

*Från hängmattan i semestertider har eftertanken drabbat mig skriver Bengt Erik Löfgren, Äfab. Pelletsvärme har ju äntligen fått sitt stora genom-
brott på marknaden. Bara under förra året ökade pelletsleveranserna i Sverige med drygt 30 procent eller med närmare 250 000 ton. Villamarknaden ökade med hela 90 procent!!*

Trots att många förväntat sig denna utveckling blev marknaden ändå överraskad över hur fort det egentligen svänger. Hur gör vi nu för att ta hand om alla kunder. Både de som köpt och de som står itur frågar sig Bengt Erik Löfgren som i mer än 20 år arbetat med information, utbildning och tester av ved och pelletsutrustning.



Bengt Erik manar branschen

Pelletsvärme mer än en

Villamarknaden och de medelstora närvärme-centralerna ökade användningen mest och snabbast under säsongen 2001-2002.. Småhusen ökade sin användning med nästa 90 procent (!) och merparten av den ökningen ligger på utrustning som levererats under årets 3- 4 sista månader. Det betyder att nästan varannan villa med pelletsvärme installerades under förra året.

35-40 000 eldar pellets

Det såldes någonstans kring 15-17 000 pelletsbrännare, -pannor och -kaminer under förra året.

Det finns idag 35- 40 000 villaägare som har pelletsvärme i sina hus. I inventeringar gjorda av skorstensfejarna i Lycksele, Götene och Växjö är trenden likartad- omkring 7 procent av alla sotade pannor är pelletseldade.

Utveckling ger också utmaningar

Det är inte bara i Sverige vi kan se denna utveckling. Liknande siffror kommer från den Nordamerikanska marknaden.

Inom EU är Danmark, Österrike, Tyskland och Italien länder där pelletsvärmen växer lika snabbt - eller snabbare - än i Sverige. Också från Japan och Nya Zeeland kommer liknade

rapporter. Något som också speglas i att de större multinationella oljebolagen som Shell och Statoil nu på allvar gett sig in i pelletsbranschen.

Vi ser också på utrustningssidan att pellets är en framtidsbransch. Stora och målinriktade satsningar på forskning och produktutveckling. Svenska tillverkare har idag fått konkurrens av tillverkare i Österrike, Italien, Tjeckien m fl länder. T o m tillverkare i Grekland säljer idag pannor som specialdesignats för pelletseldning.

Pelletsmarknaden är utan tvekan en gryende internationell storindustri. Växhuseffekt och ändliga tillgångar på fossil energi gör dessutom bioenergimarknaden till en av de säkraste branscherna för investerare.

Räcker pelletsen?

En så snabb, och delvis oförutsedd ökning, av pelletsleveranserna kan naturligtvis inte ske utan problem.

Dels behövs råvaror (sågspån) för att tillverka pellets och dels behövs lagringsutrymmen för att klara säsongvariationerna. En tillverkare bör ha ungefär halva sin årsproduktion i lager i månadsskiftet oktober/november. På nationell basis mao 4- 500 000 ton pellets!

Då finns ingen brist på pellets,

och leverantörerna kommer säkert att belöna de som tidigt köper större delen av sitt årsbehov. Inför kommande säsong har pelletsindustrin räknat med en ökning med cirka 200 000 ton.

Nya råvaror

Pellets är en handelsvara som till relativt små kostnader kan fraktas över stora avstånd. Att köra en båt med 25 000 ton pellets från Kanada till Sverige kostar bara ungefär 4 öre per kWh, eller ungefär bara 1/4 av nätavgiften för att transportera elström. Export och import av pellets kommer därför att fortsätta att öka, både från när och fjärran.

Hög tid för ett branschtänkande

Nu måste alla aktörer sluta att "mörka" sina siffror och istället öppet redovisar hur mycket man

säljer och hur mycket man kan producera. Offentliga siffror visar på en mogen bransch som tål insyn.

Alla aktörer är lika viktiga för att marknaden skall kunna fortsätta att expandera. Samarbete är ett nyckelord som få aktörer ännu tagit till sig.

Bränsleproducenter, mellanled och utrustningsleverantörer måste prata mer med varandra.

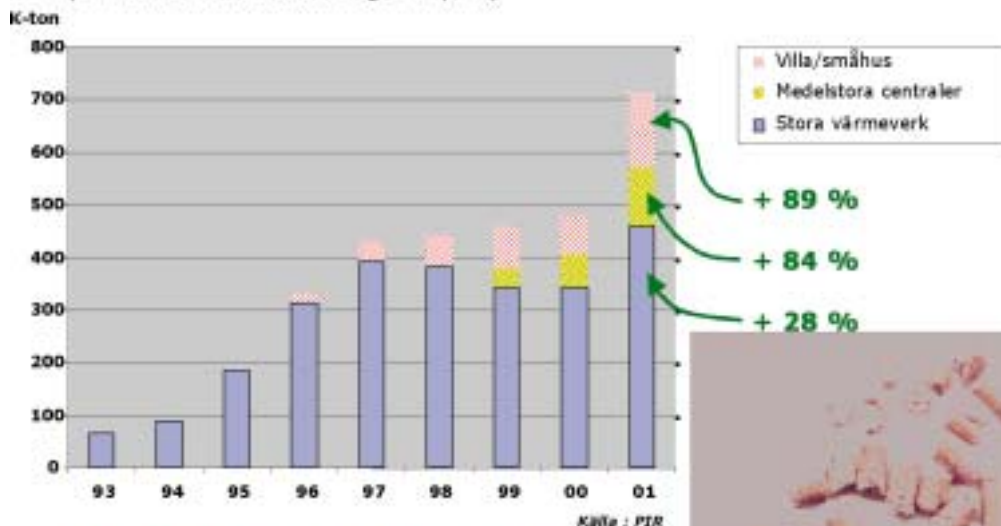
Varje led i kedjan måste ha lönsamhet och tjäna pengar för att en marknad skall utvecklas. Men om priset blir för högt stannar försäljningen av - enkel logik.

Det är också mycket viktigt att brännartillverkarna ärligt redovisa vad man säljer. Över- eller underskattar man sina siffror får det konsekvenser för bränsleleverantörerna. Det var en viktig lärdom från förra säsongen.

Det här branschtänkandet är

Pelletsleveranser; Sverige

(exklusive större kunders egen import)



Arbetsstillfällen, heltid sysselsatta

Pellets produktion	250
Utrustning & service	1 300
Marknadsföring & försäljning	200
Transport, pellets & råmaterial	225
Totalt	2 175

Källor: PIR, SCB, SBBA.



varme - mycket i brännare!

också viktigt för att ge politiker-
na ett realistiskt underlag för att
forma en långsiktig energipolitik.

Den enda aktör som på allvar
lyfter fram bioenergin som en
bransch är Svebio, Svenska Bio-
energiföreningen, som med små
ekonomiska resurser gör ett fan-
tastiskt lobbyarbete. Här bör alla
branschens företag vara medlem-
mar!

Skäll gärna på våra politiker

Men städa också runt egen dörr.
Vi är många som skäller på våra
politiker. Men hur många av oss
kommer egentligen med kon-
struktiva synpunkter.

Med såväl klimat- som energi-
proposition som grund finns i
dag en bred enighet i riksdagen,
och därmed en unik möjlighet
att lyfta fram våra hjärtefrågor.

Med Kyotoavtal och EU:s ra-

tificering av beslutet är det när-
mast en självklarhet att bioener-
gianvändningen kommer att öka.

Det betyder att förväntade po-
litiska beslut om styrmedel, skat-
ter etc inte kommer att försvåra
eller bromsa denna utveckling.
Snarare gäller tvärt om.

Minska koldioxiden

Att reducera koldioxidutsläppen
är ett huvudmål. Omkring 70
procent av vårt lands användning
av oljeprodukter är drivmedel-
bensin och diesel. Vi tillför at-
mosfären omkring 2,5 kilo kol-
dioxid för varje liter olja eller
bensin vi förbränner. Nu menar
jag inte att vi skall köra våra bi-
lar på pellets, men vi kan göra
motor-alkoholer av biomassa.

Tyskarna har i Bundestag t ex
beslutat att biodrivmedel skall
skattebefrias t o m 2008. I USA

forceras utvecklingen och 16 sto-
ra etanolfabriker är under bygg-
nad. Sverige avvaktar resultaten
av Agroetanols fabrik i Norrkö-
ping men investerar ändå i en pi-
lotanläggning i Domsjö för eta-
nolproduktion ur cellulosa.

Vad är det vi säljer?

Det också hög tid att vi slutar
sälja enskilda pelletsbrännare el-
ler pelletskaminer. Vi säljer ett
värmesystem.

Ett system där vi tillgodoser
kundens önskemål om värme
och varmvatten - med en rimlig
egen arbetsinsats relaterat till en
rimlig kostnad.

Det betyder också att ingen
anläggning är bättre än dess sva-
gaste länk. Att brännare, panna
och rökkanal tillsammans ger en
godtagbar funktion och som hel-
het är rätt dimensionerad och
installerad.

Vi har tusentals installatörer
runt om i vårt land som har an-
svaret för att kunden skall få vad
han förväntat sig köpa.

Här har branschföretagen ett
mycket viktigt ansvar. Att utbil-
da sina egna återförsäljare. Då
menar jag en genomgripande
kunskap i systemlösningar.

Certifierad pelletsinstruktör

Under hösten kommer SP, Sve-
riges Provninginstitut i Borås att
presentera en utbildning som le-
der till Certifierad Pelletsinstalla-
tör.

Avsikten är naturligtvis att
hjälpa branschen att blir bättre.
SP tar fram innehållet i utbild-
ningen, godkänner utbildnings-
företagen och genomför ett
skriftligt certifieringsprov.

Marknadsföring och design

Vi i bioenergibranschen blir ofta
beskyllda för att vara alltför tek-
niska. Vi talar om effekt, verk-
ningsgrad, ekonomi och andra
tekniska prestanda, men glöm-
mer bort att kunden egentligen
frågar efter värme och varmvat-
ten.

- När vi skall tala om tygghet
talar vi stolt om att vår pellets-
brännare har 5 oberoende säker-
hetssystem. Bra och säker? Ja-
visst, men vi har samtidigt talat
om för kunden att det är livsfar-
ligt att elda pellets.

- När vi övertygar våra kunder
om lönsamheten talar vi gärna
om att det bara tar 3- 4 år att få
tillbaka investeringen på en lägre
uppvärmningskostnad.

Då har vi samtidigt talat om
för kunden att han/hon behöver
låna 20- 25 000 kr för att sedan
dras med dyra räntor och amör-
teringar. Ändå motsvarar bespa-
ringen redan från och med det
första året en årlig solsemester på
Kanarieöarna!

- 90 procent av alla pellet-
skaminer säljs på manligt vis av
manliga återförsäljare trots att
det inte installeras en enda pellet-
skamin i vardagsrummet utan att
kvinnan i huset fått säga sitt.

Det här var bara några exem-
pel - men ni förstår säkert vad jag
menar.

Bengt- Erik Löfgren