är svår att använda industriellt.

Fin masur ger bra utbyte. Högsta priset som betalades i fjol var 55000 kronor kubikmetern. Även om halva den summan är mer normal betalning är masurn Skandinavians bäst betalda träslag.



Halsmasur.



Buskmasur.



Knölmasur.

Men det är inget lantmangöra att odla masurbjörk som vill ha vanlig, frisk mark, precis som vanlig vartbjörk. Den passar inte i de fuktigaste partierna.

Efter några år ska den stamkvistas för att ge fina stockar och efter ungefär 20 år ska beståndet gallas ner till 400 eller 500 stammar per hektar. Däremellan ska det röjas.

- Plantorna kräver ljus. Det finns inte plats för för-

växande träslag. Däremot kan till exempel julgranar som tas bort efter tioåret år odlas mellan björkarna, säger Harald Säll.

- Ett råd är att noga märka varje planta. Annars försvinner de snart i ett hav av självföryngrad björk som i unga år ser likadana ut. Dessutom måste undervegetationen hållas efter i början och större områden behöver häg-

nas mot viltbetning, säger han.

Han tycker det är spännande att prova något som kan bli värdefullt och övertygad om att masurn har en framtid även om trender kommer och går. Avsättningen croar inte:

- Det blir ganska små volymer som får hanteras för sig. Men när virkeshandeln via nätet utvecklas blir det inga problem att nå kunden.

KENT AXELSSON