

Det är en erfaren skogs människa som presenterar sig för Bioenergi när vi besöker SÅBI i deras huvudkontor i Jönköping. SÅBI ett av Sveriges största bränsleföretag och som också är störst på pelletsmarknaden för småhus. En marknad där det stormat ordentligt under vintern.

– Jag kom till SÅBI 1 maj 2001 från Skogssällskapet, berättar Björn Lothigius.

– Jag är jägmästare och arbetade länge i Östra Sveriges skogsägare som senare blev Mälarskog. Där var jag med och dra igång Mälärbränsle, rekryterade bland annat Naturbränsles nuvarande vd Göran Hedman.

På skogssällskapet var bränsledelen dock mycket lite. Den har skötts av andra mer specialiserade företag, som t ex SÅBI.

### Såbi och Såg i Syd

Helge Sjöberg kom under en övergångsperiod in som vd efter Bertil I Andersson. Nu är Helge Sjöberg ordförande.

Fram till 1995 var SÅBI både en branschförening och affärsdrivande. Detta gjordes om och då bildades Såg i Syd som branschorganisation. Där är nu Henrik Asplund vd. SÅBI AB har över hundra ägare, främst sågverk i södra Sverige. Såg i Syd är den största aktieägaren.

### Koncernen

Såbi består nu av Såbi Pellets AB samt Såbi AB. Såbi AB svarar för handeln med det oförädlade bränslet. Råvaran till Såbi Pellets AB kommer också från Såbi AB.

I huset här i Jönköping finns 20 medarbetare och verksamhet har man också på två platser till, i Vaggeryd och Forsnäs. Där finns drygt 25 tjänster.

– Vi har nu gjort vissa förändringar i vår organisation, berättar Björn Lothigius

– Vi jobbar i fyra regioner för de oförädlade bränslena. I norr finns Ove Eriksson som arbetar från Katrineholm. De övriga, öst och i sitter i Jönköping. För västra regionen pågår nu en rekrytering. De regionansvariga har ansvar för såväl bränsleförsörjningen som leveranserna och försäljning till kunderna. Ett viktigt



Björn Lothigius, vd för SÅBI

# Vi tar tag i lönsamheten

arbete ligger också i att sköta transport logistiken.

SÅBI har också tioalet terminaler. Terminalerna behövs för att balansera flöden och kvaliteter. Terminalerna skall dock helst undvikas för varje hantering kostar ju pengar.

### Kunder

Kunderna är 35 - 40 värmeverk i Götaland och i Södra Svealand. Stora kunder är t ex Växjö och Nyköping. Tidigare lugnare regioner som Västergötland har nu som exempel vänt till en stark tillväxt.

Avtalskonstruktioner har blivit allt viktigare. Långa avtal, nu när det blivit en knapphet och ökande priser är inte lika bra. Men man skall inte hävda att den hittills rådande situationen heller har varit särskilt lysande. Prisnivån är och har länge varit för låg. Den innebär att vi i vår tur får pressa entreprenörerna för hårt så investeringarna stannar av i skogen. Det har helt enkelt inte lönat sig.

Bränsleföretagen har varit för fokuserade på att bevaka sina

marknadsandelar.

– Det är ingen idé att driva verksamhet som inte är ekonomiskt lönsam, säger Björn Lothigius med eftertryck.

– Vi ska i och för sig också sträcka lite på oss och säga att vi har varit duktiga i näringen som klarat av att hålla oförändrade priser i tjugo år, men nu har vi nått vägs ända.

### Mest regional råvara

Vår råvara kommer till all huvudsaklighet från vårt eget område. Just i år har vi importerat lite för att kunna parera den ökade efterfrågan.

### Högförädlad

Högförädlade bränslen tillverkar Såbi på två ställen. Produktionen går alldeles utmärkt. Man räknar med minst 25 procent ökning i produktionen med befintlig utrustning. Det finns tre pressar i Vaggeryd och två i Forsnäs.

Det som håller tillbaka produktionen just nu är spåntillgången. Långsiktigt beror tillgången på råvara i regionen bland annat på om det blir en

utbyggnad av Ikeas tillverkning av spånskivor i Hultsfred.

### Hög efterfråga

Efterfrågan på pellets är nu så hög att vi levererar nästan direkt från produktion till kund. Vi har en mycket hög andel villakunder på pellets sidan jämfört med våra kollegor.

Det har inneburit att nya kunder och återförsäljare som vill öka inte kan få allt man önskar. Men det är idag inte nödvändigt för en pellets kund att få 4 ton på en gång, så mycket kommer den inte att förbruka till sommaren.

Det har varit en viss prispress på pellets uppåt under de två senaste säsongerna. Förra året 1800 kronor per ton och nu är det uppe i 2000 kronor per ton med andra ord 40 ore per kilowattimme i säckade leveranser.

– Trots att priset stigit något så ger ju pelletsen rejält sänkta bränslekostnader för villaägaren, vilket är ju poängen med hans investering, avslutar Björn Lothigius.

Text och bild  
Lennart Ljungblom