

# Rapport från Svebios Pellets konferens som hölls i Borås 1-2 februari 2000 av Sofie Samuelsson

## Paneldeltagarna

På podiet fanns Kent Nyström SVEBIO, Jarl Mared SBE, Börje Ahlqvist Lilla Edets kommun, Sven Risberg Energimyndigheten, Lars Inge Johansson Sotningsmästare, Lars Sundström Sahlins EcoTec, Dan Skavheden VVS-installatör, Ove Persson LBC Ulricehamn och Jan Lemming Energirådgivare i Uppsala kommun.

## Äggklockan var med

Varje deltagare fick cirka 10 minuter var på sig att presentera sig själva och lite korfattat om företaget.

Daisy Hagman, till vardags på konsumentverket, var moderator och tillät inte några livshistorier. Med äggklockan i handen höll hon järnkoll på talarna.

## 0,4 TWh till villorna

Jarl Mared inledde med positiva, helt färsk siffror. Villamarknadens pelletsbehov hade ökat med ungefär 42% från 1998 till 1999 och uppgår nu till drygt 80.000 ton vilket motsvarar 0,4 TWh.

Pelletsindustrins riksförbund, Pir har efter sin marknadsundersökning nu enats om att nästa prioriterade område blir utbildning, både för allmänhet och installatörer.

- Där ligger framgångens nyckel framhöll Jarl Mared ordförande i Pir.

## Ingen fara för priset

Jarl Mared analyserade även de faktorer som påverkar pelletspriset.

*Spånvaran* - en lugn prisutveckling

*Kapitalkostnaderna* - inga större förändringar

*Kostnader för arbete mm* - följer normalt index mao inget avvikande

*Rationaliseringspotential* -

*Blixtrapportage från den första dagens paneldiskussion . Cirka 130 deltagare var anmälda till SVEBIOs årliga pelletskonferens. Konferensen speglade den fortsatt snabba utvecklingen inom området men också frustrationen som många känner av att det borde gå ännu fortare. Trots det, villamarkanden ökade med hela 42 procent 1999!*

finns och kommer att tas tillvara

*Marknadsefterfråga* - det dröjer innan marknaden är ikapp produktionspotentialen

*Brännare* - blir billigare och bättre, men den som väntar att investera, förlorar å andra sidan massor med pengar genom att fortsätta att köpa dyr olja och el.

## Grönt för pellets i Lilla Edet

Börje Ahlqvist presenterade kortfattat läget i Lilla Edets kommun. Här var det absolut inga problem för pelletsinstallationer. Börje framhöll också förslaget till policy för fastbränsleledning i kommunerna. Rapporten har benämningen ER19:1999 för den som vill beställa ett eget exemplar från Energimyndigheten.

## Kraftvärme prioritet hos Stem

Sven Risberg från Statens Energimyndighet, Stem berättade lite om deras roll i omställningen av energisystemet.

Prioriterade områden är biobränsleförsörjningen, askåterföring samt en ökad andel biobränslebaserad kraftvärme.

- Vi skall elda biobränsle bl a av skälet att vi arbetar för ett förnybart energisystem svarade Sven Risberg på en ställd fråga.

## Sex procent pellets

Sotningsmästaren Lars Inge Johansson berättade lite om sitt sotningsdistrikt. Av 26.000 eldstäder i området är 1.600 stycken pelletsanläggningar.

Sotaren är helt opartisk i valet av en anläggning och har mycket att lära ut.

## Säljer system

Lars Sundström från Sahlins EcoTec förklarade fördelarna med att sälja ett helt system och ta ansvar för detta hela vägen - det är inte bara en produkt vi på Sahlins EcoTec säljer, det är ett komplett uppvärmningssystem, framhöll Lars Sundström.

Företaget har nyligen uppfört nya lokaler i Skåne där man avser bedriva utbildning för återförsäljare och installatörer. Sahlins EcoTec har även inlett ett samarbete i Danmark i avsikt att vidga försäljningsområdet.

## Farhågor övervinns

Dan Skavheden från Hjo VVS lade klart och tydligt fram olika för- och nackdelar med pellets.

Anledningen till att det går saktare än förhoppningarna är bland annat folks allmänna tvivel till kostnaderna, man är enligt Dan Skavheden ofta oroliga för att politikerna skall lägga på skatt

Dan Skavheden har under hela -80 talet arbetat med försäljning

och installation av värmepumpar, nu sadlar han om till pellets

## Pelletsleverantören

Ove Persson LBC Ulricehamn kunde redovisa en långsam men stadig ökning av pelletsleveranserna från SÖDRA Träpulver. Denna säsong har dock varit lite sämre, mestadels beroende på mildvädret. 1999 levererade LBC cirka 2000 ton pellets från Ulricehamn ut till villakunder i området.

## Se på nyttan

Jan Lemming Energirådgivare hade ett och annat att framföra till pelletsbranschen. Vi måste se till vad kunden vill ha och behöver. Vi skall sälja nyttan av energin, värmen inte bara apparaten, försäljarna måste ge lite mer, lite extra. Kunden vill ha en låg räkning, hög bekvämlighet och inget som krånglar i pannrummet. Det var hårda bud baserade på kundernas önskemål i Uppsala kommun.

## Ny teknik

Albert Bachs från Envive presenterade en ny pelletspanna som har tagits fram genom ett projekt tillsammans med STEM. Pannan som heter Bionom står för tillfället hos SP för P-märkning. Den presenteras i villaspecialen i detta nummer.

## Kommentarer ur publiken !

• *Pellets är tillräckligt bra för att sälja sig själv ! Sagt av värmepumpsägare i publiken.*

• *Kunskapsnivån måste höjas !*

• *Mer utbildning i alla led !*

• *Bränsleleverantörer och utrustningsleverantörer måste mötas !*