



Marknaden ropar efter pellets - men

I bland möts pellets kunder av "var god vänta". Visst har vi vant oss vid alla dessa telefonröster som ber oss vänta på vår tur. Du är nummer 23 i kön - vi tar strax hand om ditt samtal. Men - inte trodde jag att detta skulle hända på pelletsmarknaden, men nu är vi där. Jag skrev i förra numret att:

"Om vi säljer 10 000 pelletsinstallationer till småhusen under innevarande säsong - det kan bli fler - så måste pelletstillverkare öka sin produktion med ca 40 000 ton och dessutom vara redo att distribuera denna nya mängd till småhusen. Nästa år kanske marknaden växer med det dubbla. Marknaden måste vara förberedd på en sådan utveckling år

efter år framöver. Dessutom växer både mellan- och storskalig marknad i snabb takt. Att klara av denna snabba ökning av pelletsmarknaden är en utmaning för branschen men också ett stort ansvar för en fortsatt positiv utveckling. Men visst klarar vi detta !!!"

Pelletsbranschen är en ung bransch men när branschen nu expanderar starkt inom småhussektorn får inte beskedet till småhuskunden mitt i vintern bli - "var god vänta". Större anläggningar har som regel alternativ och kan klara sig bättre även om ekonomin blir lidande då dyrare bränslen rycker in. Kanske måste alla solidariskt ta detta ansvar

och därmed prioritera småhusen denna vinter. Nästa vinter måste vi "ha lärt läxan bättre" !

Om det är till någon tröst så är vi i gott sällskap. USA "caught short" förra eldningssäsongen då man sålde slut på alla pelletskaminer (37 000 mot 19 000 året innan) och pelletsbränslet tidvis fick "ransoneras". Tidningarna skrev: "Given the best opportunity in years, pellet appliance manufacturers and pellet fuel suppliers were caught with their pants down" och presidenten för Pellet Fuel Institute blev "the barrel-man".

Vilka slutsatser drog man av detta i USA? Jo, man kon-

staterar att branschen måste bli bättre på att kalkylera behoven genom ett ökat samarbete mellan tillverkare av pelletskaminer och bränsleproducenter. Bättre statistik över befintlig marknad och planer för kommande säsong kan lägga grunden för en bättre total prognos. Hänsyn tagen till varma och kalla vintrar kan ungefärliga behov uppskattas och lager byggas upp. Man kan också jämföra sig med oljemarknaden som förbereder kunderna, med som regel, fyllda tankar redan efter semestern. Jämför vi en normal vinter, så kanske ett småhus klara hela säsongen utan ny påfyllning. Pellets tar ju större plats, men vi måste kanske lära kunder att lagra mer inför nästa säsong.

Bioenergiguiden

BRÄNSLEN



Mellanskogs Bränsle AB

• Vi levererar och producerar förädlade träbränslen.

MELLANSKOGS BRÄNSLE AB
Box 1049, 818 21 Valbo

Tel: 026 -13 46 30
Fax: 026 -13 14 40

www.mellanskog.se

TRÄBRIKETTER



Dalsjö, 590 90 Ankarsrum
Tel 0493-940 63 • Fax 0493-940 43

TRÄBRIKETTER



Tillverkning och försäljning
LIDA TIMBER AB 330 26 BURSERYD
TEL. 0371-503 85

Vi kan Bränsleberedning

Shredders • Rivare • Pulverkvarnar
Separering • Materialhantering
www.franssons.se



G&S Handel o Ekonomi AB

Torvmaskiner

- Fräsar
- Sugvagnar
- Tåktunderhåll

Brikett och pelletsmaskiner

- RUF kammarpressar
- SPC pelletspressar
- Kompletta system

Tel. +19-22 55 69 Fax. +19-22 58 55 Mobil. 0705-70 02 42
E-post. gos.handel@telia.com www.goshandel.se

Salixflis

träbränsle av jämn kvalitet till rimligt pris

- Ingen sten eller stora bitar
- Ingen finandel
- Lokalt producerat
- Jämn fukthalt

www.agrobransle.se



Tel: 0171 - 85 129 Tel: 019 - 217880
Tel: 0155 - 215005 Fax: 019 - 270863

RÅSJÖ TORV AB

det mest fördelaktiga alternativet

Råsjö Torv bedriver ett modernt torvverk som nyttjar allsloktionens energi för att producera miljö- och klimatvänliga torvprodukter. Med hög kompression & lagring av råtorv i teknisk och mängdrikt utvecklad torvvarulagring och förpackning är vi marknadsledande inom den svenska torvindustrin.



GÅ 12, 824 92 HUDIKSVALL

• Tfn 0650 - 54 74 00 • Fax 0650 - 54 74 57